



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia

IMPACTOS DA RECONFIGURAÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS SOBRE OS MERCADOS DE TRABALHO NAS METRÓPOLES DE BELO HORIZONTE E SALVADOR

André Mourthé de Oliveira

Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Economia da UNICAMP para obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Econômico – área de concentração: Economia Social e do Trabalho, sob a orientação do Prof. Dr. Claudio Salvadori Dedecca.

Este exemplar corresponde ao original da tese defendida por André Mourthé de Oliveira em 08/03/2010 e orientado pelo Prof. Dr. Claudio Salvadori Dedecca.

CPG, 08 / 03 / 2010

Campinas, 2010

**Ficha catalográfica elaborada pela biblioteca
do Instituto de Economia/UNICAMP**

OL4i	Oliveira, André Mourthé de. Impactos da reconfiguração das atividades econômicas sobre os mercados de trabalho nas metrópoles de Belo Horizonte e Salvador/ André Mourthé de Oliveira. – Campinas, SP: [s.n.], 2010. Orientador : Cláudio Salvadori Dedecca. Tese (doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia. 1. Mercado de trabalho. 2. Globalização. 3. Regiões metropolitanas – Brasil. I. Dedecca, Cláudio Salvadori. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.
	10-018-BIE

Título em Inglês: **Impacts of the reconfiguration of the economic activities on the labour markets of Belo Horizonte and Salvador metropolitan areas**

Keywords : **Labour market ; Globalization ; Brazilian Metropolitan Regions**

Área de concentração : Economia Social e do Trabalho

Titulação : Doutor em Desenvolvimento Econômico

Banca examinadora : Prof. Dr. Cláudio Salvadori Dedecca
Prof. Dr. Carlos Antonio Brandão
Prof. Dr. Carlos Américo Pacheco
Profa. Dra. Jupira Gomes de Mendonça
Profa. Dra. Magda Maria Bello de Almeida Neves

Data da defesa: 08-03-2010

Programa de Pós-Graduação: Desenvolvimento econômico

Tese de Doutorado

Aluno: ANDRÉ MOURTHÉ DE OLIVEIRA

**“Impactos da Reconfiguração das Atividades Econômicas sobre os
Mercados de Trabalho nas Metrôpoles de Belo Horizonte e Salvador”**

Defendida em 08 / 03 / 2010

COMISSÃO JULGADORA



Prof. Dr. CLAUDIO SALVADORI DEDECCA
Orientador – IE / UNICAMP



Prof. Dr. CARLOS ANTONIO BRANDÃO
IE / UNICAMP



Prof. Dr. CARLOS AMÉRICO PACHECO
IE / UNICAMP



Profa. Dra. JUPIRA GOMES DE MENDONÇA
UFMG



Profa. Dra. MAGDA MARIA BELLO DE ALMEIDA NEVES
PUC / Minas

*Dedico esta tese aos meus pais, Francisco & Marília,
e ao meu amor, Marildes. Sábias e agradáveis
companhias neste transitório mundo.*

AGRADECIMENTOS

Muitos facilitaram o percurso de doutoramento que realizei nestes quatro anos.

Ao Programa Permanente de Capacitação Docente, da Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-Graduação da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC Minas), pela bolsa concedida.

Ao professor Claudio Dedecca, que ficou com a tarefa mais árdua, a de me orientar. A acolhida, as leituras, a discussão foram imprescindíveis para a elaboração desta tese.

Ao Centre de Recherches sur le Brésil Contemporain (CRBC) da Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales (Paris), principalmente na pessoa do professor Afrânio Garcia, pela acolhida e apoio durante estudos nessa instituição.

Ao Instituto de Economia (IE) da UNICAMP, especialmente pela paciência e generosidade dos professores Mariano Laplane e Paulo Baltar. À Cida e Alberto, da Secretaria da Pós, sempre atenciosos e generosos.

Aos professores Carlos Pacheco e Carlos Brandão pelas críticas e contribuições a um trabalho em gestação, no momento da qualificação.

Ao CESIT pela acolhida, particularmente aos professores Carlos Alonso e Dari Krein, além do constante apoio do Licério.

Ao ICEG e ao Departamento de Economia pelo atendimento as minhas demandas. Aos amigos deste instituto: Alexandre, Ário, Tânia Maria, Édil, Júlio, Toninho, Marília, Denise, Heloísa e Catari.

As amigas construídas na Economia da UNICAMP foram muitas. Josiane, Hipólita, as Andréias, Raquel, Luciana, Juliana, Carol, Luiz, Vitarque, Gabriel e muitos outros que

circularam, facilitaram o percurso, seja nas rodas de conversas jogadas ao ar, nas discussões e seminários e, invariavelmente, às quartas numa roda de bar.

À Divina, obra do acaso, pelas boas risadas diante do aperto pela empreitada do doutorado em Campinas e ao mesmo tempo trabalhando em Minas e Goiás, sendo eu o representante das alterosas. A correria era tanta que um paulistano do meio ambiente resolveu facilitar um pouco minha vida, oferecendo-me sua casa para um breve repouso. Ao Luciano, apesar do grave defeito de torcer para o Corinthians.

Colaboração imprescindível foi a da Jaqueline Farah na organização e checagem da sintaxe e elaboração dos dados. À Adriana Jungbluth pelos comentários e apoio no entendimento da sintaxe utilizada para rodar os dados da PNAD.

À Magda, Juliana, Duval, Toninho, Dôra, Maria Inês, Mário interlocutores que todos desejariam ter.

Por fim, à equipe do Observatório das Metrópoles, seção de BH: Luciana, Maria Helena, Jupira, Carlos Aurélio, Lea. A inserção nesse grupo de pesquisa foi o pontapé inicial para a realização do tema desta tese.

RESUMO

O objetivo principal desta tese é analisar os impactos da reconfiguração das atividades econômicas sobre os mercados de trabalho das metrópoles de Belo Horizonte e Salvador, no período 1995 a 2007. A hipótese que permeia este trabalho é a de que as atuais transformações econômicas – reestruturação produtiva, novas tecnologias, rápido desenvolvimento das finanças, desenvolvimento de políticas públicas mais “favoráveis ao mercado”, em geral todas incorporadas no conceito de “globalização”, acarretam a desindustrialização ou terciarização, além do crescimento da informalidade, dos mercados de trabalho das metrópoles, principalmente dos países desenvolvidos, segundo Sassen (1997), Mingione (1998) e outros. Denominada como a hipótese da “cidade global”, essa pressupõe maior polarização das qualificações e rendas nos mercados de trabalho metropolitanos. A metodologia utilizada permitiu reclassificar as ocupações em três grupos (moderno, tradicional articulado ao moderno e o tradicional) e viabilizou o cruzamento desses grupos com os setores de atividade econômica (Dedecca, 1998). Utilizando os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de domicílio do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (PNAD/IBGE), foi possível identificar se o processo de terceirização empresarial, bem como o do setor público, acarretaram uma nova composição de mercado de trabalho, agora não mais pautada pela dicotomia moderno/tradicional, ou formal/informal, dada a existência do grupo tradicional articulado produtivamente ao moderno. Os principais resultados obtidos sinalizam que as ocupações industriais nas duas metrópoles não se reduziram, ou seja, essas regiões não passaram por um processo de desindustrialização, e que a terceirização não foi muito significativa no período. Destaca-se, ainda, que o grupo ocupacional moderno se expandiu acima dos demais grupos, indicando uma melhora qualitativa relevante nesses dois mercados de trabalho, com impactos positivos sobre a redução da desigualdade de renda. Por fim, a “modernização” do mercado de trabalho ocorreu mais significativamente no setor de serviços para as duas regiões metropolitanas.

Palavras-chave: Reestruturação Produtiva; Globalização; Cidade Global; Mercado de Trabalho; Metrópoles Brasileiras

ABSTRACT

The main aim of this thesis is to analyze the impacts of the reconfiguration of the economic activities on the labor markets of Belo Horizonte and Salvador metropolitan areas. The analysis is centered on the period from 1995 to 2007. The thesis has a main hypothesis to check: the recent economic transformations, including productive restructuring, new technologies, rapid development of finances and development of public policies favorable to market forces, all embraced in the concept of globalization, which has led to deindustrialization, to a wide process of subcontracting and to the rise of informality in metropolitan labor markets. The thesis investigates thus the so called 'hypothesis of the global city', which supposes the increase in polarization both of skills and incomes in metropolitan labor markets. The employed methodology enables the reclassification of occupations in three main groups: a modern group; a traditional group connected to the modern one; and a traditional group. It also permits the cross of these groups with economic activities sectors. By employing the data from the *Amostra de domicílio do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (PNAD/IBGE)*, it is possible to investigate if the process of subcontracting, both in the private enterprises as in the public sectors, has produced a new configuration in the labor market, not based on the dichotomies modern/traditional or formal/informal, but on the traditional groups productively articulated to the modern sector. The main results found in this thesis imply that the level of industrial occupation in the two cities did not decrease. In other words, the two metropolitan regions did not suffer a process of deindustrialization, while the process of subcontracting was not very intense. Another conclusion is that the modern occupation group expanded faster than the two other groups, an indication of a qualitative improvement in the two labor markets, which has positive impacts on the reduction of income inequality. Finally, the thesis shows that, in both metropolitan regions, the labor market modernization took place more intensely in the services sectors.

Key words: productive restructuring; globalization; global city; labor market; Brazilian metropolitan regions.

LISTA DE ABREVIATURAS

AI – Ato Institucional
BACEN – Banco Central do Brasil
BIRD – Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (Banco Mundial)
CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina e Caribe
CESIT – Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho
CMN – Conselho Monetário Nacional
COPOM – Comitê de Política Monetária
DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos
FGV – Fundação Getúlio Vargas
FIBGE – Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
FJP – Fundação João Pinheiro
FMI – Fundo Monetário Internacional
FPE – Fundo de Participação Estadual
FPM – Fundo de Participação Municipal
GATT – Acordo Geral sobre Tarifas de Comércio
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
IDE – Investimento Direto Estrangeiro
IDH – Índice de Desenvolvimento Humano
IEDI – Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial
IGP – Índice Geral de Preços
INSS – Instituto Nacional de Seguridade Social
IPCA – Índice de Preços ao Consumidor Amplo
IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados
IR – Imposto de Renda
MERCOSUL – Mercado Comum do Sul
MTE – Ministério do Trabalho e Emprego
NAFTA – Tratado Norte-Americano de Livre Comércio
OCDE – Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OIT – Organização Internacional do Trabalho
PEA – População Economicamente Ativa
PED – Pesquisa de Emprego e Desemprego (DIEESE)
PIA – População em Idade Ativa
PIB – Produto Interno Bruto
PME – Pesquisa Mensal de Emprego (IBGE)
PNAD – Pesquisa Nacional por Amostras de Domicílio
PND – Plano Nacional de Desenvolvimento
RAIS – Relação Anual de Informações Sociais
RMBH – Região Metropolitana de Belo Horizonte
RMF – Região Metropolitana de Fortaleza
RMPA – Região Metropolitana de Porto Alegre
RMR – Região Metropolitana de Recife
RMRJ – Região Metropolitana do Rio de Janeiro

RMS – Região Metropolitana de Salvador
RMSP – Região Metropolitana de São Paulo
SEADE – Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados
(Continuação lista de abreviaturas)
SEI – Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia
SELIC – Sistema Especial de Liquidação e de Custódia (Taxa de Juros)
SUDAM – Superintendência de Desenvolvimento da Amazônia
SUDENE - Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste

ÍNDICE DE GRÁFICOS, QUADROS E TABELAS

Gráfico 1: taxa de crescimento trimestral do PIB brasileiro – variação anual – 1994/2008.....	97
Gráfico 2: saldo em Transações Correntes – Brasil, 1994/2008 (valores mensais em milhões de Dólares correntes).....	98
Gráfico 3: taxa de inflação mensal – IPCA – Brasil, 1994/2008.....	99
Gráfico 4: taxa de juro nominal – Over/Selic mensal (% ao ano) – Brasil, 1994/2008.....	101
Gráfico 5: Necessidade de Financiamento do Setor Público em valores nominais mensais – percentual do PIB – Brasil, 1994/2008.....	103
Gráfico 6: variação percentual mensal do valor real das vendas do comércio varejista – Brasil, 2001/2008.....	104
Gráfico 7: taxa de desemprego para as seis principais regiões metropolitanas do Brasil – 2001/2008.....	105
Quadro 1 : Grupos de Inserção Ocupacional Não Agrícola – Mercado de Trabalho.....	152
Tabela 1 : valor e taxas de crescimento do PIB segundo Brasil, Grandes Regiões e os estados da Bahia e Minas Gerais – 1995 a 2006 (R\$ de 2000 e valores em mil)	156
Tabela 2: valor do PIB e da Indústria (Valor Adicionado) e taxas de crescimento segundo as regiões metropolitanas de Salvador, Fortaleza, Recife, Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo no período 1996 a 2006 (valores em mil).....	157
Tabela 3: renda per capita e taxa de crescimento da renda per capita estadual no período 1995 a 2006 (valores em mil) – Brasil.....	158
Tabela 4: distribuição percentual dos ocupados segundo setores de atividade econômica para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1996/2007.....	160
Tabela 5: estimativa do crescimento populacional segundo grandes regiões do Brasil, dos estados de Minas Gerais e Bahia e das regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995 a 2007.....	161
Tabela 6: rendimento real médio segundo o sexo para ocupados e assalariados da região metropolitana de Belo Horizonte (valores em R\$ de agosto de 2008)..	162
Tabela 7: rendimento real médio segundo o sexo para ocupados e assalariados da região metropolitana de Salvador (valores em R\$ de agosto de 2008).....	163
Tabela 8: distribuição percentual das pessoas de 10 anos ou mais e economicamente ativas, segundo o sexo, para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007.....	164
Tabela 9: distribuição percentual das pessoas de 10 anos ou mais e economicamente ativas, segundo a faixa etária, para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007.....	165
Tabela 10: distribuição percentual das pessoas de 10 anos ou mais e economicamente ativas, segundo a cor, para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007.....	165

Tabela 11: distribuição percentual das pessoas de 10 anos ou mais e economicamente ativas, segundo faixas de escolaridade, para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007.....	166
Tabela 12: valor do rendimento médio mensal no trabalho principal, segundo sexo e cor, para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007 - para pessoas de 10 anos ou mais e ocupadas.....	167
Tabela 13: condição de atividade segundo as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador - para pessoas de 10 anos ou mais – 1995 a 2007.....	169
Tabela 14: distribuição percentual dos ocupados e economicamente ativos de 10 anos e mais segundo a posição na ocupação 1 nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador - 1995/2007.....	171
Tabela 15: rendimento real médio no trabalho principal segundo a posição na ocupação 1 das regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007 (valores mensais e para as pessoas de 10 anos ou mais e ocupadas)..	173
Tabela 16: distribuição percentual dos ocupados e economicamente ativos de 10 anos e mais segundo a posição na ocupação 2 nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador - 1995/2007.....	176
Tabela 17: valor do rendimento real médio no trabalho principal dos ocupados e economicamente ativos de 10 anos e mais segundo a posição na ocupação 2 nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador - 1995/2007.....	178
Tabela 18: distribuição percentual dos ocupados e economicamente ativos de 10 anos e mais segundo a posição na ocupação 3 nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador - 1995/2007.....	179
Tabela 19: valor do rendimento real médio no trabalho principal dos ocupados e economicamente ativos de 10 anos e mais segundo a posição na ocupação 3 nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007.....	180
Tabela 20: distribuição percentual dos ocupados segundo classes de atividade para pessoas com 10 anos ou mais e economicamente ativas nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007.....	183
Tabela 21: valor do rendimento real médio no trabalho principal dos ocupados e economicamente ativos de 10 anos e mais segundo classes de atividade nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/20.....	184
Tabela 22: matriz de inserções setoriais e ocupacionais não agrícolas e da população de 10 anos e mais e economicamente ativa– regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007 (valores absolutos).....	188
Tabela 23: taxa de crescimento percentual da matriz de inserções setoriais e ocupacionais não agrícolas e da população de 10 anos e mais e economicamente ativa– regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007 (variação percentual).....	190
Tabela 24: distribuição setorial dos grupos ocupacionais da população de 10 anos e mais e economicamente ativa– regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007 (valores relativos).....	191
Tabela 25: matriz de inserções setoriais e ocupacionais não agrícolas e da população de 10 anos e mais e economicamente ativa– regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007 (variação absoluta).....	192
Tabela 26: distribuição dos ocupados em cada um dos grupos de inserção ocupacional segundo sexo, nas Regiões Metropolitanas de Belo Horizonte e	

Salvador – 1995/2007.....	193
Tabela 27: distribuição dos ocupados em cada um dos grupos de inserção ocupacional, segundo a cor, nas Regiões Metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007.....	194

SUMÁRIO

Apresentação.....	1
Capítulo 1: Como se configuram socioeconomicamente as metrópoles no contexto da globalização e reestruturação produtiva?.....	9
1.1 Contextualização das transformações recentes do capitalismo: crise, globalização, reestruturação produtiva e seus impactos socioeconômicos..	9
1.2 Rebatimento da globalização e da reestruturação produtiva sobre o espaço metropolitano.....	27
1.3 Análises das mudanças nas estruturas socioeconômicas recentes de espaços metropolitanos selecionados.....	52
Capítulo 2: A crise da economia brasileira nas últimas décadas e seu impacto sobre os mercados de trabalho nacional e metropolitano.....	69
2.1 A economia brasileira em transição: do dinamismo do processo de industrialização à crise dos anos 1990 e 2000.....	69
2.2 Indicadores econômicos selecionados desde o Plano Real: a ortodoxia em movimento.....	95
2.3 O mercado de trabalho brasileiro nas décadas de 1990 e 2000: de tempos difíceis para uma recuperação do emprego e salário.....	106
2.4 A questão regional e urbana no Brasil no contexto de profundas transformações socioeconômicas.....	118
Capítulo 3: Globalização e a reestruturação produtiva nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador nas décadas de 1990 e 2000.....	139
3.1 Breve histórico sobre as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador.....	139
3.2 Proposta metodológica e hipóteses.....	150
3.3 Caracterização socioeconômica das regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador.....	155
3.4 Análise da matriz de inserção ocupacional dos mercados de trabalho.....	163
Conclusão.....	199
Bibliografia.....	207

Apresentação

A partir dos anos 1980, o processo de reestruturação produtiva no Brasil se acelerou e atualmente apresenta sinais de relativo amadurecimento. Paralelamente, desde o final dos anos 1970, a economia brasileira vem apresentando uma série de crises (dívida externa, inflação, estabilização inflacionária e abertura comercial, entre outras) que redundaram em baixo crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) e, conseqüentemente, elevação do desemprego, queda do rendimento e maior desigualdade deste, entre outros fatores. Esses fatores impactaram fortemente o setor produtivo brasileiro, acarretando o fechamento de empresas tradicionais, reorganizando aquelas mais competitivas e alterando os perfis ocupacionais, tecnológicos e espaciais, notadamente nas regiões metropolitanas. Refletir sobre essas transformações no espaço metropolitano torna-se prioridade no histórico e atual contexto de segregação e exclusão socioeconômica brasileira.

Desde a crise da dívida externa no início dos anos 1980 e os recorrentes planos de combate à inflação malsucedidos até meados dos anos 1990, percebeu-se na economia brasileira uma alteração significativa no tocante à orientação da política de desenvolvimento. Da crise do “modelo de substituição de importações” entre os anos 1970/80, os governos brasileiros subsequentes introduzem uma reorientação mais pró-mercado, principalmente nos anos 1990, com a maior abertura comercial, privatização das estatais, reformas nos marcos reguladores, maior controle sobre a inflação, forte restrição de gastos públicos de custeio, entre outras. Essa reorientação, segundo seus idealizadores, favoreceria a recuperação das condições necessárias ao crescimento econômico sustentado. Essas políticas, que se tornaram hegemônicas em quase todo o continente Latino-Americano, se aproximavam, bastante, das políticas preconizadas pelo “Consenso de Washington”¹. Associado a tais condições, desenvolveu-se um conjunto de políticas sociais com o intuito de combater a pobreza. Essas decorreram da premissa de que não bastava a

¹ Essas políticas serão melhor discutidas no segundo capítulo. Ao todo são dez orientações de políticas e entre as principais constam a privatização das empresas estatais, rígido controle sobre a política fiscal, estabilidade monetária e rígido controle sobre a inflação, Banco Central independente, abertura comercial e financeira, entre outros.

adoção dos princípios do “Consenso” para reduzir a pobreza e melhorar o perfil da distribuição da renda.

Mas o que se percebeu, nessas últimas duas décadas, esteve longe de garantir o crescimento sustentado esperado pelos idealizadores das políticas liberais. Nesse período, presenciou-se um maior sentimento de incerteza e insegurança para grande parte da população brasileira, pois as condições de vida foram alteradas em termos de emprego, renda, consumo, moradia e segurança social. Essa percepção é parcialmente confirmada pela maior exposição do país aos impactos provocados pela conjuntura econômica internacional e pela instabilidade dos mercados. Quando se consideram os anos 1990, percebe-se uma forte redução do emprego formal e precarização do trabalho, grandes variações nos salários reais, o crescimento do desemprego aberto, além de um maior afastamento do Estado de suas funções de provedor de serviços básicos de saúde, educação e proteção social.

Como o processo de desenvolvimento brasileiro sempre se pautou por produzir grandes heterogeneidades socioeconômicas, percebeu-se que, com a adoção de políticas liberais na década de 1990, a situação social brasileira pouco avançou quando se consideram a distribuição da renda e os níveis de indigência e pobreza. Esses resultados favoreceram a adoção de políticas sociais mais focalizadas nessas questões, políticas que passaram a ser o centro das preocupações de múltiplas instituições, tanto nacionais quanto internacionais. Desde 2001, entretanto, a desigualdade e os níveis de indigência e pobreza brasileiras, particularmente, se modificaram bastante, todos se reduzindo a taxas extremamente expressivas, e isso num contexto ainda de reduzidas taxas de crescimento econômico. Essa melhoria decorreu de múltiplos determinantes, a saber: das políticas de transferência de renda, da recuperação do salário mínimo, do crescimento das exportações, da reorientação de compras das estatais, da adoção de algumas políticas de estímulo a alguns setores de atividade econômica, entre outros. Os anos 2000 significaram, portanto, para a economia brasileira, uma redução das desigualdades socioeconômicas historicamente acumuladas. Cabe destacar que, nesta atual década, as condições macroeconômicas também se alteraram, pois as dívidas pública e externa se reduziram em termos percentuais do PIB, os juros reais caíram bastante e o crescimento do produto se acelerou um pouco quando se compara com a década de 1990. Essas condicionantes favoreceram a redução do

desemprego, no crescimento da renda e recuperação da produção e emprego industriais. Depois de uma década de estagnação da produção e de redução do emprego nos anos 1990, a indústria brasileira voltou a apresentar um desempenho um pouco mais satisfatório nesta década.

Nesse sentido, o objetivo do presente estudo é o de compreender as transformações recentes da estrutura econômica em regiões/espços metropolitanos e avaliar quais são os impactos mais significativos dessas sobre o mercado de trabalho nesses espaços. O reflexo dessas transformações no espaço urbano/metropolitano é múltiplo. Por meio de metodologia que será desenvolvida nos próximos capítulos, serão avaliadas as características dessas transformações sobre as Regiões Metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador. A escolha dessas duas regiões justifica-se por algumas razões principais. Em primeiro lugar, pelo fato de serem espaços metropolitanos localizados em duas grandes regiões (Sudeste e Nordeste), com diferentes estruturas produtivas, notadamente o maior peso relativo da indústria na região de Belo Horizonte e o de serviços em Salvador, além das especificidades regionais do desenvolvimento nesses dois espaços, que serão abordadas no segundo capítulo. Neste momento, cabe ressaltar a maior importância dos serviços culturais e do turismo como uma entre outras possibilidades de uma nova dinâmica de crescimento dessas metrópoles, pois esses serviços acabam tornando-se “mercadorias” para um novo regime de acumulação. Em segundo lugar, as duas regiões apresentaram importante crescimento econômico desde os anos 1960 e, dessa forma, tornaram-se áreas de atração de atividades e de migrantes, principalmente oriundos das áreas polarizadas por elas, migração essa que fortaleceu um grande exército de reserva de trabalho parcialmente inserido no setor tradicional não capitalista. Em terceiro, cabe ressaltar que essas duas regiões também foram beneficiadas pelas políticas de descentralização industrial adotadas pelo governo federal nos anos 1970. Em quarto, porque, nas últimas décadas, com a adoção das políticas com orientação mais pró-mercado (abertura comercial, privatização, desregulamentação dos mercados, entre outras), essas regiões alteraram as estratégias de desenvolvimento e se lançaram de forma mais agressiva na guerra fiscal, com o intuito de tentar torná-las mais atrativas para a entrada de novos setores industriais e de serviços, principalmente. Em quinto, por apresentarem características e perfis distintos de mercado de trabalho, seja no tocante aos atributos pessoais, seja na estrutura setorial, como já

mentionado anteriormente, e ocupacional. Finalmente, ambas as metrópoles não se configuram como metrópoles globais na acepção desenvolvida por Sassen (1991) e, dessa forma, é possível averiguar se as transformações que ocorrem nesses espaços metropolitanos regionais e periféricos se assemelham às dos espaços/metrópoles globais.

As principais hipóteses que permeiam esse estudo são: a) o crescimento das metrópoles brasileiras, dado o processo de reestruturação produtiva, indica maior heterogeneidade para o mercado de trabalho, pois a racionalização da indústria torna este setor cada vez mais semelhante à heterogênea configuração do setor de serviços; b) o grau de internacionalização da economia brasileira é menor comparativamente aos países desenvolvidos, e o rebatimento dessa característica para as metrópoles regionais brasileiras pode significar a não “terciarização” que se processa nas metrópoles globais. Entretanto, a característica da desigualdade/heterogeneidade aqui também se manifesta, tal como explicitado no item anterior.

Para viabilizar esta análise, a tese está organizada em três capítulos, além da conclusão. O primeiro capítulo contextualiza, brevemente, o dinamismo econômico e seus principais resultados sociais no Pós-Guerra e, em seguida, analisa a dialética da crise e superação desse padrão de acumulação. A prioridade dessa análise inicial é identificar os padrões recorrentes de mudança desse padrão (reestruturação produtiva, financeirização, globalização, entre outros), bem como avaliar os impactos desta sobre o emprego e as relações de trabalho. Essa análise é realizada no contexto internacional, inicialmente. Posteriormente, serão discutidas as repercussões dessas mudanças sobre os espaços metropolitanos, priorizando-se as metrópoles dos países ou regiões desenvolvidas. Nesses espaços, presenciamos um significativo processo de reestruturação produtiva, de introdução de novas tecnologias, uma redução expressiva da produção por parte de importantes setores industriais (desindustrialização²), o forte crescimento do setor de serviços, notadamente dos financeiros, de apoio à produção e ao consumo, culturais, de turismo, entre outros. Os impactos dessas transformações nos países desenvolvidos têm significado o fortalecimento da polarização das rendas e ocupações de uma parcela expressiva de metrópoles (globais e regionais). Apesar de um importante dinamismo na geração de empregos nesses espaços

² Desindustrialização é aqui tratada como sinônimo de terciarização, significando uma contínua redução relativa do pessoal ocupado na indústria em relação ao total de ocupados nas regiões metropolitanas. O termo desindustrialização se reveste de muitos outros significados. Sobre o tema ver Nassif (2008).

metropolitanos, principalmente no setor de serviços contemplado acima, essa geração de empregos se pauta por uma forte heterogeneidade no tocante às qualificações, renda e condições de trabalho (garantias e benefícios sociais), processo esse decorrente das características de tal reestruturação e da expansão do setor de serviços. No final desse primeiro capítulo, são apresentadas análises sobre os impactos da globalização e da reestruturação produtiva para um conjunto de metrópoles (estudos de caso), cuja seleção recai prioritariamente sobre as iberoamericanas.

O segundo capítulo analisa dois momentos distintos do padrão de desenvolvimento brasileiro, a saber: o que se inicia em 1930 e se estende até 1980 e o desta década até os dias atuais. O primeiro momento viabilizou uma profunda transformação da estrutura produtiva nacional a partir da internalização do setor industrial que, apesar de incompleto, tornou-se o setor dinâmico de acumulação de capital. Entretanto, esse processo foi concentrador de renda em termos espaciais e pessoais, não obstante ter potencializado uma importante mobilidade ascendente para uma parcela de nossa população. Diferentemente dos países desenvolvidos que conseguiram viabilizar condições mais homogêneas em termos sociais, o desenvolvimento brasileiro pós 1930 produziu uma forte heterogeneidade socioeconômica. A partir dos anos 1980, o padrão de desenvolvimento gestado nos cinquenta anos anteriores entra em crise e os governos que se sucederam desde então viabilizaram políticas com uma orientação mais pró-mercado, alterando de maneira expressiva a intervenção estatal. Os resultados de tais políticas significaram baixo crescimento do produto, crescimento do desemprego, precarização das condições de trabalho, entre outros fatores. Esse processo de desenvolvimento sem políticas compensatórias é excludente, pois amplia a heterogeneidade em termos socioeconômicos. Na sequência deste capítulo, são analisados alguns indicadores macroeconômicos para a economia brasileira, e o período contemplado são as décadas de 1990 e a atual; nosso objetivo é identificar se a economia brasileira está conseguindo se livrar das amarras do instável e baixo crescimento. Avaliam-se, também, os impactos do atual estágio de desenvolvimento brasileiro sobre o mercado de trabalho nacional e metropolitano, introduzindo diferentes abordagens teóricas; nosso intuito é avaliar quais foram as principais mudanças nesse mercado específico. Como a análise ressalta o espaço metropolitano e também regional, realiza-se uma discussão sobre teorias e planos de

desenvolvimento das regiões periféricas, para, na sequência, apresentar a evolução e a crise das políticas regionais no país. Destacam-se, nessa análise, os principais resultados socioeconômicos e as críticas às políticas regionais que foram implementadas, no contexto dessas últimas duas décadas. Soma-se a essa crítica a ausência de uma política regional estruturada em termos nacionais e as alternativas de políticas, principalmente de atração de empresas industriais e de serviços, que estão sendo gestados a partir dos estados da federação. Essa análise é relevante, pois as duas regiões metropolitanas que aqui serão analisadas foram favorecidas por tais políticas, o estado de Minas Gerais adotando políticas agressivas para atração de indústrias desde a década de 1950 e o da Bahia, adotando política semelhante no período mais recente. Nesse momento, enfatiza-se, inclusive, o padrão de desenvolvimento do espaço urbano brasileiro, destacando algumas das características que permearam esse desenvolvimento, a saber: exclusão, segmentação e polarização das rendas e qualificações da população que habita esse espaço urbano, e mais especificamente as metrópoles. Essa discussão é de extrema relevância em decorrência da mudança de orientação da política econômica nacional, bem como da viabilização de políticas estaduais e municipais gestadas nessas últimas décadas para “manter a atratividade” desses espaços ao capital.

O terceiro capítulo é o estudo sobre as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador. Inicialmente será feito um breve histórico do desenvolvimento socioeconômico dessas duas regiões. Em seguida, apresenta-se a proposta metodológica e as hipóteses que permeiam esta análise. Por fim, a análise dos dados para as duas regiões metropolitanas, a qual se inicia com a apresentação das principais transformações econômicas desses espaços nessas duas últimas décadas, ressaltando o crescimento econômico e demográfico, o desempenho dos setores de atividade econômica e o papel do setor público (União, Estado e Município) na conformação desses espaços. Posteriormente, avaliam-se as principais mudanças processadas no mercado de trabalho dessas duas regiões metropolitanas. O objetivo central aqui é o de detectar se esses mercados tornam-se mais excludentes e polarizadores em termos de renda, qualificações e ocupações.

O capítulo a seguir apresenta, inicialmente, uma análise das características das mudanças econômicas recentes mais significativas e seus rebatimentos socioeconômicos. Analisamos as principais mudanças na estrutura socioeconômica de múltiplas áreas

metropolitanas e os impactos sociais dessas mudanças, contemplando, inclusive, algumas análises de específicos espaços metropolitanos.

Capítulo 1: Como se configuram socioeconomicamente as metrópoles no contexto da globalização e reestruturação produtiva?

O presente capítulo contextualiza, brevemente, o dinamismo econômico e seus principais resultados sociais no Pós-Guerra e, em seguida, analisa a dialética da crise e a superação desse padrão de acumulação. Posteriormente, serão discutidas as repercussões dessas mudanças sobre os espaços metropolitanos, priorizando-se os espaços metropolitanos dos países ou regiões desenvolvidas. No final deste primeiro capítulo, são apresentadas análises sobre os impactos da globalização e da reestruturação produtiva para um conjunto de metrópoles (estudos de caso), cuja seleção recai, principalmente, sobre as iberoamericanas.

1.1 Contextualização das transformações recentes do capitalismo: crise, globalização, reestruturação produtiva e seus impactos socioeconômicos

O final do século XIX e o início do XX presenciaram importantes transformações socioeconômicas. A II Revolução Industrial favoreceu um forte processo de concentração e centralização de capitais, ou seja, a estrutura produtiva decorrente desta passou a ser realizada por grandes firmas/trustes, e a organização da produção e do trabalho na indústria incorporou os métodos científicos, significando um duplo efeito sobre a força de trabalho, a saber: a) a incorporação de novas máquinas, associada à continuação da divisão do trabalho, acarretou a desqualificação do trabalhador dentro da unidade industrial; e b) o crescimento da escala de produção ampliou a demanda de uma força de trabalho restrita, com maior qualificação. É o princípio do “Taylorismo” – administração científica – ampliando escala, reduzindo custos e criando uma nova distinção hierárquica entre a gerência e os operários.

Somente após a Segunda Guerra Mundial é que ocorre a consolidação da produção em massa. Decorrência de uma junção de fatores favoráveis (hegemonia americana, “Guerra Fria”, liberdade civil e sindical, forte presença estatal na economia e forte crescimento do produto, entre outros) nas economias mais ricas e para uma parcela restrita de países periféricos, a organização do trabalho daí resultante aprofundou a fragmentação e a decomposição de tarefas, desqualificando e acelerando o ritmo de trabalho. Nessa organização, consolidou-se a necessidade de uma elevada qualificação para um número

restrito de trabalhadores, ampliando os conteúdos culturais e tecnológicos, e, por outro lado, para os trabalhadores do chão de fábrica, ocorreu a “tecnização” e a redução relativa do pessoal ocupado na produção, em função da incorporação de máquinas e equipamentos modernos (Oliveira, 1996).

Neste padrão tecnológico, as empresas perseguiram a integração vertical. Apesar de exigir uma maior estrutura burocrática, essa integração e o crescimento das escalas possibilitavam redução de custos. Isso acarretou uma forte concentração espacial da atividade econômica e, conseqüentemente, rápido processo de urbanização, resultando/reforçando uma concentração do mercado consumidor. O avanço da produtividade (escala, mecanização, divisão horizontal e vertical do trabalho, maior integração produtiva, especialização do trabalhador, entre outros), associado à relação salarial estabelecida em grande parte das economias desenvolvidas, possibilitou o crescimento dos salários reais e esse foi mais um fator que contribuiu para a expansão do terciário, setor que incorporou uma fração cada vez maior de mão-de-obra neste período. Esse padrão de produção possibilitou uma expansão sem precedentes da produção industrial, reduzindo custos e, conseqüentemente, potenciando o consumo. É importante frisar que os ganhos de produtividade advindos de seus princípios de organização viabilizaram uma expansão dos investimentos financiados pelos lucros e na contrapartida de uma ampliação do poder de compra dos trabalhadores assalariados. O crescimento dos salários foi viabilizado por um novo tipo de barganha estabelecido entre o capital e o trabalho. Apesar da forte desqualificação do trabalho ter sido a tônica da organização taylorista/fordista no chão da fábrica, uma importante relação entre a gerência das empresas com os sindicatos foi estabelecida, possibilitando uma relativa estabilidade no processo de acumulação de capital, principalmente no período pós segunda guerra. Essa relação foi pautada por um reconhecimento dos sindicatos do “papel dos dirigentes e proprietários de empresas na liderança e iniciativa no tocante à organização do processo produtivo e na tomada das decisões estratégicas quanto aos mercados e investimentos”, com a contrapartida dos sindicatos conquistarem a “maior parcela dos ganhos de produtividade associados à difusão e consolidação das normas fordistas de produção e consumo” (Ferreira, 1993:9).

As transformações no setor industrial e nas estruturas de mercado ocasionaram a expansão no setor de serviços. Com a expansão do consumo de bens duráveis, cresceram os serviços de financiamento, comercialização, manutenção, publicidade, entre outros. A concentração e a centralização de capitais que ocorreu nesse momento, reflexo da intensificação da competição tanto em nível nacional como internacional, possibilitou às empresas constituírem grandes laboratórios de pesquisas e desenvolvimento, requerendo, cada vez mais, serviços sofisticados nas áreas de educação, ciência e tecnologia, comunicações ágeis, cultura, entre outros. O rápido crescimento das economias capitalistas desenvolvidas e o acelerado processo de urbanização se associam com a expansão sistemática do setor público, seja ampliando seus serviços diretos (saúde, educação, segurança), seja estimulando indiretamente uma ampla gama de serviços de consultoria que apoiam as empresas em seu esforço por otimizar sua vinculação com o Estado (Faynzylber, 1989; Oliveira, 1996).

Esse processo de industrialização nas economias desenvolvidas criou as condições homogeneizadoras da estrutura global, seja setorialmente, seja no mercado de trabalho. As formas de ocupação nestas sociedades passam a cumprir as determinações da legislação social existente, como a jornada de trabalho socialmente determinada, e propiciam um nível de remuneração adequado (Dedecca & Montagner, 1992). O resultado foi a constituição do Estado do Bem- Estar Social, que se reflete numa distribuição mais equitativa da renda *per capita* e regional. Apesar da concentração das atividades econômicas em áreas urbanas polarizadoras, principalmente as metropolitanas, houve desconcentração da indústria para regiões que possibilitassem a redução do custo da força de trabalho e de uso de matérias-primas/insumos mais baratos, e a conquista de novos mercados, entre outros, reflexo de uma intensa concorrência intercapitalista. É a constituição de empresas internacionais e suas políticas de máxima valorização de seus excedentes, configurando uma divisão internacional do trabalho, que prevaleceu até meados da década de 1970, quando entra em crise o estado do Bem-Estar Social – crise do padrão de acumulação – ocasionada pela redução da taxa de lucro nas principais economias capitalistas desenvolvidas, entre outros determinantes. Essa redução foi decorrência de múltiplos fatores, entre eles, a limitação da capacidade de inovar e a contestação operária aos princípios desqualificantes da produção fordista, pela rigidez da organização da produção e do trabalho fordista, a maior

concorrência oriunda do crescimento da produção de países periféricos, pela restrição da oferta de alguns insumos e matérias-primas básicas, entre outros fatores (Oliveira, 1996).

A perda de competitividade da estrutura industrial americana, a partir da década de 1950, e a emergência do Japão e da Alemanha como potências industriais reforçam a competição ao nível das nações e das empresas multinacionais. Uma das respostas à crise mundial dos anos 1970 deu-se por meio da reestruturação industrial, incorporando novas tecnologias e métodos organizacionais ao processo produtivo. Esse processo de mudança tecnológica caracterizou-se pelo fato de representar uma nova forma de produção, baseada na informação e no conhecimento como as fontes mais importantes da elevação da produtividade (Castells, 1996). Nas economias desenvolvidas, perdem dinamismo os ramos e os setores industriais caracterizados por elevada escala de produção padronizada e baseados em um baixo e decrescente custo de energia, para um sistema que articula módulos produtivos de pequeno e médio tamanho, porém de grande flexibilidade e com elevado conteúdo de conhecimento científico e tecnológico, possibilitado pela forte redução dos custos de elaborar, transmitir e organizar informações (Faynzylber, 1989). Surgem as pequenas e médias empresas de setores de ponta, como a microeletrônica e a engenharia genética. Fortalecem os sistemas cooperativos de industrialização e desenvolvimento entre empresas de distintos países no mesmo ramo industrial, como, por exemplo, a automotiva, e uma maior articulação entre clientes e fornecedores com o intuito de elevar a qualidade e reduzir custos (Oliveira, 1996). Mas é importante destacar que tal processo não se caracterizou pela desconcentração da estrutura de mercado, antes, pelo contrário, o processo de concentração e centralização de capitais se acelerou neste período, conforme atestam as fusões, incorporações/aquisições e *joint ventures*. Segundo Fernandes & Cano (2005), a crise da acumulação fordista repercute “sobre a articulação e o sentido das escalas espaciais, especialmente as de poder” (Fernandes & Cano, 2005: 253). Esses autores afirmam que as estratégias empresariais, num contexto de crise de acumulação, redundam num forte esforço de passar adiante os efeitos da desvalorização dessa crise, ou seja, torna-se primordial reduzir custos, incluso, obviamente, o do trabalho, elevar a produtividade, expandir mercados sobre a concorrência, bem como sobre o setor público via privatização de empresas e concessão de serviços públicos, além do intuito de ampliar os ganhos financeiros. Isso reforça a necessidade de uma nova estrutura de regulação que reduza os

custos de reprodução do trabalho, que reduza a regulação sobre o capital e que flexibilize as relações entre o capital e o trabalho.

Ocorre maior descentralização da produção intra e inter-regionalmente, maior utilização da subcontratação e trabalho fora de casa, bem como o ressurgimento do trabalho em casa. Essa reestruturação industrial/produtiva define uma nova divisão internacional do trabalho. No contexto dos países desenvolvidos, perdem dinamismo os setores e os ramos que utilizam a mão-de-obra barata para ampliar suas taxas de lucro e aqueles vinculados à transformação de recursos naturais altamente poluentes (Nabuco & Lavinas, 1992). Um dos reflexos principais da reestruturação se refere à redefinição da relação entre o capital e o trabalho no processo produtivo. A incorporação de novas tecnologias eleva a produtividade e reduz os custos da força de trabalho por meio da redução relativa e/ou absoluta do emprego. Ocorre redução do salário e dos benefícios sociais, ao mesmo tempo em que o processo de trabalho se intensifica, racionaliza-se e se automatiza (Castells, 1996). A ampliação da subcontratação por parte do setor industrial tem um duplo efeito: se, por um lado, estimula a redução dos custos do capital fixo utilizado no processo de produção, por outro, minimiza e controla o custo do trabalho, pois reduz o tamanho das plantas, dispersa a força de trabalho e, conseqüentemente, diminui a força dos sindicatos. Ocorre, portanto, a fragmentação das estruturas sociais nos países desenvolvidos. Os novos processos de trabalho, ao induzirem a qualificação da estrutura ocupacional, recriam formas precárias de atividade produtiva e do trabalho. A composição prevalecente no mercado de trabalho – emprego/desemprego – é desarticulada (Dedecca & Montagner, 1992).

Dedecca (1997), analisando as mudanças nas relações de trabalho no âmbito da política econômica e da reorganização produtiva nos países desenvolvidos, contempla três momentos distintos no período mais recente (dos anos 1970 aos dias atuais). O primeiro deles consiste na fase de meados dos anos 1970 a meados dos anos 1980, momento em que prevaleceu uma modernização radical da estrutura industrial, a qual foi pautada por um forte processo de automatização, deslocamento de plantas industriais para locais onde não houvesse movimento sindical e/ou fraco desenvolvimento industrial, ou seja, ocasião em que as grandes empresas e a grande maioria dos governos nacionais contestaram fortemente as relações de trabalho estabelecidas no contexto dos “trinta gloriosos”. O segundo período inicia-se em meados dos anos 1980 até aproximadamente 1990, contexto de crescimento

econômico em termos internacionais e que significou uma alteração das estratégias das empresas ocidentais, principalmente, pois, dado o fracasso relativo da modernização radical anterior, essas empresas partem em busca da incorporação das inovações da organização da produção e do trabalho japonesas. Essa estratégia necessitava de alteração nos conteúdos das negociações, tornando-as cada vez mais descentralizadas, e o papel das empresas ficou fortalecido pela maior fragilização sindical e pela favorável atuação estatal, neste momento, como nos seguintes, adotando políticas pró mercado e fortemente liberais. No terceiro momento, dos anos 1990 em diante, as pressões patronais e governamentais recaíram sobre a maior flexibilidade das negociações coletivas (de jornada, de conteúdo do trabalho, de remuneração, de estabilidade no emprego, entre outras) e sobre a redução dos benefícios sociais, tais como: seguro desemprego, aposentadorias e demais programas sociais. E isso ocorreu num contexto de maior heterogeneidade das relações de trabalho, mas que, em geral, significaram crescimento do desemprego, maior desigualdade de remuneração e informalidade, e esses resultados decorreram de um contexto de alteração das condições de regulação públicas que, a priori, foram mudadas para permitir a geração de empregos e maior dinamismo do mercado de trabalho e, como consequência, da economia em termos amplos.

A incorporação e o desenvolvimento de novas tecnologias estimulam a reestruturação dos serviços. Esta favorece a qualificação e o desenvolvimento de uma força de trabalho para atender aos padrões científicos e tecnológicos requeridos pelo novo estágio de desenvolvimento. Não obstante, é importante afirmar que são criados serviços pessoais e outros de baixa qualificação e rendimento. Em síntese, pode-se afirmar que o reflexo da reestruturação produtiva nos países desenvolvidos sobre o mercado de trabalho é duplo: se, por um lado, cria novos serviços extremamente dinâmicos, abrindo perspectivas à contratação de mão-de-obra, por outro poupa mão-de-obra devido à desindustrialização de importantes ramos e às tecnologias poupadoras de trabalho.

A reestruturação produtiva modifica os fatores locais da atividade econômica. Os setores de alta tecnologia buscam áreas/regiões que apresentam boas universidades e centros de pesquisa avançados, tendendo, em alguns casos, a se concentrarem em áreas/regiões dissociadas do antigo padrão de produção. O crescimento dessas atividades apresenta uma grande força aglomerativa (Diniz, 1993). Alguns ramos industriais tendem a

concentrar a atividade produtiva, como, por exemplo, a indústria automotiva. Determinadas áreas metropolitanas desconcentram algumas atividades industriais, reconcentrando, porém, os serviços modernos, principalmente os serviços vinculados às atividades produtivas, finanças e gerência (Dedecca & Montagner, 1992). Entretanto, a reestruturação produtiva, à medida que necessita de uma parcela de mão-de-obra altamente qualificada, de centros de pesquisa avançados, de volumosos recursos em P&D e de infraestrutura econômica e social avançada, reforça a concentração da atividade econômica moderna em nações e/ou regiões onde prevalecem as características acima enumeradas. Dada a heterogeneidade dos “países em desenvolvimento”, as respostas e as políticas de cada país a essa configuração dar-se-ão de maneira diferenciada.

Conforme Ribeiro (2004), a realidade brasileira presenciou, no contexto do modelo de substituição de importações, forte expansão da economia e do processo de urbanização, sem, com isso, diminuir a significativa desigualdade socioeconômica. No período de crise desse modelo, observaram-se importantes mudanças no tocante à reestruturação produtiva, maior abertura da economia, baixo crescimento econômico decorrente dessas transformações e da política de estabilização de meados da década de 1990 (Plano Real), acarretando, por sua vez, a expansão do desemprego, o crescimento da informalidade e da precarização do trabalho, especialmente nas áreas metropolitanas.

O Brasil também se insere no contexto em que se deu a crise energética do petróleo de 1973 e 1974, a partir da qual ocorreram importantes mudanças na ordem econômica mundial, tais como o aumento da competição de mercado e a luta entre multinacionais para reorganizar a produção a custos mais baixos. Essas transformações envolveram a eliminação de fronteiras econômicas e o aumento das trocas internacionais. Não é possível dizer que há um consenso em torno da definição do que seja globalização. A noção é entendida aqui como um processo novo e inacabado de transição do capitalismo mundial que está relacionado não somente à etapa de internacionalização da economia, mas ao fato de que essa internacionalização atinge cada vez mais países. A maior preocupação com relação a este fenômeno, porém, está no seu quadro de incerteza que é produzido quanto ao futuro, pois não se sabe qual tipo de sociedade resultará desse processo (Jayme & Oliveira, 2004). *“A globalização também está indissociavelmente ligada à difusão em todos os*

países da reestruturação produtiva e à reorganização do Estado de bem-estar social” (Ribeiro, 2000: 11).

O atual estágio da globalização começou a se definir a partir da crise do *fordismo* – entre as décadas de 1960 e 1970. Tal crise pode ser compreendida a partir de duas perspectivas: articulação de “causas internas” (incapacidade de expansão da produtividade, crise na gestão do trabalho) e de “causas externas”, entendidas aqui enquanto uma contestação social a um padrão de regulação geral de acumulação de capital, ao questionamento da sustentabilidade do Estado do Bem-Estar Social e a aceleração da internacionalização da economia (Glyn *et al.*, 1990; Lipietz, 1985; Leborgne & Lipietz, 1990).

Reforçada ideologicamente pelas perspectivas neoliberais, a reestruturação produtiva, no contexto do processo de globalização, modificou o padrão de produção fordista, qual seja, paradigma tecnológico, forma de organização do trabalho e estilo de gestão (Peliano, 1997). Em contrapartida, essas mudanças, ou reestruturações, estão situadas na produção diversificada: economias de escopo e incremento da produtividade global (trabalho, capital e organização). Esse paradigma está fortemente associado às relações de trabalho e produção da indústria japonesa, *toyotismo* ou *ohnismo*. De acordo com Peliano (1997), para fins de distinção conceitual, uma primeira comparação analítica dos paradigmas fordista e japonês evidencia uma mudança na administração da produção e na gestão do trabalho. Se o primeiro está ancorado na rigidez e na simplificação do trabalho operatório, o modelo japonês propõe uma maior agregação e associação de tarefas desse trabalho. Uma segunda comparação aponta para uma distinção na forma de comando e controle dos processos de trabalho e produção: o modelo fordista é estruturado hierárquica e verticalmente, e o japonês, mais horizontalizado e com “atenuação” da hierarquia nas relações de trabalho. Ademais, um dos aspectos mais importantes desse processo se refere às novas relações estabelecidas entre as empresas, via forte crescimento da terceirização, e que permite o estabelecimento de novas relações entre estas (Jayme & Oliveira, 2004).

Para contornar a crise de produtividade e competitividade fordista, as empresas tiveram que substituir esse padrão de produção por um novo, com inovação tecnológica e organizacional. Os efeitos deste processo tiveram forte impacto no conteúdo social e espacial das áreas urbanas. Essa reestruturação contribuiu para o aumento da produtividade

por meio da segmentação, diferenciação e dinamismo da produção, devido ao desenvolvimento tecnológico (Castells, 2001), e para o crescimento das desigualdades sociais, principalmente nas grandes metrópoles. Esse autor afirma que existe um outro tipo de economia, denominada de “economia do conhecimento”, centrada principalmente no conhecimento e na informação como elementos básicos da produção, enquanto suporte da competitividade e da produtividade. Para Castells (2001), a revolução tecnológica e informacional, associada às transformações organizacionais das empresas e culturais das sociedades, pode proporcionar o crescimento da produtividade, e, como exemplo, o autor considera o significativo crescimento da produtividade da economia americana nos anos 1990, afirmando que tal crescimento chegou a superar, inclusive, o da década de 1960³.

Essa economia, ainda segundo Castells (2001), apresenta uma referência global, não significando que tudo esteja globalizado, mas que as atividades econômicas dominantes estão articuladas globalmente e atuam como uma unidade em tempo real. Além disso, funcionam em torno de dois sistemas de globalização econômica, a saber: a globalização dos mercados financeiros interconectados, em todas as partes, por meios eletrônicos e, por outro, a organização em nível mundial da produção de bens e serviços e da gestão de ambos, sendo que tal internacionalização da produção foi viabilizada pelas empresas mundiais. Ademais, essa economia funciona em redes descentralizadas dentro da empresa, em redes entre as empresas e em redes entre as empresas e suas redes de pequenas e médias empresas subsidiárias, concepção essa que permite uma extraordinária flexibilidade e adaptabilidade. Assim, é uma economia informacional, global e organizada em rede (Castells, 2001).

Mas é importante ressaltar que a reestruturação causou grande impacto no mercado de trabalho, como grande mobilidade de mão-de-obra, crescimento da participação do trabalho informal, redução dos salários na maioria dos setores, aumento do recurso à subcontratação do trabalho, maior seletividade das empresas na contratação dos empregados em termos da sua qualificação e redução da renda para importantes fatias dos ocupados urbanos. Além disso, a reestruturação se generalizou para todos os setores e potencializou a flexibilização e a terceirização, fenômenos esses que contribuíram para a precarização das relações de trabalho, na medida em que as relações formalizadas de

³ Para uma crítica à formulação de Castells, ver artigo de Bolaño & Mattos (2005).

emprego são substituídas pelas informais. Também os empregos formais têm se reduzido e boa parte dos demitidos tem se deslocado para o setor terciário. Com isso, existe um grande contingente de trabalhadores de serviços de baixa remuneração e qualificação, vivendo de “bicos”, e um pequeno segmento constituído por profissionais bem qualificados e remunerados⁴. Como resultado dessa mudança, percebe-se uma redução da antiga classe operária sob o impacto da desindustrialização das metrópoles e uma reinserção da classe média no setor de serviços, agora reestruturado ou em reestruturação (Jayme & Oliveira, 2004).

É importante ressaltar, entretanto, que nem todos os países se comportaram da mesma maneira face à crise. Dentro dos próprios países, nota-se que regiões e espaços urbanos apresentam impactos diferenciados no tocante à reestruturação, estabelecendo áreas dinâmicas e decadentes, reflexo de estratégias locais, regionais e globais diferenciadas (Leborgne & Lipietz, 1990). A partir do que foi dito, é possível perceber que essa etapa atual da modernidade é marcada por um forte sentimento de incerteza, seja pela garantia de inserção no mercado de trabalho, seja pela inserção de espaços e regiões na dinâmica global.

Segundo Mingione (1998), a sociedade da era industrial fundou-se “em uma mescla de tensões desorganizadoras derivadas do mercado e de princípios de cooperação não diretamente produzidos por este” (Mingione, 1998: 701). Os sistemas de emprego gestados no pós-guerra, principalmente nos países desenvolvidos, mas não apenas nestes, foram influenciados pela desindustrialização (migração de plantas e redução do emprego industrial, principalmente nos grandes complexos manufatureiros) e a terciarização (elevação do emprego nos setores de serviços privado e público). Mesmo que algumas regiões apresentassem crescimento do emprego, como exemplo: o Japão, EUA e Escandinávia, e outras, redução, é importante destacar que, em todas essas regiões, a condição do emprego se tornou mais heterogênea. Diminuem os contratos pautados pela estabilidade do emprego, cai a participação relativa do chefe de família como quase exclusivo provedor da renda familiar, entre outras mudanças, sendo estas determinantes para importantes alterações nos mecanismos de regulação social. E segundo Mingione

⁴ É preciso salientar, entretanto, como apontam, entre outros, Carvalho, Neves e Jayme (2002), que o setor informal não pode ser visto como “um mal em si”, embora, em países como o Brasil, grande parte dos trabalhadores desse setor possui menor remuneração e piores condições de trabalho.

(1998), esse processo cria novos e graves problemas, pois intensifica a fragmentação social e o ressurgimento/ampliação da exclusão.

O argumento de Mingione (1998) é que o processo de desindustrialização e de reestruturação industrial resulta do longo período de crescimento da produtividade do trabalho característico do ciclo industrial da “idade de ouro” no pós-guerra, ou seja, esse crescimento da produtividade do trabalho, notadamente nos setores de bens de consumo duráveis, acarretaram, no longo prazo, numa redução do emprego, pois, segundo o autor, “não podiam ser sustentados *ad infinitum* por um crescimento exponencial do consumo de massas” (Mingione, 1998: 703). Além disso, a globalização ajudou a acirrar esse processo via o estabelecimento de novas regiões produtoras de bens industriais, também favorecidas pelas novas e diversificadas estratégias de realocização geográfica e da reorganização das empresas.

Para Mingione (1998), o crescimento do desemprego e dos empregos precários de baixa remuneração pode ser considerado como as “duas síndromes negativas da crise do equilíbrio regulador dos regimes de emprego”. O autor considera que, no atual contexto da globalização, não mais existe, na dimensão e escala desejada, a típica relação que vigiu no período fordista, qual seja, mão-de-obra de menor qualificação associada a alta produtividade, o que redundava, via a relação salarial estabelecida naquele período, em padrões de vida aceitáveis e mais homogêneos econômica e socialmente. Segundo Mingione (1998), essa questão não será corrigida a partir da elevação do nível geral das qualificações, pois a heterogeneidade e a polarização dos atuais regimes de emprego derivam principalmente das características do setor terciário, e que são muito diferentes das que prevaleciam na indústria manufatureira. Ou seja, para compreender o que se passa no regime de emprego da economia contemporânea, é necessário, agora, examinar como se desenvolve o setor de serviços (Mingione, 1998; Sassen, 1993).

Para Mingione (1998), a reestruturação produtiva apresenta fortes impactos desestabilizadores sobre os sistemas de regulação social. No contexto das economias consideradas desenvolvidas, percebe-se, enquanto tendência, a transição da estrutura de regulação do setor industrial para o de serviços. Existem duas razões básicas para que isso ocorra, a saber: a elevada elasticidade-renda de uma parcela significativa de serviços e algumas especificidades técnicas de alguns serviços que não possibilitam o incremento de

produtividade, como se observa, via de regra, na indústria; daí esses serviços se caracterizarem como intensivos em trabalho. Mas é importante destacar que o setor de serviços produz elevada proporção de empregos de baixa produtividade e “que não são em princípio compatíveis em renda, estabilidade e garantias com o custo de vida e as estratégias de sobrevivência típicas da comunidade a que pertence o trabalhador, e, portanto, não refletem as condições de regulação e provocam um enfraquecimento dos mecanismos de integração” (Mingione, 1998: 705). O autor também afirma que a contradição é atenuada e não alcança níveis intoleráveis devido à expansão dos serviços de assistência social produzidos direta ou indiretamente pelo Estado; à maior relevância da família no suprimento de alguns dos serviços associados às novas formas de trabalho não remunerado e, via de regra, realizados pelas mulheres; e, por fim, à generalização de situações de trabalho de caráter complementar, tais como a existência de mais de uma jornada de trabalho, de trabalhos em tempo parcial, ocupações ocasionais/temporárias, onde prevalece uma elevada proporcionalidade de mulheres e, principalmente, jovens, entre outras, cabendo repetir que essas situações não garantem a integração social, apresentando, portanto, um perfil meramente complementar. Assim:

(...) a polarização dos regimes de emprego é incontrolável, mesmo que em certas variantes do capitalismo do Bem-Estar Social isso fique parcialmente escondido pelas modalidades de emprego público e nos outros sistemas (*laissez faire*) pela persistência do trabalho de assistência não pago realizado pelas mulheres para benefício de suas famílias. Nenhuma dessas situações, porém, permite a resistência dos equilíbrios socioregulatorios desenvolvidos na fase de industrialização em grande escala que presenciou a expansão dos regimes salariais nos países de industrialização avançada. As tensões críticas não se deveram à superprodução de uma mão-de-obra de baixa qualificação e formação educacional, mas à proliferação de oportunidades de emprego que não oferecem garantias adequadas de estabilidade, salário e condições de trabalho capazes de favorecer a integração plena e duradoura de uma pessoa na comunidade em que vive. É nesse sentido que a crise do emprego se transforma em uma crise social. (Mingione, 1998: 707)

A reestruturação industrial e a terciarização estão inserindo novos e difíceis problemas a serem “superados pelas formas de regulação dos regimes sociais desenvolvidos na era do capitalismo do Bem-Estar Social” (Mingione, 1998: 709). Isso não significa que não deva ocorrer um necessário apoio para algumas carreiras bastante produtivas e eficientes, seja por meio de seleção e apoio, ou o “contrário, o crescimento da produtividade e o advento da automação suplantaram a organização taylorista do trabalho

que utilizava operários de baixa qualificação e visava somente acelerar o ritmo de trabalho” (Mingione, 1998: 710). Apesar do esforço em qualificação não significar a inclusão da totalidade dos trabalhadores, percebe-se que a formação social básica, as estruturas de apoio à reciclagem profissional, bem como uma adequada oferta de serviços que garanta saúde física e mental continuam indispensáveis, além do apoio familiar quando essas condições são possíveis. Por fim, a redução absoluta e/ou relativa “das carreiras ocupacionais mais produtivas da indústria é mais do que compensada pelo crescimento de carreiras semelhantes nos serviços de ponta, nos setores profissionais, na burocracia política, na administração dos serviços públicos de assistência e, principalmente, nas redes de serviços financeiros globais” (Mingione, 1998: 712).

Para Castel (2001), todas as transformações das técnicas de produção sempre foram acompanhadas de “um derramamento da mão-de-obra” de antigos setores para novas esferas de atividade. No contexto atual, a questão central é a precariedade, no sentido de que o trabalho não garante mais a estabilidade do contrato de trabalho. Para este autor, a moderna empresa viabiliza, de maneira acelerada, a competitividade e eficácia, sendo que o resultado dessa corrida desemboca na desqualificação dos menos aptos. A administração participativa exige a mobilização de competências não mais apenas técnicas, mas também sociais e culturais, e ameaçam a cultura tradicional de uma maioria de assalariados. Dessa forma, Castel afirma que, quando no contexto da busca da flexibilidade interna, as empresas adequam as qualificações dos trabalhadores às transformações tecnológicas, tal formação permanente pode vir a significar uma seleção permanente. Assim, como exemplo dos países desenvolvidos, os trabalhadores economicamente ativos de meia idade e/ou não adequadamente formados para serem reciclados tornam-se invalidados para o trabalho. Mesmo para aqueles que buscam a qualificação, é possível não conquistarem o emprego desejado, ou seja, Castel contempla não apenas a questão da dualização do mercado de trabalho (os qualificados de melhor remuneração e contratualizados, de um lado, e, de outro, os de menor qualificação, precários, submetidos às flutuações da demanda, sem contrato, etc), mas a possibilidade de desestabilização dos estáveis, demonstrando que a precarização percorre algumas áreas de emprego antes consideradas estabilizadas. Estas, associadas ao crescimento do desemprego, demonstram, segundo o autor, “um déficit de lugares ocupáveis na estrutura social” (Castel, 2001: 529). Para o autor, existe um percurso

longo para estabelecer “um sistema de relações existente entre a degradação da situação econômica e social, de um lado, e, de outro, a desestabilização dos modos de vida dos grupos que estão face a face com as turbulências atuais” (Castel, 2001: 536). No contexto do fortalecimento do liberalismo, as intervenções do Estado, principalmente no domínio do emprego, são numerosas, variadas e insistentes como nunca foram, segundo Castel, ressaltando, porém, que as modalidades de intervenção significam a passagem de políticas de desenvolvimento com integração social para políticas conduzidas em nome da inserção, como o caso clássico dos países anglo-saxões no período recente.

Para Bazin *et al* (2004), a globalização se apresenta como uma fatalidade e, pelo menos por enquanto, os assalariados pouco podem fazer para evitar a precarização da condição do trabalho. O curso da flexibilidade atingiu enormemente a capacidade sindical e esta não teria como outra estratégia o “evitar o pior”. Ao voluntarismo revolucionário dos anos 1960/1970 sucederam as políticas do mal menor, de resignação quanto ao processo inicial de desaparecimento das amplas garantias sociais, inclusive em países como a França. Estes autores buscam uma análise do atual estágio do capitalismo, a globalização financeira e produtiva e os impactos do capitalismo sobre três eixos geográficos e que apresentam variações de “intensidade de trocas mercantis”, a saber: os países do antigo capitalismo que mantêm uma posição hegemônica no comércio internacional, a Ásia comunista, que reforça suas posições de maneira espetacular e, por fim, a África, em contínua retirada dos circuitos econômicos globais nessas últimas três décadas.

Bazin *et al* (2004) afirmam que, durante os anos 1960, o papel do Estado nos países hegemônicos conheceu uma mudança significativa, passando do objetivo de pleno emprego garantido por mecanismos de financiamento adequados para um maior acompanhamento dos impactos sociais decorrentes da reestruturação produtiva. Os trabalhadores e os sindicatos tiveram que se adequar ao novo contexto e viabilizaram novas estratégias, em geral mais reativas, para o enfrentamento das incertezas do mundo do trabalho. Percebe-se uma maior multiplicidade de contratos e regimes de trabalho, maior segmentação dos precários, notadamente as hierarquias estabelecidas entre as novas formas de contrato de trabalho e o processo de estigmatização social da população estrangeira; os autores notam, ainda, o desenvolvimento de “enclaves étnicos e de nichos étnicos” (Bazin *et al*, 2004: 26).

As análises anteriores foram fortemente influenciadas pelo contexto de crise do fordismo e pela consequente reestruturação produtiva, esta última reunindo elementos de inovações tecnológicas e organizacionais conjugados. Este quadro favorece a aceleração das mudanças qualitativas do trabalho e sua flexibilização, que contribuem para polarizar a renda e a qualificação, e ocorrem em diferentes dimensões, quais sejam: a) dos processos produtivos; b) da flexibilização da remuneração; c) da flexibilização da jornada de trabalho; e d) da flexibilização do contrato de trabalho (Carvalho Neto, Neves e Oliveira, 2002).

Segundo Carvalho Neto (2001):

a configuração do trabalho tal como ocorreu no fordismo está mudando. O trabalho *full-time*⁵ por tempo indeterminado no setor industrial está sendo substituído pelas várias formas de *cost-free labor*⁶, de trabalho temporário, por tempo determinado, *part-time*⁷, pelo trabalho em casa, de aprendizes, de estagiários. As empresas estão reduzindo o tamanho da força de trabalho diretamente empregada, os *core workers*⁸. Para o *cost-free labor*, o empregador não tem custos com auxílio-doença, seguro-saúde, férias e benefícios, e os salários são de 30% a 50% menores do que os salários dos *core workers*. Os trabalhadores temporários e também a subcontratação/terceirização têm-se tornado parte integrante do ajuste das empresas às mudanças cíclicas. (Carvalho Neto, 2001: 28).

Por todas essas razões, o grau de precariedade do trabalho tem aumentado sensivelmente e em países como o Brasil, onde o sistema de proteção social é bastante deficiente, o efeito pode se tornar mais dramático. As novas exigências para a qualificação estão condicionadas tanto pelas inovações técnicas quanto pela forma de estruturação do processo de trabalho, ou seja, a organização da base produtiva e da gestão do trabalho. As diversas transformações na estrutura produtiva e no paradigma tecnológico acarretaram profundas mudanças nos processos de trabalho e, consequentemente, no perfil da mão-de-obra, com exigência de um trabalhador polivalente com competência para enfrentar os imprevistos. Tais exigências colocam novas demandas sobre a área de educação e, no caso específico do Brasil, percebe-se uma grande deficiência e deve-se perguntar se a educação conseguirá responder adequadamente às necessidades decorrentes da modernização da estrutura produtiva (Nahas *et al*, 2002).

⁵ Jornada em tempo integral, em média de 7 a 8 horas diárias, cinco vezes por semana.

⁶ Trabalho sem ou com encargos sociais bastante reduzidos, isento do pagamento de benefícios aos trabalhadores.

⁷ Jornada em tempo parcial, em média de 4 a 6 horas diárias, cinco ou seis vezes por semana.

⁸ Empregados das grandes empresas, com jornada em tempo integral, com salários e condições de trabalho melhores que os empregados temporários e/ou de empresas subcontratadas.

Segundo Dupas (1999), a exclusão social está se ampliando no atual contexto do capitalismo contemporâneo. Para a definição de exclusão, o autor seleciona a pobreza enquanto variável determinante, conceituando-a como “dificuldade de acesso real aos bens e serviços mínimos adequados a uma sobrevivência digna. Isso inclui basicamente as necessidades físicas elementares, como nutrição, vestimenta e saúde” (Dupas, 1999: 208). Como causas principais dessa exclusão, o autor aponta a maior intensificação da internacionalização do capital, rápida centralização dos capitais nas empresas transnacionais, maior constrangimento do poder dos Estados nacionais, inovações tecnológicas, financeirização da riqueza, entre outras. Por globalização o autor considera a maior intensificação da internacionalização das economias capitalistas, cujas características distintivas atuais são a rápida integração dos mercados financeiros, o acelerado crescimento do comércio exterior, fortes reduções das barreiras protecionistas, notadamente nos países em desenvolvimento e internamente aos blocos econômicos regionais (NAFTA, União Europeia, Mercosul, entre outros), além da maior penetração e de mudanças nas estratégias das transnacionais em escala global (Dupas, 1999).

As empresas transnacionais modificaram de maneira significativa suas estratégias nessas últimas três décadas. As estruturas verticalizadas de produção vigentes em grande parte dos “trinta gloriosos” deram lugar a uma produção agora fragmentada e dispersa em escala global, seja através de filiais ou de subcontratadas. A produção de uma transnacional é agora desenvolvida em várias partes e em diferentes países, cujo objetivo é aproveitar ao máximo as vantagens comparativas de cada um desses lugares (câmbio, custo da força de trabalho e de matérias-primas, menor imposto e maior subsídio, entre outras), ou seja, o produto final torna-se, dessa forma, num “produto global” (Dupas, 1999). Segundo o autor:

(...) essas empresas não só visam atingir um mercado consumidor global como o fazem utilizando mão-de-obra, tecnologia e matérias-primas existentes em todo o mundo da forma mais eficiente possível. É interessante notar que, ao contrário das multinacionais – que tendiam a reproduzir as relações de trabalho observadas nas matrizes – as transnacionais, além de fabricarem diferentes partes do produto em diferentes países, o fazem sob contratos de trabalho variados. Onde lhes é conveniente, utilizam mão-de-obra familiar e pagam por peça; outras vezes, contratam nos moldes convencionais de trabalho – com estabilidade, benefícios e garantias. Em outros países, preferem ainda utilizar mão-de-obra em tempo parcial, com contratos mais precários ou terceirizando parte de suas atividades; ao fazê-lo, transferem para terceiros a responsabilidade da contratação e das relações com trabalhadores que, de outra forma, estariam sob sua ordem e responsabilidade (Dupas, 1999: 15).

O atual contexto da globalização expõe duas características marcantes, a saber: concentração/centralização, de um lado, e fragmentação, de outro. A concentração responde às demandas sobre os enormes custos inerentes ao atual estágio de investimentos em inovação, escalas em distribuição, redução de custos de publicidade, entre outros fatores, permitindo ampliar a taxa de retorno dos investidores nessas transnacionais. Se, por um lado, essa concentração amplia os empregos, em geral altamente qualificados, nos países centrais/desenvolvidos, por outro, também reduz empregos formais nesses países por transferência de produção para países em desenvolvimento e pela intensificação do uso de novas tecnologias poupadoras de trabalho. Além disso, a industrialização da periferia colocou enorme pressão sobre os sindicatos dos países desenvolvidos, fragilizando-os, e ainda ampliou o poder das transnacionais sobre os países em geral. Conforme Dupas, “o impacto das novas cadeias globais sobre a geração e a qualidade dos empregos na economia contemporânea será um dos temas mais relevantes desse novo século” (Dupas, 1999: 210). A fragmentação da produção em termos globais, facilitada pelas inovações tecnológicas, principalmente nas áreas de informática e telecomunicações, associada a uma maior fragilização do poder estatal, está favorecendo a redefinição dos padrões de produção, dos sistemas de gestão e de utilização da mão-de-obra. A pressão econômica e política das transnacionais sobre o Estado (via deslocalização da produção, corte de empregos, redução de tributos e direitos trabalhistas, entre outros) também está favorecendo o fortalecimento de uma política de corte liberal e de fortes restrições sobre as políticas fiscais, notadamente através do esforço de contenção de gastos (sociais/previdência, investimentos, etc), privatização de empresas e da infra-estrutura socioeconômica. O intuito, em termos gerais, é ampliar ao máximo a flexibilização da organização da produção e do trabalho (internamente às empresas), da legislação trabalhista, de redução das restrições aos fluxos financeiros e de impostos, menores barreiras e tarifas sobre o comércio exterior, entre outros, enquanto fatores externos às empresas (Dupas, 1999).

Para Dupas (1999), a globalização, a crise do Estado do Bem-Estar Social, o maior poder das transnacionais, as inovações tecnológicas, a reestruturação produtiva, entre outros fatores, explicitam novas demandas sobre o setor público. Para o autor, o resultado de todos esses fatores é a ampliação da exclusão, aqui representada enquanto redução de

empregos e maior precarização do trabalho. Considerando o histórico processo de produção de exclusão e desigualdades para a situação brasileira, o atual contexto do capitalismo impõe a necessidade de novas políticas públicas para minorar os efeitos excludentes desse processo de desenvolvimento. Dado o acelerado processo brasileiro de urbanização no século XX, a maior parcela dos excluídos brasileiros migraram para os centros urbanos, notadamente nas grandes metrópoles.

Por fim, destaca-se a emergência das finanças e a maior flexibilidade dos mercados financeiros em termos globais. O período que se estende de 1973 até 1982 é reconhecido como o momento da crise final do sistema de Bretton Woods e o fortalecimento de importantes inovações no âmbito financeiro. A consolidação dessas inovações ocorreu com a liberalização das contas de capitais dos balanços de pagamentos, com reduções de impostos sobre as aplicações dos títulos públicos e também no mercado de capitais, além de desregulamentações no mercado financeiro (Coutinho & Belluzzo, 1997). Essas alterações significaram uma importante inflação de ativos, já nos anos 1980, e o deslocamento desses preços em comparação ao crescimento da produção física (lado real da economia). Para muitos autores, esse momento de criação fictícia de riqueza foi denominado de financeirização da economia e o caráter de funcionamento desta é de elevada instabilidade. Esta foi sentida pela economia dos EUA em 1987, com a forte correção dos preços dos ativos do mercado de capitais deste país, crise esta iniciada no mercado imobiliário e que trouxe reflexos importantes sobre a economia americana e também mundial, a saber, uma recessão econômica que se estendeu até o início dos anos 1990 (Coutinho & Belluzzo, 1997). Quanto à década de 1990 e a atual, o aprofundamento de tal flexibilidade redundou em maior instabilidade, sucedendo crises financeiras e econômicas fortes (asiática, russa, brasileira, argentina e a americana, atualmente), momentos de inflação de ativos e novas crises, como a mais grave delas desde 1929/30. Esta última crise (setembro de 2008) assumiu uma intensidade como há muito não ocorria.

O que importa salientar, como já foi sugerido, é que, nesta fase atual do capitalismo, percebe-se um retorno das cidades ao primeiro plano da economia, já que elas se inserem em redes globais. Mas é importante também ressaltar que isso não significa o fim do capitalismo nacional e a emergência de um capitalismo transnacional acima do Estado. “Mas o movimento cruzado é inegável: enquanto os Estados têm dificuldade de encontrar

suas marcas frente às novas regras do jogo, as cidades vão de vento em popa”. (Veltz, 2001: 143). Além disso, contemporaneamente, muitas vezes habitantes dividem seu tempo deslocando-se em mais de uma cidade nas grandes aglomerações urbanas. Como salienta Mammarella (2000), torna-se cada vez mais usual viver em uma cidade, trabalhar em outra e consumir em uma terceira. Ou seja, as metrópoles contemporâneas devem ser vistas como sistemas abertos inseridos em diferentes redes de produção e de troca (Oliveira *et al*, 2003).

As regiões metropolitanas, objeto deste estudo, se constituem nessas aglomerações urbanas que ultrapassam, em muito, os limites de um só município. Klink (2001) e Scott *et al* (2001) denominam essas grandes manchas urbanas de Cidades-região. A discussão sobre as Cidades-região demonstra a importância de sua análise, pois elas “funcionam cada vez mais como nós espaciais essenciais da economia global” (Moura, 2005: 3). Conceitualizadas (segundo o IBGE) como sendo áreas metropolitanas com mais de um milhão de habitantes, podendo ser dominadas por um núcleo moderno ou então mesmo serem policêntricas, inserem-se nos processos globais de transformação socioeconômica. O poder local pode ampliar a inserção em algumas políticas que se vinculam mais fortemente à geração de emprego e renda, em geral, a partir da elaboração e implementação de um comportamento empresarial, buscando conquistar o escasso capital volátil. (Carvalho Neto, Neves e Oliveira, 2002). Isso é o que será discutido a seguir.

1.2 Rebatimento da globalização e da reestruturação produtiva sobre o espaço metropolitano

Se, desde o advento do capitalismo industrial, a economia passa a ser pensada em escala nacional e internacional, talvez possa parecer paradoxal refletir sobre economia urbana em um contexto de acirramento da diluição das fronteiras espaciais e temporais. Porém, como afirma Veltz (2001), é necessário atentar para as especificidades culturais de articulação do passado, presente e futuro. Assim, as metrópoles adquirem relevância na análise socioeconômica:

(...) tanto mais do que uma economia ‘internacional’, a economia da mundialização é uma economia apoiada em uma rede-arquipélago de grandes metrópoles, rede que concentra uma parte enorme e crescente da riqueza, do saber e do poder, e cuja emergência se faz acompanhar igualmente de desigualdades crescentes entre territórios, em todas as escalas. (Veltz, 2001: 141).

Como salientam Neves e Carvalho Neto (2002), o papel das cidades, inseridas nos processos globais de transformação socioeconômica, vem se alterando de maneira significativa. O poder local tem se mostrado ágil na condução de um conjunto de políticas que anteriormente eram reservadas ao Estado-nação, como na geração de emprego e renda e em política industrial, aspectos também enfatizados por Klink (2001). Segundo Oliveira *et al* (2003), “os municípios têm assumido novas atribuições no âmbito do desenvolvimento local, em função do processo de reestruturação produtiva, que atingiu fortemente vários setores da indústria”(Oliveira *et al*, 2003: 74).

Segundo Harvey (2005), a terminologia adequada para retratar o novo perfil das cidades é o do “novo empreendedorismo urbano”. Esse empreendedorismo favorece as estratégias localizacionais que as empresas multinacionais operam. Como esse autor afirma, à medida que muitas localidades tornam-se, também, o lugar de regulamentação das relações de trabalho, isso também acaba favorecendo numa maior “flexibilidade das estratégias administrativas em mercados de trabalho geograficamente segmentados” (Harvey, 2005: 181). Esse autor ainda considera que as mudanças que ocorreram na política urbana desde os anos 1970, bem como o empreendedorismo urbano, são elementos que desempenharam uma função que acabou facilitando na transição dos sistemas de produção fordistas localizacionalmente rígidos e sustentados pela política do bem-estar social nos países mais desenvolvidos, para formas de acumulação mais flexíveis, muito menos rígidas em termos geográficos e mais orientadas pelo mercado.

Citando exemplos da realidade urbana americana, Harvey considera que uma expressiva parcela das parcerias público-privadas significa o mesmo que concessão de subsídios aos consumidores mais ricos, às empresas mais afluentes, bem como àquelas atividades de controle mais importantes, com o claro intuito para que todos permaneçam na cidade. Esse processo ocorre, em geral, à custa de uma parcela do consumo coletivo local da classe trabalhadora e dos pobres. A consequência desse processo é não apenas o empobrecimento de uma parcela da população, mas também a perda de poder desta e o surgimento de uma “subclasse”, bem característica em várias cidades americanas (Harvey, 2005).

Para Harvey, as políticas urbanas que se orientaram pelo mercado, imprimindo mais ênfase no crescimento econômico do que no tocante à distribuição da riqueza e geração de

emprego, nesse sentido mais regidas pela propriedade, orientadas pelos negócios e concorrência, com o claro intuito de estimular ou atrair a iniciativa privada, acabam sustentando parcialmente a iniciativa privada, via percentual do ônus dos custos de produção. Mas como atualmente o capital apresenta maior mobilidade, o resultado final para o poder público local será o de continuar elevando os subsídios ao capital, tendendo a reduzir cada vez mais a parcela destinada aos desprivilegiados, redundando, dessa forma, numa maior polarização quanto à distribuição social da renda real. Ainda segundo Harvey (2005), mesmo que a opção seja pelo apoio às pequenas empresas, estas, via o processo de terceirização, acabam estimulando o crescimento da informalidade enquanto estratégia de redução de custos para a sobrevivência no espaço urbano. Mesmo que essa estratégia resulte num maior dinamismo quanto à geração de emprego, principalmente por uma menor intensidade no uso de capital ou mesmo pelo retorno de atividades manufatureiras como resultado da redução do custo do trabalho, o autor afirma que as atividades de serviço e de funções administrativas que se firmaram nas regiões urbanas tenderam a gerar empregos mal remunerados, de um lado, e, por outro, os muito bem remunerados no topo da pirâmide gerencial, corroborando, assim, a ampliação das diferenças de renda e riqueza das cidades. Para Harvey (2005), mesmo que os governos sejam progressistas, eles acabam se tornando relativamente incapazes de resistir a tal consequência quando encaixados na lógica do desenvolvimento espacial capitalista, no qual a competição parece funcionar não como uma mão oculta benéfica, como afirma o paradigma neoclássico, mas, sim, como uma lei coercitiva externa, estabelecendo, dessa forma, o menor denominador comum relativo à responsabilidade social e à oferta de bem-estar num sistema urbano organizado de modo competitivo.

Por fim, o empreendedorismo urbano estimula o desenvolvimento de atividades e esforços que possuem maior capacidade localizada de aumento dos valores das propriedades, da base tributária, da circulação local de receitas e do emprego. Como a mobilidade geográfica crescente e as tecnologias em acelerada mudança renderam diversas formas de produção de bens muito duvidosos, a produção desses tipos de serviços muito localizados e caracterizados por tempo de giro muito acelerado, quando não instantâneo, configura-se como a base mais estável para o esforço empresarial urbano. Ênfase no turismo, na produção e no consumo de espetáculos, na promoção de eventos efêmeros num

determinado palco mostra todos os sinais de ser o remédio predileto para economias urbanas que Harvey considera como enfermas. Investimentos urbanos desse tipo talvez produzam ajustes acelerados, ainda que passageiros, em relação aos problemas urbanos. No entanto, esses investimentos são muito especulativos e podem acarretar resultados muito pouco satisfatórios, ou mesmo serem considerados enquanto um retumbante fracasso.

O enfoque de Fernandes (2001) é também o de discutir a relevância da criação de um ambiente favorável à competitividade, viabilizada pelas cidades (considerando não apenas as maiores), para atrair empresas no atual contexto da globalização. Ela procura questionar o inusitado poder de decisão da escala local que está sendo potencializada pela globalização e, por consequência, os efeitos desta visão sobre a gestão e o perfil dos gestores das cidades, bem como sobre as interações entre as escalas de poder (nacional, estadual e local). A percepção de Fernandes (2001) é que a globalização subordina o poder local, tornando-o extremamente funcional aos interesses rentistas e financeiros, com impactos negativos sobre a integridade do tecido urbano, físico e social, e oneroso aos fundos públicos. Segundo Fernandes:

(...) vai se constituindo uma dinâmica de acumulação fundada no 'não-trabalho' e, portanto, em parâmetros crescentemente instáveis e voláteis que vão revestir com novos atributos de caráter financeiro a 'solução espacial' (spatial fix) de que Harvey (1985) há muito falava. A instabilidade da nova ordem e a realocização facilitada pelo progresso técnico e pela redução da regulação dos fluxos financeiros empurram as cidades para a competição por investimentos por meio da oferta de benefícios e subsídios de toda a sorte. Competição, portanto, que deriva da própria crise. (Fernandes, 2001: 28).

Fernandes (2001) discute, num primeiro momento, sobre as mudanças no padrão de acumulação capitalista, na emergência de uma nova ordem econômica mundial e os fundamentos das políticas urbanas e regionais associados a estas transformações. Em seguida, analisa a interação entre as escalas global e local que a reestruturação do capitalismo mundial inaugura e, por fim, discute algumas alternativas a uma diferente gestão urbana, ou seja, como contraponto à gestão subordinada.

A autora discute os impactos da crise fordista de acumulação e as respostas dessa em termos globais, priorizando a nova hierarquia de poder, os novos arranjos institucionais para dar consistência a essa hierarquia e para redefinir a relação capital/trabalho, além dos novos arranjos espaciais funcionais à estrutura de produção resultante dessa crise. Nesse

contexto de crise ocorreu uma forte articulação entre os interesses das grandes corporações internacionais (produtivos e financeiros) e a riqueza local e regional. Muitos autores perceberam essa aproximação e estabeleceram interpretações de desenvolvimento local/regional como alternativa à crise fordista, entre eles, a especialização flexível de Piore & Sabel (1984), e os exemplos da Terceira Itália e do Vale do Silício californiano. As análises destes últimos exemplos não tanto priorizaram as externalidades de um distrito industrial isolado, mas inserido num contexto urbano/metropolitano, esse, sim, capaz de abrigar múltiplos distritos industriais pelas vantagens intrínsecas, tais como: mão-de-obra qualificada, centros de pesquisa, tamanho de mercado, infra-estrutura moderna, maior complexidade das redes de empresas, trajetórias tecnológicas mais densas e intenso dinamismo inovativo, relações interpessoais de confiança e presença das grandes corporações. Segundo Fernandes (2001), à medida que prosperava o enfoque do desenvolvimento endógeno, “a escala nacional passou a significar uma estrutura institucional rígida diretamente associada ao fordismo, incapaz de assegurar o predomínio da nação em matéria de política econômica frente às estratégias das corporações transnacionais” (Fernandes, 2001: 13). Assim, o estado nacional é ajustado para desempenhar um novo papel frente às demais escalas geográficas de poder, ou seja, é ajustado no sentido de adequar-se às novas condições do processo de acumulação, implicando, inclusive, as construções ideológicas necessárias para a legitimação dos ajustes na sociedade. Com a aparência de reformas para a modernização do estado nacional, vai-se reduzindo sua intervenção sobre a organização da vida social e econômica, em paralelo a um processo de descentralização dos mecanismos regulatórios, que terminam por erodir o estado nacional, como a escala chave para a regulação e a codificação da vida cotidiana. Em síntese, percebe-se um duplo movimento e, segundo Fernandes (2001), contraditório, que vai se consolidando: um vinculado à globalização da atividade econômica e de decisão política, e outro de descentralização da organização da vida cotidiana necessária ao movimento anterior.

A emergência do local reflete, assim, um movimento mais amplo de reestruturação das condições de acumulação capitalista, em face da crise fordista. Fernandes (2001) critica as interpretações endógenas por que essas não introduzem em seus modelos as dimensões macroeconômicas e as estratégias corporativas, pois, para a autora, são essas que assumem

o papel de protagonistas no tocante à regulação da relação salarial (capital/trabalho), sendo esta viabilizada cada vez mais em escala local. A autora critica as políticas urbanas que, articuladas com as agências internacionais, tais como o Banco Mundial (BIRD), reforçam a necessidade do empreendedorismo urbano, viabilizada, via de regra, com renúncia fiscal e investimentos para atração de empresas e eventos culturais, entre outros. Essa competição entre cidades torna-se, assim, muito mais benéfica ao capital que propriamente às cidades, notadamente as grandes metrópoles.

Para Piquet (1996), “as metrópoles tornaram-se o espaço privilegiado das características mais exacerbadas do processo de reestruturação produtiva, na medida em que as desigualdades sociais são mais aparentes nessas grandes cidades” (Oliveira *et al*, 2003: 74). Piquet (1996) também ressalta a complexidade da globalização, pois essa se caracteriza por produzir, ao mesmo tempo, segmentação, diferenciação e dinamismo produtivo, ou seja, “se por um lado contribui para o aumento da produtividade, por outro lado, leva ao acirramento das desigualdades, incidindo no crescimento da marginalização social” (Oliveira *et al*, 2003: 75), conforme aponta Castells (2001).

Ao estudar os impactos das mudanças socioeconômicas nas metrópoles, é importante relativizar ainda a ideia de que haja necessariamente uma polarização entre as metrópoles dos países desenvolvidos – com uso de tecnologia avançada em todas as esferas, além de uma moderna organização do trabalho – e dos países em desenvolvimento, ou dos países pobres – que teriam defasagem tecnológica e estrutura social bipolar, expressa pela oposição ricos e pobres. A discussão parece ser mais complexa, como aponta Kohan (2000), discutindo o exemplo de Buenos Aires, onde se percebe, a um só tempo, a tendência à segregação, o desenvolvimento de espaços mistos e diferenças internas em um mesmo espaço (Jayme & Oliveira, 2004).

Como comentado anteriormente:

com as modificações acarretadas por essa globalização multidimensional, as cidades também sofreram mudanças que são descritas e conceitualizadas de diferentes maneiras no debate acadêmico contemporâneo. Mas, de acordo com Ribeiro (2000), seja qual for o conceito utilizado – cidade partida, dual, exclusiva, do *apartheid social*, dos enclaves fortificados – e a análise – seja enfatizando o institucional, partindo da crise da governabilidade, seja o econômico, via globalização e reestruturação produtiva –, a realidade urbana atual é percebida sempre a partir da polarização entre ‘excluídos’ e ‘incluídos’ (Oliveira *et al*, 2003: 75).

Segundo o modelo da *global city*, o papel das cidades, mas sobretudo das metrópoles, modica-se em decorrência da maior integração dessas às redes da economia mundial. Como afirmado anteriormente e melhor discutido a seguir, essa integração acarreta significativas mudanças nos mercados de trabalho, “acirrando a bipolarização: empregos com muita qualificação e alta remuneração *versus* empregos com baixa ou nenhuma qualificação e de reduzido salário – uma vez que a atividade industrial declina e os serviços (menos qualificados e mais mal remunerados, via de regra) expandem-se, assim como cresce o trabalho informal, acentuando a dualização social” (Oliveira *et al*, 2003: 75).

O argumento de Sassen (1993; 1997) recai sobre a demanda de trabalho; assim torna-se relevante refletir sobre quais são os impactos, no tocante à criação de trabalho, da continuidade do processo de controle centralizado pelas empresas multinacionais e, por outro, da descentralização da produção manufatureira global, ou seja, a dispersão geográfica desta. A industrialização nos países em desenvolvimento acarreta uma desindustrialização das economias mais ricas. Esse processo, associado à reestruturação produtiva ou, segundo a autora, à transformação técnica do trabalho, acarreta uma nova estrutura econômica nos países ricos, qual seja, serviços altamente especializados, associados ao complexo de escritórios centrais, principalmente das grandes corporações, indústrias de alta tecnologia e, conseqüentemente, trabalhos especializados de elevado nível de qualificação, mas também a criação de trabalhos pouco qualificados e mal remunerados. Sassen (1997) ressalta que tais tendências estão presentes notadamente nos principais centros urbanos globais. As grandes cidades têm ampliado a produção e a exportação de serviços especializados e de conhecimentos em alta direção. As mudanças tecnológicas dos processos de produção, a migração da produção industrial para regiões menos desenvolvidas, tanto para o interior dos países ricos quanto internacionalmente, a ascensão do setor financeiro, tudo isso contribui para a constituição de um específico tipo de centro urbano, qual seja, a cidade global, locus de direção da economia global. Para Sassen (1997), o interessante é que a maior dispersão da produção e os trabalhos administrativos e de serviços especializados à produção efetivamente produzem concentração ao invés da descentralização da propriedade e do controle.

Sassen (1993; 1997) afirma que a concentração em grandes cidades deste setor de serviços especializados e a administração das corporações demandam um conjunto de trabalhos mal remunerados, direta e indiretamente. O efeito direto ocorre mediante a estrutura ocupacional destes setores (serviços de apoio que utilizam trabalhadores de baixa qualificação) e o indireto, mediante os setores secundários, bem como a estrutura de consumo subjacente aos estilos de vida dos novos técnico-profissionais de alta renda (Sassen, 1997). Ademais, o contínuo crescimento do setor de serviços de consumo que atende ao conjunto da população e a expansão de certos tipos de produção (eletrônica, indústrias intensivas em trabalho, tais como confecções, entre outras) também reforçam a geração de empregos mal remunerados. Os setores dinâmicos da economia urbana geram os trabalhos mal remunerados e também são determinantes na expansão do setor informal, tanto na produção quanto no consumo. Na informalidade, entra a mão-de-obra imigrante legal ou ilegal, em geral trabalhadores considerados “mais disciplinados” e de menor remuneração. A incorporação da mão-de-obra local mal remunerada se caracterizaria mais pela alienação política, pelos vínculos mais frágeis com o mercado de trabalho, entre outros fatores (Sassen, 1997).

Sassen (1997) analisa o impacto da dispersão geográfica da produção industrial, de uma parcela da administração e de certos tipos de serviços, sobre o crescimento do complexo de matrizes das corporações multinacionais em certas cidades. A transformação técnica do processo de trabalho é uma variante chave que facilita esta reorganização territorial que consiste em novas formas de centralização, reestruturação esta que leva a uma informalização crescente de uma gama de atividades econômicas localizadas nas grandes cidades. Ademais, a autora analisa a maneira como esta reestruturação tem forjado importantes mudanças na estrutura do mercado de trabalho, sendo a geração de trabalhos mal remunerados nos principais setores de crescimento, em especial, os serviços de apoio à produção, as indústrias de alta tecnologia e outros setores de produção em decadência, o corolário de tal processo de reestruturação.

Sassen (1997) apresenta duas perspectivas de análise em sua abordagem, inicialmente definindo quais são as relações entre as características do emprego e as características do setor de atividade econômica, e em sequência, estabelecendo a distinção entre as características dos setores e os componentes do crescimento econômico. A

descentralização da fabricação industrial e a transnacionalização do capital, em termos gerais, tem contribuído para uma forte elevação da demanda, nacional e internacionalmente, de serviços avançados. Em decorrência da elevação de custos, muitas empresas abandonaram os centros urbanos, mas cabe ressaltar que os serviços, em particular, as operações de gerência e controle, permaneceram e se expandiram nestes grandes centros. A transnacionalização do capital tem acarretado uma forte expansão do sistema financeiro, que, associado aos serviços altamente especializados, tende a se concentrar mais nestes grandes centros. Os fatores determinantes para tal são a dispersão geográfica da produção e do trabalho administrativo, a transformação das sociedades desenvolvidas e até então industrializadas em sociedades produtoras de serviços para o atendimento do crescente e diversificado mercado dessas sociedades mais ricas. Isso acarreta uma maior relevância de planejamento, comercialização, administração e distribuição interna, um maior controle sobre uma maior variedade de tipos de informação, entre outras atividades que implicam a centralização da direção, do controle e do serviço mais especializado (Sassen, 1997). A menor parte da produção desses serviços ocorre dentro das grandes empresas e elas realizam a aquisição desses serviços, utilizando uma rede de empresas produtoras, onde a duração do contrato, em geral, é mais flexível e indeterminada.

Além de um reordenamento espacial da produção, a descentralização da produção (geralmente a industrial, mas também a de serviços diversos) também se constitui em termos técnicos e sociais. Inicialmente, o desmantelamento do antigo complexo industrial tipicamente fordista, com o intuito de alterar a relação entre capital e trabalho (redução do custo do trabalho via maior fragilização dos sindicatos dos trabalhadores). Ademais, a descentralização, parcial ou integralmente, da produção da indústria de alta tecnologia, foram resultados da introdução de novas tecnologias que potencializaram a separação das tarefas rotineiras e mal remuneradas das que necessitavam de alta qualificação, maximizando, dessa forma, as opções geográficas ao capital (Sassen, 1997).

Sassen (1997) discute como o capital apresenta uma enorme capacidade de ampliar o controle sobre a produção global. Todas as cidades possuem um núcleo de indústrias de serviços, mas as maiores são as que apresentam uma concentração desproporcional de determinados serviços, principalmente os de produção e de distribuição. Estes dois mais os

serviços não lucrativos são os que apresentam as mais elevadas taxas de crescimento. A produção de serviços para a exportação ao mercado mundial está concentrada desproporcionalmente em algumas cidades importantes. Com o intuito de estabelecer a nova base econômica das cidades-núcleo e de apontar o que diferencia estas das demais, a autora emprega as características dos modelos de produção e geográficos de diversas indústrias, em particular, os serviços de produção, um fator de produção chave para a possibilidade de administração e o controle mundial do capital, e, em seguida, discute os indícios sobre a internacionalização da base econômica dessas cidades, particularmente, o setor de serviços. A autora emprega os dados sobre a exportação de serviços, a concentração regional das grandes sociedades com uma grande atividade exportadora e os níveis da concentração geográfica do investimento estrangeiro.

Numa análise dos centros urbanos americanos, Sassen (1993) afirma que os maiores apresentam um peso relativo maior na produção para exportação de serviços produtivos, e um dado interessante é que estes maiores centros que atualmente são especializados na produção para exportação desses serviços foram centros onde um dia predominou a produção para exportação de manufaturas. Atualmente, esta produção se encontra mais concentrada nas cidades menores e o complexo das corporações das empresas multinacionais estão mais presentes nas maiores. A elevação dos serviços de produção na atividade econômica geral e o desenvolvimento da sociedade moderna criam uma distinção entre as empresas locais, as regionais e as globais. Qualquer cidade apresenta serviços administrativos, jurídicos e financeiros, mas apenas as globais apresentam ganhos significativos com a exportação de seus serviços (Sassen, 1993).

Sassen (1993; 1997) afirma que os serviços têm crescido enquanto percentual do PIB, e como confirmado anteriormente, os serviços produtivos, de distribuição e não lucrativos são os que apresentam taxas positivas de crescimento, ao passo que o resto tem declinado⁹. Quanto ao percentual de emprego, os produtivos e não lucrativos dobraram sua participação no emprego (Sassen, 1997). O que se percebe, enquanto tendência para os maiores centros urbanos, é que os serviços como subproduto final estão diminuindo sua participação no emprego, ao passo que os intermediários estão crescendo, e para a autora isso denota o processo de reestruturação final. A concentração geográfica dos serviços de

⁹ Esse resultado se refere a um estudo sobre os centros urbanos americanos. Ver Sassen (1993).

produção é explicada pela característica de produção desses serviços, pois eles são independentes da proximidade para os consumidores, diferentemente da maioria dos demais serviços. As economias de aglomeração, a existência e a proximidade de outros tipos de serviços, principalmente a partir de uma grande gama de empresas especializadas no entorno e que são uma peça fundamental para a produção conjunta de certos tipos de serviços, são os fatores determinantes que explicam por que uma cidade como Nova York perdia empregos das grandes empresas manufatureiras, mas ampliava o emprego de empresas que atendiam às próprias (Sassen, 1993). Outro tipo de economias de aglomeração consiste na comodidade e no estilo de vida que oferecem os grandes centros urbanos ao pessoal empregado, com elevadas rendas do setor de serviços de produção.

Os investimentos diretos estrangeiros também ampliam a demanda sobre serviços e a apropriação desses investimentos acabam fortalecendo a centralização da administração mundial e dos serviços avançados. A questão do crescimento da demanda por serviços e a contrapartida dos ganhos de escala e da ampliação da especialização desses serviços, com ganhos de escala e redução de custos, é importante para a tese defendida por Sassen (1997). Em síntese, a contrapartida da fragmentação espacial e organizacional do processo de trabalho corresponde à necessidade de centralização e a uma maior complexidade da administração, do controle e da planificação, investigação e lançamento de novos produtos, fusões e aquisições, da diversificação das linhas de produtos, e, por fim, da necessidade de regular/controlar uma mão-de-obra muito diversificada e geograficamente dispersa e a informação financeira. Esses, entre outros, são fatores que acarretam na concentração de determinados serviços no que se denominou de cidades globais (Sassen, 1997).

A atual estrutura da atividade econômica tem acarretado mudanças na organização do trabalho e na demanda por trabalho. A descentralização (dos investimentos produtivos) tem reduzido os trabalhos de renda média nas principais cidades e elevado os de renda elevada e de baixa renda. A estrutura das *global cities* se constituiria, então, na expansão das desigualdades enquanto qualificações e renda, agravando, dessa forma, o fenômeno da pobreza em contraste com uma maior opulência, qual seja, o maior enriquecimento dos mais ricos e, além disso, a diminuição do peso das camadas médias (Oliveira *et al*, 2003; Preteceille, 2000 e Ribeiro 2000). Segundo Preteceille (2000), o cerne do argumento que corrobora o “modelo da *global city*” “estaria na explicação estrutural do processo de

segregação bipolar socioespacial característico das representações contemporâneas mais usuais da metrópole” (Oliveira *et al*, 2003: 76). Para Preteceille, é importante questionar esse argumento, afirmando, inclusive, ser difícil pensar a metrópole de Paris a partir do modelo da *global city*. Esse autor afirma que mesmo Saskia Sassen reconhece que a qualidade dos dados em relação à renda, especialmente no plano urbano, é discutível. Por fim, segundo Preteceille, investigar os efeitos da reestruturação econômica na estrutura social a partir do indicador das categorias sócio-profissionais seria mais adequado, pelo menos, no caso parisiense, afirmando que:

(...) o estudo da evolução de renda mostra que a metrópole parisiense caracteriza-se por uma acentuação considerável e específica das desigualdades, que resulta contudo de forte progressão das rendas mais elevadas, enquanto as rendas mais baixas progridem ligeiramente. Esse resultado (...) sublinha que a conformidade com o modelo da cidade global é apenas parcial (...). (Preteceille, 2000: 112).

É importante destacar que, para alguns atores, é possível pensar a partir da hipótese da cidade global. Não corroborando com o argumento de Preteceille (2000), Lambooy e Moulaert (1999) afirmam que a atual etapa do capitalismo é também acompanhada pela expansão das atividades que requerem baixa qualificação e pouco capital, ou seja, são atividades que prosperam, quase sempre, no setor informal da economia urbana. Ademais, esses autores afirmam que “o fracasso da reestruturação do setor manufatureiro tradicional e de serviços acaba reforçando exatamente o setor informal e, conseqüentemente, a dualização da economia, em especial nas metrópoles” (Oliveira *et al*, 2003: 77).

As novas tecnologias têm propiciado mudanças nas lógicas produtivas e permitido o desenvolvimento dos transportes e comunicações, provocando uma crescente densificação de fluxos de produtos, pessoas, capitais, tecnologias e conhecimento entre estabelecimentos, empresas, setores e territórios que dão origem à formação de redes muito complexas no contexto de uma economia cada vez mais globalizada (Caravaca *et al*, 2005). Cria-se, assim, um espaço abstrato de redes que se converte na forma espacial dominante de articulação do poder e que interage com o espaço concreto dos lugares. Isso supõe a emergência de uma relação sistêmica entre o abstrato e o concreto, o global e o local, que é considerada como a principal característica do modelo sócio-territorial que agora se configura, em que as desigualdades se manifestam basicamente pela capacidade de integração das sociedades e territórios no sistema-mundo. Assim, uma das múltiplas

tensões e contradições a que as sociedades atuais devem fazer frente é a complexa relação entre as crescentes tendências globalizadoras e a revitalização experimentada pelas identidades locais, sendo necessário contemplar essas duas lógicas para compreender a realidade, adquirindo especial importância a forma como se articulam as sociedades locais ao espaço global dos fluxos e redes (Caravaca *et al*, 2005). Esses autores questionam se o território constitui, então, como receptor dos efeitos da globalização e como emissor de respostas a esses efeitos, unicamente.

Caravaca *et al* (2005) discutem as dinâmicas de aprendizagem e posteriormente as de interação. Quanto a esta, existe o reconhecimento do caráter estratégico das redes para a competitividade dos territórios. Em relação à recente importância e complexificação dessas redes, Veltz (2001) chama a atenção sobre uma nova contradição que esta lógica gera, posto que a competição valoriza todos os efeitos da velocidade de renovação de produtos, de reação aos mercados, agora cada vez mais voláteis. Mas as formas de organização que são necessárias para fazer eficazmente a qualidade (competência) demandam tempo cada vez maior para a construção de interações entre os atores, tempos maiores na criação de redes de relação, sem as quais as novas organizações cooperativas não são mais que “conchas vazias”. As redes são uma forma privilegiada para administrar, então, essas tensões e percebe-se que elas estão fortemente vinculadas aos espaços urbanos/metropolitanos, locais preponderantes dessas redes.

Sassen (2007) discute a diferença entre cidades e mega-regiões e estabelece uma distinção entre as economias de urbanização e as de aglomeração, respectivamente, para a primeira e a segunda. Na segunda, existe maior possibilidade para uma ampla gama de produção e serviços diversificados. A autora discute as relações entre cidades e a economia global e nesta resposta, ela considera útil especificar os múltiplos circuitos globais através dos quais as cidades estão se conectando entre as fronteiras. Redes particulares conectam grupos particulares de cidades e isso permite recuperar detalhes sobre os diversos papéis das cidades na economia global. A formação de geografias intercidades tem contribuído para as infraestruturas sócio-técnicas para uma nova economia política global, novos espaços culturais e novos tipos de redes sociais (Sassen, 2007). Algumas dessas geografias intercidades são densas e altamente visíveis, tais como: os fluxos de profissionais, turistas, artistas e migrantes, entre grupos específicos de cidades, e outras são delgadas e

escassamente visíveis, as altamente especializadas redes de transações financeiras eletrônicas que conectam a cidades particulares, dependendo do tipo de instrumento envolvido. Um pouco mais densas são as cadeias de mercadorias globais para diversos produtos, que vão de centros exportadores a centros de importação. Sassen (2007) examina as redes de inter-cidades top geradas pelas 100 principais firmas no setor de serviços corporativos especializados, tais como jurídicos, publicidade, consultorias em gestão, contabilidade e seguros. Essa base de dados foi utilizada para selecionar 24 de 100 cidades que abarcam um conjunto de localizações de cidades no mundo e a hierarquia urbana global. O esforço foi o de compreender as geografias intercidades entre grupos de cidades selecionadas de forma aleatória, de modo a capturar um mundo pequeno que possa revelar interconexões inesperadas e dificilmente visíveis ou conhecidas. Analisar as hierarquias globais e as redes dominadas pelos centros econômicos mais poderosos permite descobrir tais geografias intercidades. Essas firmas globais produzem e entregam insumos críticos para firmas e mercados e também governos ao redor do mundo. Atendem às firmas envolvidas com o comércio de *commodities* e mercados futuros, serviços financeiros, arquitetura, engenharia e às principais exposições de arte e bienais (Sassen, 2007).

O modelo de desenvolvimento urbano característico da era da globalização é de uma urbanização difusa e descontínua, mediante produtos urbanos constitutivos de enclaves e parques temáticos mercantilizados e áreas degradadas e marginalizadas (Muxí, 2004). Mas há outras dinâmicas em sentido contrário, como o autor denomina de urbanização cidadã, pois é o urbanismo do espaço público e da cidade densa, de construção de centralidades, de mistura social e funcional (Borja, 2007). Na realidade, é frequente que ambas as tendências se mesquem e confrontem na mesma cidade. Como ambas atuam, é conveniente identificar quais forças e atores empurram cada uma e qual tende a impor sua lógica. O efeito político desta confrontação de modelos é incerto, ainda que não caiba a dúvida de que, com a independência das vontades políticas locais no marco da economia globalizada capitalista, da propriedade privada do solo e de mercantilização da moradia, a tendência dominante é a urbanização difusa e a produção de enclaves e parques temáticos de lazer. É a urbanização da privatização, da distinção e do medo (Borja, 2007). Em alguns países da Europa, tem-se produzido a urbanização cidadã, como na Grã-Bretanha (Rogers,

2001 *apud* Borja, 2007) e na França (Masbouni, 1997, *apud* Borja, 2007), mas o que se pode afirmar é que os resultados são contraditórios.

Considerando o argumento de Harvey (2005), Borja (2007) considera que o resultado final é bastante funcional à urbanização da globalização, posto que a competitividade entre os territórios requer estes lugares nodais de qualidade, que são as cidades vivas, com espaços públicos animados e ofertas culturais e comerciais diversas, com entornos seguros e agradáveis, onde se encontra o terciário de excelência e o lazer atrativo para turistas (Harvey, 2005) e, segundo Borja (2007), “os residentes são os extras da película”. Nos anos 1990, prevaleceu na cultura urbanística a adaptação da oferta urbana às novas condições da globalização. Promoveram, a partir desse princípio, novas formas de planejamento, de gestão, parcerias público-privadas, como um exemplo, e reformas político-administrativas pautadas pela descentralização territorial e funcional. Ou seja, a competitividade substituiu a qualidade de vida. O urbanismo priorizou o projeto sobre o plano, o projeto arquitetônico substituiu, em muitos casos, o urbanístico. O promotor imobiliário e o arquiteto impuseram com frequência seus interesses e decisões aos responsáveis políticos.

Spector (1998) questiona se as cidades estão se tornando independentes de seus territórios e, a partir da contribuição de Veltz (1996), considera a emergência de uma nova era de cidades que se caracterizaria por uma concentração de riquezas nas grandes metrópoles dos países desenvolvidos, além da característica extremamente concentrada sobre o plano espacial, do crescimento dos novos países, tais como a China e o dinamismo de cidades-Estado, como Cingapura. Veltz (1996) parte de algumas premissas, e se o Estado moderno foi construído em oposição às cidades (poder derivado destas), constituindo a economia territorial em oposição à economia urbana, atualmente, apesar de os Estados-Nações serem ainda insubstituíveis, percebe-se uma reversão desta tendência a partir da constatação da emergência de economias metropolitanas cada vez menos articuladas às economias das periferias, funcionando em rede horizontal, em detrimento das relações verticais tradicionais com seus países, desqualificando na prática a rede piramidal, e articulando o nascimento de uma “economia de arquipélago” (Veltz, 1996).

Veltz (1996) afirma que os territórios-redes são formados pela comunicação de polos que funcionam mais como nódulos de rede do que como lugares de comando de

regiões. Eles engendram os “efeitos de túneis” e essas redes de cidades coexistem nos planos internacional e nacional. Como exemplo, o autor cita o anel multipolar da Europa, que articula em tempo bastante curto as cidades de Londres, Paris, Bruxelas, Frankfurt, Milão, Turin, entre outras, bem como a rede metropolitana francesa, a saber: Lille, Paris, Lyon e a região do Mediterrâneo. Essa modificação do papel das cidades entra em congruência profunda com os novos sistemas de organização da produção e do comércio. As cidades e os atores econômicos são submetidos à incerteza - a partir da globalização da economia, à rapidez – redução dos ciclos de comando e de distribuição, e respondem pela flexibilidade tanto na gestão das operações correntes quanto na reversibilidade das pesadas contratações. Essas mudanças apresentam consequências múltiplas e tudo encaminha para a estruturação de esquemas logísticos. Saímos de um mundo submetido aos constrangimentos do espaço para entrarmos num submetido aos constrangimentos temporais. Agora é mais importante estar liberado a tempo do que estar próximo dos fornecedores. Os centros logísticos se inserem, cada vez mais intensamente, na rede metropolitana.

Observamos uma reorganização muito significativa do sistema de tarefas para a ação em rede. As empresas externalizam suas atividades não estratégicas e redeseñvem seus sistemas de produção. Elas passam do sistema tradicional de assalariamento para múltiplas e específicas formas de pagamento. Ademais, a concorrência entre as empresas se realiza a partir da diferenciação de produtos, pela qualidade e produção sob medida/encomenda, pela reatividade e capacidade de responder às variações do meio ambiente, pela capacidade de inovação, entre outros, ou seja, por critérios que se opõem às condições tradicionais de produção em massa taylorizada (Veltz, 1996). Elas subordinam eficiência ao engajamento subjetivo, ao não desperdício, a uma maior relação dos atores envolvidos nesse processo. Essas mutações na organização econômica provocam o desenvolvimento de uma economia de serviços de transporte e de telecomunicação, serviços produtivos articulados às empresas, tais como: publicidade, consultorias diversas, serviços contábeis e jurídicos, entre outros. O crescimento dos serviços e das atividades comerciais imateriais não emancipam a economia do território, ao contrário, a economia imaterial necessita de uma âncora territorial, de inter-relações sociais, entre um mundo de grandes e pequenas empresas e de profissões independentes. Relações flexíveis e fluidas

que vêm conjuntamente com uma precarização e uma flexibilização dos contratos de trabalho, e também com o crescimento das incertezas, entre outros fatores (Veltz, 1996).

Face a uma radical imprevisibilidade do futuro, no contexto contemporâneo, os tecidos metropolitanos se beneficiam de trunfos consideráveis, quais sejam, acesso em curto prazo aos mercados de trabalho e de serviços mais amplos, clientela mais numerosa, melhor infraestrutura, etc. Estes facilitam a escolha e a reversibilidade dos engajamentos – os custos dos desengajamentos são mais fracos social e economicamente. Os indivíduos apresentam melhores condições de encontrar um trabalho, os casais, a possibilidade de exercerem ambos uma atividade ou de evitar/minorar em caso de dificuldade. As grandes cidades jogam um papel decisivo na redução dos riscos num mundo cada vez mais incerto (Veltz, 1996).

A metropolização acarreta um crescimento das disparidades. Nas configurações onde o espaço se organiza, segundo um modelo piramidal (que correspondia, na França, aos trinta gloriosos e à taylorização do território), centro e periferia se opunham sempre articulados (Spector, 1998; Veltz, 1996). A nova configuração, que desloca o equilíbrio anteriormente criado entre centro e periferia, engendra territórios cada vez mais homogêneos e mais fraturados, onde as hierarquias são mais graduais e contínuas, criando, segundo a terminologia de F. Damette (*apud* Veltz, 1996), uma segregação dissociada que recoloca a segregação associada. Passamos tanto ao nível do território quanto dos indivíduos da desigualdade à divisão e exclusão (Veltz, 1996).

Se a metropolização aparece como um fenômeno inelutável, onde a terra inteira está engajada, ela não condena, entretanto, o futuro dos territórios não metropolitanos. Esses resultam de uma ação voluntarista das instituições públicas, e notadamente das instituições locais, especialmente na França, onde as grandes firmas se concebem mais como usuários dos meios locais que como verdadeiros atores da sociedade local.

O complemento necessário de uma economia submetida à rapidez e à incerteza é a capacidade de memorizar, engrenar e conservar a aquisição. Essa capacidade está enraizada na história, nos lugares, alimentada por projetos, transmitidas pelos indivíduos com competências comprovadas e por redes estáveis. Numa época onde a dinamização dos lugares não passa mais pela exploração de recursos passivos, a vontade dos Estados e das

coletividades locais é fundamental para favorecer o dinamismo dos territórios (Veltz, 1996).

Nos anos 1970/80, as relações de proximidade entre os atores locais se destacaram enquanto elemento importante na competitividade das atividades econômicas, e uma extensa bibliografia recaiu sobre essa temática. Mundialização, metropolização, formação de áreas de livre comércio, articulação entre o global e o local estão no centro das preocupações da economia espacial, mas como ressalta Benko & Pecqueur (2001), a mundialização não significa a homogeneização dos espaços. Para os autores, os territórios oferecem recursos específicos, intransferíveis e incomparáveis no mercado. Esses recursos específicos diversificam os espaços e estabilizam as localizações das atividades econômicas. Os atores locais e a política local desempenham um papel importante na constituição e na gestão dos recursos presentes no território. As perspectivas de criação da riqueza estão relacionadas com as capacidades dos grupos, quanto à organização e à elaboração de processos originais de geração de recursos. A análise dos processos de revelação e de valorização de novos recursos ligados às especificidades dos espaços e dos grupos humanos que estão presentes num contexto de economia de serviços, onde domina a lógica informacional, constitui provavelmente um dos mais importantes domínios da análise econômica dos próximos anos (Benko & Pecqueur, 2001).

Os autores definem recursos e ativos genéricos e específicos. A combinação dos recursos e ativos específicos se diferencia bastante dos dois anteriores e a combinação dos específicos apresenta ao menos quatro características que os articulam ao lugar, a saber: a) eles aparecem no momento da combinação da estratégia dos autores para resolver um problema inédito, ou a formulação do problema, ao mesmo tempo em que a solução pressupõe processos marcados pelo tateamento e interações sucessivas; b) os recursos assim combinados não podem ser expressos em preços e não são transferíveis; c) a característica externa ao mercado desses recursos não significa incompatibilidade com o mercado, mas, sim, a relação de complementaridade, pois esses recursos são resultados de longa história, de acumulação de memória, de aprendizagem cognitiva coletiva; e, por fim, d) esses recursos estão fortemente ancorados com o território, e a emergência desses recursos resulta de regras, de costumes, de uma cultura elaborada num contexto de

proximidade geográfica e cultural, onde a troca é distinta à do mercado, pois o relevante é a reciprocidade (Benko & Pecqueur, 2001).

O argumento dos autores sobre a reciprocidade no mercado apresenta uma característica de constrangimento dado pela obrigação social que se difere no tempo (o retorno pode ser muito variável), sendo tal retorno não necessariamente monetário, podendo ser a confiança, a consideração, o reconhecimento ou o saber. A reciprocidade como terreno de recursos específicos é a base das relações informais que compõem uma atmosfera industrial no sentido estabelecido por Alfred Marshal, quando abordou as pequenas unidades industriais inglesas e germânicas, no início do século XIX (Benko & Pecqueur, 2001). O sentido de pertencimento a um lugar ou ocupação, a cultura da empresa ou ainda o “espírito local”¹⁰ fazem parte dos recursos específicos, que, por sua vez, é resultado de um longo processo de aprendizagem coletiva que resulta no estabelecimento de regras tácitas, que, por sua vez, triam, selecionam, hierarquizam a informação, oferecendo, dessa forma, a cada ator do território um espaço de inteligibilidade (Benko & Pecqueur, 2001).

Baeninger (2003) afirma que a reestruturação produtiva em âmbito internacional tem contribuído, em nível nacional, regional e local, para a configuração de espaços urbanos selecionados. São mudanças econômicas, políticas e sociais. Esse cenário acarreta novas perspectivas às cidades, onde os fenômenos locais pressupõem o entendimento dos fenômenos regionais, metropolitanos e mesmo mundiais. Percebem-se novas atividades econômicas e de redistribuição espacial da população. A autora começa afirmando a relevância da reestruturação produtiva na reconfiguração espacial, e a vertente da escola da regulação francesa contextualiza tais mudanças, a partir da crise do regime fordista de acumulação, que redundava numa nova divisão internacional do trabalho. Sem entrar nos determinantes da crise (elementos de rigidez da produção, relação salarial pouco flexível, problemas fiscais do Estado do Bem-Estar Social, entre outros), busca-se alternativa à falência da produção em massa, sendo a flexibilidade interna e externa às empresas um dos elementos determinantes no atual contexto da economia mundial (Piore & Sabel, 1984; Benko, 1996). Outro se refere à vigorosa transformação dos serviços financeiros, esse também um importante elo para a flexibilização.

¹⁰ Tradução própria da expressão “*l’esprit maison*”, definida pelos autores.

Nesse processo de reestruturação, a dispersão espacial da produção tornou-se um elemento principal, onde existe intensa mobilidade do capital (Sassen, 1991), mas também onde a tecnologia significa nova dinâmica de produção com impactos relevantes sobre os lugares (Castells, 1999). Apesar das particularidades no tocante às terminologias adotadas (flexível, especialização, distrito industrial, rede de produção, entre outros), percebe-se, segundo Gottdiener (1990), que:

apesar das diferenças, as perspectivas sobre a reestruturação compartilham uma característica comum: a afirmação de que as recentes mudanças no capitalismo, provocadas pela crise, especialmente a partir de 1970, são responsáveis pela reorganização das estruturas espaciais urbanas e das relações entre as cidades no sistema urbano. Apesar das divergências teóricas, a vinculação do capital, nas atuais condições de crise, às mudanças socioespaciais que reestruturam o ambiente urbano continua sendo o traço comum das obras recentes. (Gottdiener, 1990:59)

Mas cabe ressaltar, como afirma Santos (1997), que nem tudo que se globaliza se flexibiliza, podendo coexistirem as diferentes dimensões de espaço (internacional, nacional e local) em zonas que o autor denominou de opacas, luminosas e intermediárias. O movimento de reestruturação nos contextos urbanos tem contribuído para a globalização dos lugares, espaços esses de produção industrial e de serviços. O resultado da análise de Baeninger (2003)

aponta que no conjunto das espacialidades emergentes no processo de reestruturação produtiva, destaca-se o papel reservado às metrópoles neste final de século; nas diferentes abordagens essas áreas estão contempladas como as 'regiões ganhadoras': como espaços de fluxos, redes de distritos, distritos de redes ou cidade global. Nesse sentido, a nosso ver, essas abordagens privilegiam a metrópole como concentração territorial hegemônica que se volta agora para o mundo globalizado. Tais enfoques, no entanto, não apreendem o fenômeno metropolitano no contexto nacional e desconsideram as redes urbanas internas, as distintas dinâmicas socioeconômicas regionais, a repetição de fenômenos metropolitanos em outros espaços e o próprio processo de urbanização. (Baeninger, 2003: 72).

Para Baeninger (2003), Gottdiener (1990) relativiza, a partir de análise do caso americano, o atual processo de reestruturação produtiva nas estruturas espaciais, apontando que processos socioeconômicos experimentados em décadas anteriores contribuíram para uma nova forma de espaço, mesmo antes da reestruturação pós-fordista. O eixo explicativo para a configuração das novas espacialidades é a desconcentração. O autor enfatiza que a

reestruturação urbana está baseada na problemática da desconcentração, entendida como o aumento absoluto de população e o adensamento de atividades sociais em áreas fora das tradicionais regiões urbanas e dos maiores centros populacionais.

Nessa visão, o processo de desconcentração implica tanto um movimento socioeconômico que sai das cidades centrais mais antigas para áreas afastadas – ou descentralização – quanto o surgimento de aglomeração do tipo cidade e a formação de densidade social em áreas afastadas - ou concentração. Em resumo, a autora escolhe o termo desconcentração para descrever os padrões atuais de crescimento polinucleado porque ele apreende a dispersão regional maciça de pessoas, comércio, indústria e administração pública, juntamente com a reestruturação contemporânea de tais regiões em domínios multicentrados – esparramados por vários quilômetros e localizados em todo lugar do país, especialmente naquelas áreas consideradas antigamente imunes ao desenvolvimento urbano (Gottdiener, 1993:19). Esse autor resgata a preocupação com os processos urbanos em âmbito nacional, chegando a denominar de urbanização polinucleada o fenômeno de formação de novas espacialidades, baseadas nos processos de redistribuição de atividades econômicas e da população. A dinâmica interna das cidades e regiões constitui elemento fundamental para a configuração de novas espacialidades, onde as formas espaciais estão associadas tanto ao crescimento inter-regional – como dimensão territorial do processo de urbanização –, quanto intraurbano regional – como expressão local dos processos sociais (Baeninger, 2003).

Baeninger (2003) ressalta que os altos níveis de urbanização são resultado de processos complexos e esses níveis têm-se convertido, em muitos aspectos, em forças impulsoras de mudança. O autor afirma a necessidade de discutir os processos de reestruturação urbana vis-à-vis os processos de urbanização, de redistribuição espacial da população e das atividades econômicas, pois vêm resultando em processos complexos de desconcentração espacial, também denominado como reversão da polarização, impulsionando a localização de atividades industriais e de pessoas para além das áreas metropolitanas. A polarização reversa, no entanto, embora enfatize a desconcentração de atividade econômica e de população, na realidade parece estar mais direcionada aos fatores econômicos e presa à ideia da relação migração-emprego.

Com relação ao processo de reestruturação produtiva e ao espaço, Gottdiener (1993) não descarta o importante papel das mudanças provocadas pela crise da produção social do espaço, porém ressalta que as novas formas espaciais existentes nos EUA estão relacionadas a fatores que vêm operando há mais tempo; são eles: racismo, tecnologia e conhecimento como forças produtivas, intervenção estatal, reorganização e diferenciação empresarial, busca de fonte de mão-de-obra e os efeitos do circuito secundário do capital. O autor afirma que as inovações tecnológicas baseadas na microinformática, na flexibilidade, em pesquisa e desenvolvimento e assim por diante – que são a reação pós-fordista à crise atual do capital – afetarão algumas facetas da desconcentração de forma limitada, mas nítida. As maiores transformações, no entanto, serão produzidas no tecido social, com o acirramento de classe e de raça nas áreas centrais (elitização dos bairros, aumento de trabalhadores pobres e imigrantes clandestinos), estendendo-se para áreas periféricas e interioranas. Esse ponto também está presente nas análises de Sassen para as cidades globais. O movimento da desconcentração pode, inclusive, ter contribuído para a formação e surgimento de espaços urbanos selecionados, os quais se fortalecem e se recriam diante do atual processo de reestruturação econômica. Nesse sentido, as novas espacialidades resultariam, em parte, de processos socioeconômico-espaciais derivados de uma etapa prévia à reestruturação produtiva, preparando e abrindo espaço para os espaços da globalização (Baeninger, 2003).

Turok & Mykhnenko (2007) discutem a evolução das cidades europeias de 1960 a 2005. O objetivo principal é discutir tendências de comportamento para as cidades de 200.000 ou mais habitantes em trinta e seis países da Europa. Como alguns autores afirmavam que a desindustrialização, a redução do emprego, principalmente industrial, o deslocamento/migração da população acarretariam grandes problemas econômicos e sociais para essas cidades, e nas décadas de 1970/80 prevaleceu a ideia de crise e declínio urbano, principalmente das metrópoles, e que, segundo os autores, eram efetivamente as mais atingidas pelas variáveis anteriormente citadas. Alguns analistas inferiram que algumas cidades poderiam manter uma pequena fração da produção industrial apenas se o custo de transporte fosse alto e caso houvesse alguma restrição no tocante aos canais de oferta e de qualificação de trabalhadores, principalmente os setores que demandam mais proximidade do mercado consumidor, notadamente os mercados mais densos em população e renda.

Num contexto pós-industrial de baixo custo de comunicação, as pessoas e firmas escolheriam locais que apresentassem preços baixos, seja de terra e trabalho, reduzido congestionamento de trânsito e elevada qualidade do meio ambiente.

Em contrapartida, percebem-se, atualmente, cidades que apresentam renovado dinamismo e prosperidade, impactando positivamente as economias nacionais (OECD, 2001; Parkinson *et al.*, 2006). Os fatores elencados como determinantes de inovação e crescimento da produtividade são os serviços modernos e a pesquisa intensiva viabilizada por universidades e firmas competindo e colaborando através da proximidade. As cidades apresentam infraestrutura socioeconômica, amenidades e cargos que ajudam os países a atrair a população imigrante, notadamente os grupos ocupacionais qualificados e criativos, mas não apenas estes, e colaboram com a produção do conhecimento, garantindo, dessa forma, uma significativa vantagem competitiva (Turok & Mykhnenko, 2007).

Para Moura (2005), o conceito de cidades-regiões globais associa-se, dentre outras, à ideia de cidade global de Sassen (1991). As cidades-regiões funcionam cada vez mais como nós espaciais essenciais da economia global e como atores políticos da cena mundial, centrais à vida moderna. Elas se destacam na geografia mundial, pois organizam e hierarquizam as escalas territoriais interpenetradas de atividades econômicas e de relações de governança, variando do global ao local. Essa hierarquia é constituída a partir de redes transacionais extensivas, e, como exemplo, podemos citar os amplos e articulados arranjos financeiros e econômicos; os blocos multinacionais que apresentam respostas internacionais às tensões geradas pelo espraiamento do capitalismo além das fronteiras tradicionais. Estados e economias nacionais, embora usufruindo de menor grau de autonomia; sem descartar o ressurgimento de formas de organização econômica e política de cunho regional, como meio de enfrentar as ameaças e as oportunidades da globalização.

Exemplo de cidade-região analisado por Soja é Los Angeles; de estrutura policêntrica, transformou-se nos anos 1960 numa extensa constelação de pequenos núcleos industriais que se converteram no coração econômico de uma cidade fordista, sem estimular o crescimento da área central, mas associados a uma suburbanização espraiada; tanto que Los Angeles chegou a ser descrita como sessenta subúrbios em busca de uma cidade (Soja, 1994: 156).

Mattos (2004) afirma que as tendências identificadas para as principais aglomerações metropolitanas Latino-Americanas sugerem que, mais que a identidade que as particulariza, as mutações pelas quais estão sendo afetadas em muito se aproximam das vividas pelas metrópoles dos países desenvolvidos, destacando, entretanto, a proximidade com as norte-americanas. O avanço do processo de globalização, particularmente sob o influxo simultâneo e intensamente inter-relacionado da reestruturação produtiva, difusão e internalização das novas tecnologias da informação e comunicação, tem modificado a organização e o funcionamento dessas aglomerações, transformando suas articulações externas, assim como sua própria dinâmica e configuração interna (Moura, 2005).

A discussão da relação entre espaço e tempo no contexto atual confirma, ou ressalta, a presença de fortes externalidades urbanas que propiciam a inovação e assinalam a persistência dos espaços aglomerados. A reestruturação produtiva desloca o peso da participação setorial da indústria para o setor de serviços. Nesse processo, a terciarização de segmentos ligados à atividade industrial, à desintegração vertical da indústria e à separação das atividades dirigentes das efetivamente produtivas apresenta-se como forma de obter benefícios das vantagens comparativas oferecidas pelas diferentes localizações. Nas grandes áreas urbanas, os principais centros cada vez mais se especializam em tarefas e atividades intensivas em conhecimento, tornando viável que a atividade aparentemente dispersa, porém interdependente, mantenha-se sob direção centralizada, garantindo eficiência à função empresarial (Caravaca & Méndez, 2003)

Para Ribeiro & Lago (1991), o Brasil, país de industrialização tardia e que no período 1950/80 apresentou forte crescimento industrial e urbano no contexto do processo de substituição de importações, presenciou, na década de 1980, o esgotamento desse modelo de crescimento. Segundo os autores, a estagflação mudou a dinâmica de crescimento metropolitano que tinha se estruturado até então. Na Grande São Paulo, houve fuga de indústrias para o interior e para outras regiões, menor crescimento populacional, empobrecimento da pequena burguesia e do proletariado; além disso, houve também a crise fiscal do setor público e suas repercussões sobre os investimentos públicos em infraestrutura socioeconômica. Cabe destacar que as informações levantadas pelos autores fazem crer que a mudança (urbana) não decorreu apenas da estagflação, mas também da reestruturação socioespacial decorrente das transformações no circuito industrial da

acumulação. O padrão periférico de crescimento e organização metropolitanos que prevaleceu desde os anos 1950 está se esgotando pelo duplo movimento de crise e modernização das esferas de produção e circulação do espaço construído.

Os estudos sobre o urbano/metropolitano no Brasil, apesar de seus diferenciados enfoques, consolidam a noção de padrão periférico de urbanização, qual seja, segregação social das camadas populares de baixa renda, autoconstrução de moradias e precariedade das condições de consumo coletivo, todos apontados como definidores desse padrão periférico (Ribeiro & Lago, 1991). A estrutura centro-periferia deixa de ser uma noção descritiva para tornar-se um paradigma teórico. O processo de geração do padrão periférico é explicado por duas vertentes: a primeira atribui a segregação residencial à conjugação dos efeitos do mercado fundiário e da intervenção do Estado; e a segunda procura compreender a dinâmica metropolitana a partir da própria periferia, de sua lógica de organização.

Tendo em vista as análises dos processos de loteamento, os autores ressaltam o caráter do processo de espoliação dos compradores, processo esse viabilizado pela informalidade das operações econômicas. Estabelecem relações entre o comprador, o loteador e o poder local, todos em busca da apropriação dos benefícios da especulação, propiciados por uma urbanização fundada na reprodução das desigualdades. Utiliza-se a noção do padrão periférico para explicar as particularidades da metropolização, sendo tal noção deduzida do processo de industrialização subdesenvolvida (Kowarick & Campanário, 1988), significando a combinação de modernização/elevada produtividade e as formas absolutas de extração da mais-valia: contenção salarial, extensão da jornada de trabalho, precarização das condições de trabalho. Assim se estabelece, via intervenção do Estado, um crescimento urbano segregador e excludente.

O padrão periférico de crescimento de nossas metrópoles é uma das expressões das particularidades da expansão do capitalismo. Com efeito, na coletânea de textos editada por Maricato (1979), Francisco de Oliveira chama a atenção para o fato de os trabalhos ali reunidos adotarem como abordagem a noção do urbano enquanto forma e não apenas *locus* da expansão capitalista no Brasil. A moradia autoconstruída é entendida como riqueza social (diferente do valor) posta a serviço da reprodução do capitalismo, mas entre nós lucrativa, dada a combinação de novas e velhas formas sociais e as características elitizadoras da política habitacional como decorrentes da natureza de classe do Estado. É

neste movimento da pesquisa que emerge a noção de espoliação urbana como conceito que unifica no plano analítico as relações de exploração e o processo urbano, elemento fundamental na caracterização do “padrão periférico” (Ribeiro & Lago, 1991).

Como necessidade de aprofundar essa análise para os espaços metropolitanos, preferencialmente, o próximo tópico apresenta algumas discussões sobre o processo de globalização/reestruturação contemporâneo em algumas metrópoles selecionadas.

1.3 Análises das mudanças nas estruturas socioeconômicas recentes de espaços metropolitanos selecionados

Partindo da mesma metodologia utilizada por Preteceille, Ribeiro (2000), em um estudo do caso da Região Metropolitana do Rio de Janeiro, afirma que a dualização naquela cidade é apenas parcial. Segundo o autor, as mudanças econômicas trouxeram o crescimento do setor de serviços e de empregos de baixa qualidade, além da reconfiguração das profissões típicas da classe média, desaparecendo algumas e surgindo novas, mais vinculadas às funções de gestão próprias das cidades globais, mas, ainda assim, não é possível pensar em uma segregação bipolar como a apresentada por Sassen:

A nossa avaliação não legitima o diagnóstico de um espaço social que se polariza (...) Nenhuma das 219 áreas que analisamos teve a evolução da mobilidade descendente absoluta, salvo as do tipo popular-periférico, (...) não se configurando nenhuma situação de exclusão urbana. Em compensação, as desigualdades socioespaciais permaneceram extremadas, apesar da melhoria global das condições de vida. (Ribeiro, 2000: 95).

Borja (2007) discute a cidade de Barcelona e afirma que, nos anos 1970/80, houve forte mobilização social para a definição de uma política urbana incluyente, com forte investimento em infraestrutura, mas nos anos 1990 a política mudou e hoje a cidade/área metropolitana é refém dos interesses privados e se constata forte elevação do preço do solo e das moradias, inclusive, o autor destaca que a metrópole não aumentou sua população nessas duas últimas décadas, mas dobrou o tamanho de sua área urbanizada, além de ampliar a rede viária para automóveis, o mesmo não ocorrendo para a de transporte público, além de expandir os condomínios fechados e ampliar as áreas temáticas para turismo e de lazer para os turistas.

Desde a redemocratização em meados da década de 1970, a Região Metropolitana de Barcelona apresentou importantes investimentos em infraestrutura econômica e social e que caracterizavam um modelo de cidade polinuclear, equilibrada e com alto grau de compactação dos assentamentos urbanos (Herce, 2005). Mas, juntamente com essas melhorias, o crescimento econômico dessas últimas décadas está acarretando um crescimento acelerado do preço do solo, dispersão do modelo territorial, maior custo de acesso aos serviços e indícios de criação de territórios de marginalidade sobre novos fenômenos sociais. Os investimentos realizados para a Olimpíada acarretaram uma tripla mudança da área metropolitana, a saber: a) mudança de uma estrutura tipicamente industrial para uma mais diversificada, com predomínio crescente do setor de serviços, e uma atenção preferencial à melhoria dos mecanismos de oferta de fatores de localização; b) forte investimento em infraestrutura que tem possibilitado uma equalização dos níveis de acesso aos espaços metropolitanos e maior campo de influência territorial da mais-valia gerada pela grande cidade, num contexto mais amplo; e c) transformação das áreas geográficas centrais, aparecendo novos espaços de oportunidades com diversidade de características, que concentram os investimentos e estão criando condições para reorganizar a metrópole (Herce, 2005). A forma das redes, a cobertura espacial que produz, as facilidades de acesso a elas e os custos de acesso serão, no futuro, um discriminador espacial e social, e a ausência de densidade se mostra como o principal inimigo da extensão das redes, como o mostram os âmbitos de cobertura das recentes redes de cabos.

Ramírez (2006) questiona o que fazem os âmbitos locais na configuração da Metrópole e se tem mudado ou não o modelo de desenvolvimento territorial da cidade, e, em caso afirmativo, como e para onde. A suposição inicial da autora é que a metrópole passa por uma mudança importante da função industrializadora para uma de serviços e patrimonialista que lhe impõe agora a visão pós-industrial, em que aparentemente se vê imersa como processo no atual contexto (Ramírez, 2006). A autora também ressalta a importância das áreas, como os entornos privilegiados, para seu desenvolvimento, enfatizando a primazia dos agentes locais enquanto promotores e responsáveis pela transformação metropolitana. No contexto local de desenvolvimento da metrópole, as transformações no modelo de desenvolvimento são percebidas a partir de dois pressupostos, a saber: a) a mudança de uma expressiva parcela da indústria (desindustrialização) e a

terciarização da economia e, portanto, da cidade; e b) a inclusão do patrimônio natural e cultural que são próprios às cidades, enquanto elementos importantes para sua reativação econômica (Ramírez, 2006). Quanto à terciarização, observa-se, não apenas no México, mas em grande parte da América Latina, a desindustrialização dos espaços metropolitanos e o crescimento do terciário, crescimento este que ocorre de maneira polarizada entre o crescimento do terciário moderno (utilizando proporcionalmente menos mão-de-obra, porém de elevada qualificação) e o informal.

Mattos (2004) analisa as transformações causadas pela reestruturação produtiva e pela globalização que afetaram Santiago e sua área metropolitana. Nesse contexto, é dado um maior enfoque aos efeitos dessas transformações sobre a configuração urbana da área metropolitana de Santiago, tendo ainda como pano de fundo as tendências de concentração econômica e demográfica em torno das capitais presentes no período de industrialização substitutiva. De acordo com Mattos, no começo da década de 1970, o Chile passou por um processo de transformação estrutural, ao deixar para trás um modelo de crescimento econômico protecionista, caracterizado por ativa intervenção estatal em prol da indústria nacional. No final desse período, com o aprofundamento da crise econômica e social, o país deparou-se com um embate sobre sua própria continuidade como sociedade capitalista. Diante desse cenário, havia duas importantes propostas para o país: “*a via não capitalista para o desenvolvimento*” e a “*transição democrática ao socialismo*”. (Mattos, 2001: 121)

Ao se tentar pôr em prática a segunda opção, constatou-se o agravamento da crise econômica e social, como também o surgimento de um ambiente propício para o desenvolvimento de um processo de reestruturação produtiva, que deu início ao novo processo de modernização capitalista neste país. Aqueles que apoiavam, desde a década de 1970, a liberalização econômica, consideravam que esse era o caminho certo para “*conseguir uma economia descentralizada*” (Mattos, 2001: 121), já que, a partir dele, o país poderia obter crescimento econômico por meio da especialização na produção do item mais vantajoso em relação a outros países, além de considerarem que, por essa via, seria possível chegar a uma mais equilibrada distribuição territorial das atividades produtivas e da população.

As mudanças ocorridas a partir da reestruturação produtiva acentuaram a tendência à urbanização do emprego, fato que é percebido na maioria das grandes metrópoles -

fenômeno iniciado no período da industrialização substitutiva. Isso pode ser confirmado pela queda de postos de trabalho nos setores agrícola e industrial (apesar de este ter gerado, no início do processo, significativa porcentagem do emprego nacional) e aumento da contribuição do número de empregos pelo setor de serviços. Esse aumento da participação do terceiro setor (que acabou compensando a queda dos demais setores), em conjunto com o crescimento das exportações e dos investimentos estrangeiros, culminou num forte crescimento econômico chileno nesse mesmo período, fato não observado em nenhum outro país latino-americano.

Por outro lado,

a dinâmica econômica firmada com o avanço da reestruturação e da globalização estava associada a substanciais mudanças nas condições gerais de funcionamento do mercado de trabalho, condicionadas pelo governo militar com o propósito de desmontar o conjunto de normas institucionais sobre relação salarial ao longo do período desenvolvimentista, e teve importantes efeitos sobre a evolução do emprego e da estrutura ocupacional (Mattos, 2001: 125).

Entretanto, o autor ressalta que, apesar do aumento do total de emprego e da renda *per capita*, percebeu-se, também, o aumento da informalidade, que incluía 39,5% do total de empregos do terceiro setor, e da precarização do mercado de trabalho chileno como um todo. Tais fenômenos confirmam a bipolarização no mercado de trabalho entre setores com mão-de-obra que possui possibilidades de ascensão e melhoria de seu bem-estar, e trabalhadores com emprego precário que praticamente não conseguem melhorar sua condição social.

Como consequência da concentração das atividades formadas a partir dos efeitos da reestruturação produtiva e da globalização na Área Metropolitana de Santiago (AMS), percebe-se que essa passou a reunir a maior parte dos empregados com remuneração mais elevada, juntamente com as principais atividades econômicas do país. Esses fatores, além de acelerarem a expansão e o dinamismo da AMS, fizeram com que ela incorporasse sua condição de cidade global, onde se localizam atividades mais diretamente vinculadas à dinâmica da globalização, confirmando tendências de caráter global.

O autor problematiza a questão da “metropolização” de Santiago, levantando questões sobre como se materializaram as tendências de crescimento metropolitano nesse novo cenário, e quais foram as principais diferenças das formas atuais de expansão

metropolitana com relação ao período anterior (década de 1980). Para que essas questões sejam respondidas, é importante destacar certos aspectos, tais como: a) acentuação incontável da suburbanização, que prolonga a metrópole em todas as direções possíveis; b) estrutura social metropolitana polarizada e segregada, perfeitamente visível no território da AMS; e c) surgimento de novos artefatos urbanos.

O que se percebeu como relevante na década de 1990 é que a metrópole em expansão transbordou seus limites urbanos consolidados no período anterior, transformando-se, desta forma, em *metrópole-região*, de estrutura policêntrica e fronteiras difusas, em permanente expansão, que adquiriu configuração do tipo arquipélago. Esse crescimento econômico e territorial, segundo o autor, traduziu-se numa melhor articulação de Santiago com a rede mundial de cidades, tornando-a atrativa para novos investimentos e atividades econômicas do país.

Para a análise dos efeitos sobre a estrutura social da AMS, causados pelas mudanças produzidas pela reestruturação e globalização, o autor utilizou dados de uma pesquisa sobre orçamentos familiares. Como decorrência do firme processo de crescimento e das políticas sociais, entre 1988 e 1998, houve elevação tanto da renda real como da renda *per capita* dos domicílios e no consumo por pessoa. Também se verificou diminuição no grau de desigualdade da distribuição de renda e do consumo, e os níveis de pobreza e de miséria diminuíram de maneira significativa no mesmo período.

O autor conclui que a Região Metropolitana de Santiago foi realmente favorecida pelos resultados da reestruturação produtiva e pela globalização nesses anos, e que os mais importantes indicadores sociais mostram que a tendência dominante tem sido para a convergência e a diminuição da polarização social. Tais indicadores sociais permitiram afirmar que a tendência de maior segmentação do mercado de trabalho e a hipótese de que a classe média estivesse sendo a mais prejudicada por esse processo não se constataram para o país e para a AMS em particular. Além do mais, ao se comparar a distribuição de renda nas distintas regiões, pode-se constatar a polarização territorial entre a população de maior e menor renda. Dessa forma, foi possível identificar a existência de guetos urbanos, tanto para ricos como principalmente para os mais pobres (Mattos, 2001).

Para a compreensão das novas dinâmicas metropolitanas num contexto de crescimento urbano/metropolitano bastante intenso, como foi a economia brasileira desde

os anos 1960, Silveira (2007) propõe uma análise sobre as condições do meio construído e sobre os diferentes circuitos de produção resultantes da coexistência de diversas divisões territoriais do trabalho. O papel da tecnociência, da informação e das finanças explica a difusão de atividades bancárias, comerciais, industriais e de serviços, frequentemente orientados à exportação, localizando-se em áreas modernas da cidade e compondo o circuito que a autora denomina de superior da economia urbana. Resultado indireto dessa modernização: outro conjunto de divisões do trabalho se instala ali onde o meio construído urbano se encontra deteriorado ou mesmo provido de equipamentos. Para a autora, trata-se do circuito inferior, integrado por formas de fabricação, comércio e serviços sem uso intensivo de capital e que satisfazem as demandas, na maior parte das vezes, dos estratos inferiores (Silveira, 2007). O reduzido grau de capital imobilizado acarreta, a partir de relações técnicas e de organização pouco sofisticadas, num número significativamente elevado de postos de trabalho. Como fração indissociável do circuito superior, a autora identifica o circuito superior marginal, constituído por formas mistas, pertencentes tanto às atividades herdadas como a formas de trabalho emergentes que participam, subordinadamente, da divisão do trabalho hegemônica. Por fim, existe uma oposição dialética entre os circuitos, sendo ambos opostos e complementares, ainda que no inferior a complementaridade adquira a característica de dominação (Silveira, 2007).

Num panorama da urbanização brasileira desde a década de 1970, Silveira (2007) afirma que, no Nordeste, prevalece/u uma estrutura de “propriedade hostil” que impede/iu uma melhor distribuição da renda e elevação do consumo, formando metrópoles num processo considerado um pouco mais lento, e que ocorreu a partir da expulsão de trabalhadores rurais, cuja parcela significativa integra o circuito inferior de metrópoles, como Salvador, Fortaleza e Recife. Na cidade grande, a superposição de divisões de trabalho hegemônicas, homogeneizadas e não homogeneizadas cria uma diversidade socioespacial, que se completa com formas de cooperação também variadas (Silveira, 2007). A elevação quantitativa e qualitativa do consumo atrai a localização de atividades de distribuição de bens e produção de serviços, ou seja, as metrópoles recebem múltiplos tipos de trabalho e capital. O modo de crescimento das manchas urbanas brasileiras tem sido causa e consequência de formas de especulação exercidas por empresas de diferentes ramos e tamanhos e, inclusive, pelo Estado. Centros radiais antigos e deteriorados estão envoltos

com a revitalização urbana ao ritmo dos grandes capitais financeiros e das construtoras. Tais centros coexistem com a produção de novas centralidades, fundadas em modelos de urbanização periférica, de vias rápidas e favoráveis ao transporte individual (Mattos, 2004); as classes médias e médias altas têm contribuído para o surgimento de condomínios fechados, para a verticalização acelerada e também para o crescimento da horizontalização, ao mesmo tempo que se percebe uma enorme periferia pobre (Silveira, 2007).

Quanto mais populosa é a cidade, maior e mais expandido é seu mercado, espraiando-se num vasto meio construído, sendo bastante fragmentado quanto aos seus valores. Segundo Silveira (2007), isso permite afirmar que existem áreas de diversidade e especialização, nas quais o trabalho se especializa e se divide em múltiplos circuitos espaciais de produção¹¹, cujo território pode ser o bairro ou mesmo a cidade em virtude de sua condição hegemônica. A circulação é determinante e por ela os circuitos diferentes se entrecruzam e criam um mercado segmentado, que se nutre da diversidade de fabricação, de comércio e de serviços. Trata-se de pontos e áreas densas da divisão do trabalho, onde coexistem técnicas de diferentes momentos históricos (Silveira, 2007).

A natureza e a difusão das técnicas contemporâneas multiplicam as atividades e a divisão do trabalho em diversas partes da cidade, apesar de as grandes empresas e de o poder público buscarem a imposição de um único conjunto de técnicas e uma única forma de usá-las. De ferramentas manuais às máquinas e equipamentos eletrônicos e informáticos, um amplo leque de instrumentos está na base das atividades de fabricação do novo e velho terciário, seja menos ou mais qualificado.

Por fim, Silveira (2007) realizou uma pesquisa de campo que envolveu mais de 1000 empresas de diferentes setores e tamanhos e que incorporou os seguintes tópicos: evolução histórica da atividade, meio construído, instrumentos e equipamentos de trabalho, matéria-prima, insumos e produtos, mão-de-obra, forma de organização da empresa, financiamento, poder público, utilização (destino) do lucro, absorção da informação, publicidade e mercado. Além disso, outras áreas metropolitanas, além de São Paulo, foram contempladas, tais como Porto Alegre, Goiânia, entre outras. As empresas tipificadas como inferior lutam pela sobrevivência, e o grau de mortalidade é bastante elevado. Quando

¹¹ Por circuito espacial de produção entende-se as diversas etapas pelas quais passa um produto desde o início do processo de produção até o consumo final. Hoje tais etapas não ocorrem necessariamente na contiguidade e podem abarcar mesmo o mundo, dependendo da força e dos atores envolvidos. Ver Silveira, 2007, p. 152.

existe um excedente, este é destinado à compra de pequenos imóveis, de infra-estrutura, reformas e pintura e ao abastecimento da própria atividade. Demandas mínimas, relativas a capital fixo e ao capital de giro, surgem como necessidades fundamentais. Trata-se de empresas territoriais que buscam melhorar as condições de seu local de trabalho, que dependem do meio no qual estão inseridas e que, portanto, será difícil abandonar o lugar, ou seja, estão mais arraigadas espacialmente do que as grandes corporações, cuja lógica é a mobilidade permanente. O circuito superior marginal, cujos conteúdos informacionais são tecno-científicos, mais dependentes do trabalho global e menos dependentes da convivência territorial, distancia-se do circuito inferior. Sua lógica é subordinada às lógicas hegemônicas, mas não sempre obediente, pois seus produtos, localizações e demandas são outras. Essa organização se caracteriza por relações organizacionais mais flexíveis, com demonstrada capacidade de adaptação, pois sua vulnerabilidade não lhe permite criar organizações rígidas e pesadas.

Em dois estudos realizados para a Região Metropolitana de Belo Horizonte, Oliveira *et al* (2003 e 2007) utilizam metodologia desenvolvida por Ribeiro (2000) e produzem indicadores para avaliar o desenvolvimento da estrutura sócio-ocupacional nas décadas de 1980 e 1990. Utilizando os censos demográficos de 1980 a 2000, a prioridade foi analisar tais indicadores no espaço intrametropolitano, com o intuito de inferir se o desenvolvimento dessa região se pautou, ou não, pela polarização ocupacional e de renda. Os indicadores selecionados foram os níveis de escolaridade e de desemprego, de renda, grau de formalização e os níveis de integração das cidades metropolitanas em relação à cidade-polo a partir também de uma seleção de indicadores de cor e gênero. A análise é referenciada pelo atual processo de reestruturação produtiva, pela globalização, pelas articulações desses espaços em termos globais (redes, nós, articulados com o intuito de reprodução do capital), pela desindustrialização dessas áreas, expansão dos serviços modernos e tradicionais, e o resultado não corrobora uma maior polarização sócio-ocupacional desse espaço metropolitano, pois o que ocorreu na RMBH nestas duas últimas décadas foi uma certa estabilidade das estruturas social e urbana, apesar da redução do operariado industrial e do crescimento do setor terciário e do empobrecimento das áreas centrais (Ribeiro, 2000; Oliveira *et al*, 2003 e 2007).

Os resultados corroboram a expansão da precariedade do trabalho (redução de percentual de carteira assinada, do salário real, elevados índices de desigualdade, principalmente na década de 1980) no contexto metropolitano mineiro. Nessa região, os impactos das principais mudanças socioeconômicas, portanto, apresentaram-se de forma mais complexa do que é possível pensar via o modelo das *global cities*. O único indicador que apresentou tendência pronunciada a uma polarização geográfica centro-periferia da RMBH foi a renda, que piorou substancialmente, e de forma praticamente homogênea na periferia. Ainda assim, o centro apresenta boa dose de manchas que indicam também uma piora na renda, no entanto, estratificada entre baixa, alta e média. Tampouco em relação às oito categorias sócio-ocupacionais, a gênero e a cor, esse estudo não confirmou a polarização (Oliveira *et al*, 2003). A distribuição relativa da população economicamente ativa da RMBH nas referidas categorias apresentou pequena redução das categorias superiores, pequena expansão das médias e pequena redução das inferiores. Ao mesmo tempo em que a mulher aumentou sua presença nas categorias sócio-ocupacionais altas e médias, ela está fortemente representada nas categorias inferiores. Quanto aos pardos, negros, amarelos e índios, apesar de ampliarem sua participação nas categorias sócio-ocupacionais altas e médias, continuam fortemente concentrados nas categorias inferiores. A análise para a década de 1990 dos indicadores de trabalho e renda demonstrou múltiplos níveis de polarização na RMBH. As variáveis vinculadas à renda e ao desemprego foram as que apresentaram maiores intensidades de polarização, em especial para o recorte de gênero feminino, faixa etária (notadamente a população mais jovem) e cor. As diferenças de rendimentos entre gênero e cor continuam bastante acentuadas nessa década, bem como o acesso aos direitos trabalhistas. Por fim, o desemprego feminino é o que apresentou maior polarização quando se consideram os níveis de integração das cidades metropolitanas em relação ao polo (Oliveira *et al*, 2007).

Araújo (2001) relaciona as transformações na estrutura produtiva e as mudanças na estrutura ocupacional da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP) para a década de 1990. Nessa década, a RMSP passou não por um processo de desconcentração, mas, sim, de reestruturação industrial. Se houve saída de empresas industriais, outras se instalaram, principalmente empresas inovadoras, intensivas em ciência e tecnologia e as sedes dos conglomerados financeiros. Existem duas ordens de questões características do

desenvolvimento recente da RMSP, sendo a primeira de natureza histórica, fruto dos determinantes da heterogeneidade estrutural da formação econômica da região; e a segunda, sobreposta a essa, provém da natureza também heterogênea do processo de formação em curso, incluindo e excluindo empresas e pessoas do processo de produção. Se, por um lado, existe expansão das ocupações em serviços auxiliares e produtivos, incorporando um universo de profissionais com ensino médio e superior, por outro, ocorre a expansão dos postos de trabalho em prestação de serviços pessoais, de baixa qualificação e remuneração.

Maldonado (2000) analisa, no período de 1981 a 1991, as principais mudanças sociais e os processos de desigualdade decorrentes da reestruturação produtiva e da globalização para a região metropolitana de Madri. Para que tais mudanças fossem inferidas, além das categorias sociais, o autor também apresenta outros indicadores, a saber: idade, gênero e distribuição da população pelo território, como determinantes da segregação social. Maldonado parte das premissas do modelo da *global city*, a partir do qual os processos de globalização e de reestruturação produtiva causam uma dualidade social, e sua análise incorporou a metodologia desenvolvida por Preteceille (2000). Assim, para a discussão dessa dualização, além de se considerar o papel da globalização e da reestruturação produtiva, deve-se ter em mente aspectos como a distribuição da renda que diferencia ainda mais a sociedade: de um lado, os mais ricos com melhores condições de vida e trabalho; e, de outro, os mais pobres, que se encontram em pior situação.

Concernente à reestruturação produtiva na Região Urbana de Madrid, processo conhecido como “tecnificação” das empresas, observa-se uma diminuição do número de trabalhadores industriais em favor de um aumento dos trabalhadores no setor de serviços. Esse processo de tecnificação supõe um aumento dos trabalhadores mais qualificados e com formação mais elevada, devido ao desenvolvimento tecnológico instaurado. Portanto, tem-se uma maior profissionalização do mercado de trabalho como um todo (sendo esse o principal resultado das mudanças sociais), porém em maior proporção no terceiro setor do que nos outros setores. A partir de então, o autor chega a uma primeira conclusão, na qual afirma que não ocorre dualização no mercado de trabalho madrilenho no que diz respeito às categorias profissionais, pois *“essa transformação deveria ser acompanhada de um aumento das ocupações de trabalhadores não-qualificados ou qualificados, mas essas foram as categorias que mais diminuem no conjunto dos madrilenos economicamente*

ativos” (Maldonado, 2000: 179). Ao considerar a evolução das categorias sócio-ocupacionais, tem-se um crescimento dos profissionais e técnicos, principalmente os autônomos, juntamente com o pessoal dos serviços, o que acaba por compensar a forte redução dos trabalhadores braçais especializados e não-especializados. O que ocorreu foi o crescimento econômico da Região Urbana de Madri, devido à maior participação do setor terciário, e que foi impulsionado pelo maior nível de profissionalização exigido pelas novas tecnologias instauradas pelos processos de reestruturação produtiva e pela globalização.

Como já afirmado, o maior nível de escolaridade do terceiro setor explica, em parte, sua maior contribuição para o crescimento econômico observado em Madri; mas esse indicador passou a ser um dos mais importantes determinantes para o crescimento das desigualdades sociais. Contudo, segundo o autor, esse crescimento vem acompanhado de uma reestruturação social, embora sua distribuição social e territorial não tenha sido uniforme.

Nota-se uma expansão das atividades econômicas devido também à maior participação das mulheres no mercado de trabalho e ao crescimento da população economicamente ativa como um todo (decorrentes do crescimento populacional e do maior número de jovens que buscam o primeiro emprego). Entretanto a oferta de empregos não acompanhou esse crescimento, o que resultou no crescimento do desemprego nesse espaço metropolitano no período analisado, sendo este um dos principais problemas sociais decorrentes do processo de mudança econômica (Maldonado, 2000).

Outra característica advinda das mudanças no mercado de trabalho madrileno foi a precarização do emprego. Os contratos adquiriram caráter mais temporário devido à maior instabilidade das atividades empresariais. Maldonado notou que o desemprego e a precariedade do trabalho atingiram, proporcionalmente, mais as mulheres e os trabalhadores mais jovens. Outro importante indicador citado pelo autor é o preço da habitação, que é um indicador de que os diferentes tipos de habitação disponíveis corresponderiam a classes sociais distintas, pois *“o preço da habitação se converte em meio de se distribuir de forma diferencial os grupos de renda, constituindo o principal fator de segregação social no espaço urbano”* (Maldonado, 2000, 189). Dessa forma, fica clara a polarização da sociedade no espaço urbano. E o fato de se presenciar preços distintos para moradias iguais, tendo como variante apenas a localização destas, demonstra uma demanda

de parcela da sociedade em se manter um certo distanciamento social. Pode-se observar, também, que as regiões operárias e de rendas mais baixas da cidade são mais homogêneas comparadas às regiões das classes média e alta, quando se considera o valor das moradias, pois a diferença de preço das moradias intra-região é menor na primeira do que nas regiões de média e alta renda.

Pode-se concluir que as mudanças sociais observadas em Madrid, em muitos aspectos, seguem as premissas do modelo da cidade global, a partir da qual ocorreria a polarização da sociedade em termos territoriais e de renda, e que esses diferentes espaços são internamente mais homogêneos. O autor afirma que, em Madrid, o processo de segregação territorial é visível, pois o espaço é diferenciado de acordo com a qualificação social das pessoas que o habitam, e essa tendência de diferenciação está relacionada com a localização das atividades mais representativas e com a localização dos principais serviços da cidade, juntamente com características ambientais de cada região da cidade. Essa segregação também se reflete nas oportunidades de ascensão social e acesso ao trabalho (maior nas regiões de maior renda).

Maldonado (2000) considera que, no tocante ao mercado de trabalho, o que se percebeu de mais relevante foi uma maior profissionalização desse mercado como um todo. A profissionalização das ocupações causa efeitos significativos na estratificação social, com aumento numérico da classe média e forte diminuição da classe operária. Ao mesmo tempo ocorre elevação das diferenças, em termos de idade e gênero, quando se considera a precariedade dos contratos, bem como no tocante ao desemprego. Essas diferenças se manifestam no acesso à moradia e na localização residencial que os preços da habitação impõem aos diferentes grupos de renda.

Para o caso específico da cidade de São Paulo, o atual processo de transformação revela um fenômeno mundial, pois as mudanças que ocorrem no processo produtivo em função dos novos padrões de competitividade, o desenvolvimento dos serviços modernos, o crescimento do setor financeiro, o deslocamento dos estabelecimentos, notadamente os industriais, e as exigências das novas atividades modificam radicalmente o espaço da metrópole pela imposição de novos usos decorrentes do estabelecimento de uma nova divisão espacial do trabalho (Carlos, 2004). Um dos “elementos que diferenciam a ‘cidade mundial’ das demais é a emergência do setor de serviços altamente especializado,

articulando espaços com uma racionalidade e eficiência assentada na competitividade estabelecida por padrões impostos mundialmente” (Carlos, 2004: 89).

No atual processo histórico, do ponto de vista da reprodução do capital, o processo de reprodução espacial, com a generalização da urbanização, produz uma nova contradição, ou seja, o crescimento da ocupação espacial vai produzindo relativa escassez de áreas. Nesse momento, o espaço, produto da reprodução da sociedade, entra em contradição com as necessidades do desenvolvimento do próprio capital. Isso significa dizer que “a ‘raridade’ é produto do próprio processo de produção do espaço, ao mesmo tempo que sua limitação – o que se configura como uma contradição do espaço (inerente ao seu processo de produção)” (Carlos, 2004: 90). Neste caso, percebe-se que existe uma aliança de interesses entre o mercado imobiliário e o setor produtivo na construção do ‘novo espaço’. De um lado, o setor imobiliário, com o intuito de continuar sua expansão, precisa, permanentemente, de novas estratégias capazes de permitir sua reprodução; por outro lado, o setor produtivo demanda a continuidade de novas necessidades quanto ao espaço construído; ambos precisam de uma infra-estrutura moderna. Como afirma a autora:

A tendência de escassez do solo urbano no entorno dos centros econômicos/financeiros da metrópole, gera a necessidade de novas estratégias capazes de permitir a reprodução do capital, assegurada através da possibilidade para se controlar o problema do espaço urbano enquanto mercadoria tornada rara, em decorrência da intensificação do processo produtivo. A interferência do Estado, mudando a legislação, permitindo transformações na lei de zoneamento, dirigindo o processo de desapropriação do solo urbano, criando mecanismos que permitam o remembramento de terrenos urbanos, aumentando o coeficiente edificável (o que permite a verticalização) vão criar mudanças significativas na metrópole (Carlos, 2004: 92).

Convém ressaltar que as estratégias que percorrem o processo de reprodução espacial são estratégias de classe, pois se referem a grupos sociais bastante diferenciados, com objetivos, desejos e necessidades também diferenciadas, o que torna as estratégias conflitantes. O Estado, por sua vez, desenvolve estratégias que orientam e asseguram a reprodução das relações em todo o espaço (elemento que se encontra na base da construção de sua racionalidade). Assim, o espaço traduz as relações de classe, onde o Estado é um meio de poder de uma classe, atendendo aos objetivos dessa via estratégias e investimentos em infra-estrutura. Dessa forma, através de renovações urbanas, são reorganizadas as relações sociais e de produção, ou seja, essa renovação se inscreve num conjunto de

estratégias políticas, imobiliárias e financeiras, com orientação para a reprodução espacial, que, por sua vez, redundando num aprofundamento da segregação e hierarquização espacial “a partir da destruição da morfologia de uma área da metrópole que ameaça e transforma a vida urbana, reorientando usos e funções dos lugares da cidade, expulsando a população para a periferia ou, para quem pode pagar, para bairros próximos ao centro” (Carlos, 2004: 93-94).

No contexto de São Paulo, mas também em outras metrópoles mundiais, a mobilidade espacial da construção e ocupação de edifícios de escritórios é viabilizada, parcialmente, via ocupação de antigas áreas antes destinadas às atividades industriais (os galpões industriais), ou então se impondo em antigas áreas residenciais de ocupação horizontal. Dessa forma, ao lado das mudanças no uso do solo urbano, assiste-se “a uma mudança funcional significativa, em decorrência das necessidades impostas pela reprodução do capital que redefine a divisão espacial do trabalho” (Carlos, 2004: 94-95). A escassez relativa dos espaços disponíveis na metrópole paulista obriga as empresas, notadamente as voltadas ao setor de serviços modernos, a buscarem novas localizações dentro da metrópole, produzindo um movimento espacial onde o processo de reprodução espacial acaba gerando novas centralidades (Carlos, 2004). O que deve ser ressaltado, então, é que o uso (do espaço) pode vir a ter sentidos diversos, seja no tocante à compra de uma moradia e/ou compra de um escritório para ser alugado. O dado importante aqui é que “essas contradições assinaladas no processo de reprodução do espaço se dão no interior do processo de reprodução das relações sociais de produção. É a raridade do espaço para essa nova atividade econômica que vai se realizando na metrópole, que move as mais variadas estratégias” (Carlos, 2004: 99).

Mammarella (2000) analisa a economia e a ocupação na Região Metropolitana de Porto Alegre (RMPA) a partir dos dados dos censos 1980 e 1991. Segundo a autora, considerando que a estrutura da economia metropolitana - seu respectivo crescimento e a distribuição da mão-de-obra ocupada - não está disposta e nem ocorre de modo uniforme, para que a ocupação na Região Metropolitana Porto Alegre (RMPA) fosse melhor analisada, Mammarella (2000) realizou uma divisão da região metropolitana em duas áreas, a saber, a norte, com atividade industrial mais voltada a um setor específico (coureiro-

calçadista), e a sul, caracterizada por maior diversidade no setor industrial e no setor de serviços.

A metodologia utilizada pela autora é semelhante àquela desenvolvida por Ribeiro (2000). A espacialização da população economicamente ativa da RMPA é feita com base nos dados censitários, por setor de atividade econômica (setores primário, secundário e terciário), para os anos de 1980 e 1991. O objetivo é apontar as mudanças que ocorreram na estrutura da PEA metropolitana nesse período, bem como o significado que essas mudanças adquiriram nos diferentes setores da economia e no espaço da RMPA. A autora focaliza o modo como os ocupados se distribuem por setor de atividade ou ramo (definidos pelo IBGE em 1991)¹². Como observado em várias outras regiões metropolitanas, a globalização e a reestruturação produtiva interferem na estrutura econômica e ocupacional das metrópoles, fazendo com que ocorra uma reconfiguração do mercado de trabalho, a partir da qual se redefinem os conceitos e as concepções de relações de trabalho. Esse processo, partindo da premissa da bipolarização do mercado de trabalho, acaba gerando empregos que exigem uma maior qualificação do trabalhador, em detrimento de outros que admitem trabalhadores com baixa qualificação, sem perspectivas de ascensão e de melhora de sua condição social (o que se traduz na queda do emprego formal), além de eliminar diversos postos de trabalho, como consequência do processo de desindustrialização relativa¹³. Portanto, segundo a autora, a categoria de ocupados se sobrepõe à de empregados, e o setor terciário em expansão tende a absorver mais visivelmente os primeiros.

No que diz respeito à estrutura econômica, seguindo a tendência mundial, a reestruturação produtiva e a globalização (mais visíveis no período de 1981 a 1990) contribuíram para a redução da participação econômica dos setores primário e secundário, acompanhados pela expansão do setor terciário, que obteve relevante participação no crescimento econômico estadual no Rio Grande do Sul. Nesse contexto, a região metropolitana de Porto Alegre se torna o centro das principais atividades econômicas urbanas e o principal centro de articulação da região com outras áreas; por isso, ela atrai mão-de-obra de diversas partes do Estado, aumentando sua concentração urbana e industrial até o momento em que a metrópole apresenta sinais de saturação de sua

¹² Ver página 165 de Ribeiro, 2000.

¹³ Diminuição da participação econômica industrial de Porto Alegre: em 1970, a capital gerava 25,88% do PIB industrial, passando para 18,87% em 1980 e 12,44% em 1990.

capacidade de reter população e novos empreendimentos. De um movimento que levou a uma crescente concentração de atividades industriais e de serviços em torno do centro da metrópole, passou-se a observar o deslocamento da produção industrial para municípios menores conurbados com a metrópole, e dessa forma esta consolidou seu papel de cidade de serviços.

A princípio, a partir de dados demográficos, a autora ressalta a ocorrência de um duplo movimento: por um lado, a RMPA continua se urbanizando a taxas elevadas, mantendo-se atrativa para migrantes; e por outro, com o declínio da taxa de crescimento populacional no período de 1991 e 1996, pode-se afirmar que a região metropolitana já dá sinais de esgotamento de sua capacidade de reter população. A partir dessas diferentes características das sub-regiões da RMPA, fica clara a heterogeneidade do ponto de vista geográfico, o que permite mostrar um rearranjo espacial, acarretando grandes mudanças na economia metropolitana. “O aspecto mais relevante ocorrido nas últimas décadas foi o processo, ainda em curso, do reordenamento espacial da produção, caracterizado pelo esgotamento relativo da capacidade de atrair ou manter os investimentos industriais em certas áreas da RMPA – processo denominado de desindustrialização relativa” (Mammarella, 2000: 163). Na área norte ocorreu a diminuição de sua participação econômica no Estado, seguida da migração de trabalhadores do setor secundário para o terciário (em menor grau que na sul). Entretanto, como essa região já possuía toda uma infraestrutura para que as atividades industriais – principalmente as do setor coureiro-calçadista – se desenvolvessem, notou-se a prevalência delas nessa parte da RMPA. Já na área sul, que já apresentava uma maior diversidade de atividades industriais e principalmente de serviços, essa migração foi bem mais acentuada, tendo como relevante o peso e a importância do setor terciário na sul, no que diz respeito ao crescimento da sua participação econômica relativa no total do Estado. Vale lembrar que, no setor primário, não foram observadas mudanças significativas.

Por fim, nota-se que a Região Metropolitana de Porto Alegre encontra-se segregada no sentido de possuir suas atividades econômicas claramente separadas dentro da metrópole. Contudo, Mammarella (2000) levanta alguns pontos sobre a distribuição dos ocupados dentro dessa região que, por diversos fatores, não permitem definir de maneira clara um padrão de distribuição. Dessa forma, a autora ressalta o problema da própria

metodologia utilizada, pois em 1991 foi excluída a categoria “procurando trabalho” que aparecia em 1980, porém foi incluída a categoria “serviços auxiliares das atividades econômicas” em 1991. Tal fato causa mudanças no índice de desemprego da região metropolitana.

Após a discussão sobre reestruturação produtiva e globalização, viabilizada num contexto mais geral e articulada com os impactos nos espaços urbanos, notadamente metropolitanos, o próximo capítulo realizará uma análise sobre o desenvolvimento econômico brasileiro desde os anos 1930. Essa discussão é necessária para introduzir as especificidades do desenvolvimento brasileiro, inserindo outros fatores intervenientes nas mudanças dos espaços metropolitanos dessa realidade. Ademais, como a análise recairá sobre as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador, o próximo capítulo também apresentará uma breve análise do desenvolvimento regional brasileiro. Por fim, uma análise um pouco mais detida sobre a crise da economia brasileira atual e as políticas implementadas nessas últimas décadas, sempre destacando o rebatimento de todo esse processo sobre o mercado de trabalho nacional e metropolitano.

Capítulo 2: A crise da economia brasileira nas últimas décadas e seu impacto sobre os mercados de trabalho nacional e metropolitano

O capítulo anterior discutiu as principais transformações da economia mundial e seus reflexos sobre a estrutura socioeconômica das regiões metropolitanas. Este capítulo analisará as principais transformações socioeconômicas do Brasil desde os anos 1930, priorizando os impactos sobre o mercado de trabalho nacional e regional, principalmente dos espaços metropolitanos. Este capítulo está organizado em quatro itens. O primeiro analisa dois momentos distintos do padrão de desenvolvimento brasileiro, a saber: o que se inicia em 1930 e se estende até 1980 e o desta década até os dias atuais. Em seguida, analisam-se alguns indicadores macroeconômicos para a economia brasileira, e o período contemplado são as décadas de 1990 e a atual. Posteriormente, é apresentada uma análise sobre o desenvolvimento regional e urbano brasileiro. Esse item é relevante para contextualizar o desenvolvimento das duas regiões metropolitanas discutidas neste trabalho. Por fim, são abordados os impactos do atual estágio de desenvolvimento brasileiro sobre o mercado de trabalho nacional e metropolitano.

2.1 A economia brasileira em transição: do dinamismo do processo de industrialização à crise dos anos 1990 e 2000

Dado o esgotamento do longo do ciclo de crescimento e industrialização nacional (1930-1980), assistimos, nessas últimas décadas, a uma mudança na estrutura socioeconômica bem como em nossa inserção na economia internacional contemporânea, e o que percebemos são as dívidas sociais herdadas, as novas formas de exclusão e um viés econômico de cunho liberal. O presente capítulo discute essas transformações socioeconômicas que o país vem passando ao longo dessas últimas décadas, e a prioridade recai sobre a de 1990 e a atual, momento de profundas rupturas nas estruturas sociais e produtivas, e não apenas no contexto brasileiro, mas, sobretudo, nos países periféricos, inclusive aqui todos os países latino-americanos. Os processos de globalização, de reestruturação produtiva, de liberalização econômica, de flexibilização do mercado de trabalho, de reformulação do papel do Estado, de eclosão do desemprego aberto, de explosão da violência urbana, entre outros, são características que redimensionaram os problemas e as opções de desenvolvimento brasileiro (Dedecca, 1998).

Embora pouco debatidas atualmente, as questões relevantes sobre o desenvolvimento nacional remetem não apenas aos desafios atuais e mais evidentes da agenda política, mas principalmente a antigos problemas herdados e conhecidos, resultantes de opções políticas e econômicas do passado, que é preciso resgatar. Segundo Belluzzo & Almeida (2002), é no início dos anos 1980 que se localiza um dos mais importantes momentos de inflexão da trajetória do desenvolvimento do país, pois exatamente nesse momento ocorre, além de uma forte crise econômica, o início da desarticulação do próprio projeto de desenvolvimento e de nação que vinha se consolidando até então. Conforme Henrique (1998):

A crise econômica brasileira, em curso desde o início dos anos 80 e que perdura por quase duas décadas, tem abalado a conformação econômica construída nas décadas anteriores, que tinha como eixo básico a consolidação da industrialização, assentada na capacidade de intervenção e regulação do Estado e em condições internacionais favoráveis, particularmente no que se refere à disponibilidade de capitais externos. Ao longo desse período, constituiu-se um sistema produtivo complexo que, apesar de suas limitações, bastante claras na ausência de autonomia tecnológica e de financiamento, mantinha uma extensa rede de relações intra e intersetoriais e estimulava positivamente o crescimento de vários setores e atividade econômica, inclusive a agricultura, e das várias regiões do país, promovendo sua integração comercial e produtiva (Henrique, 1998:73).

Essa industrialização modificou mais significativamente, até o início dos anos 1950, a estrutura socioeconômica da região sudeste e sul brasileira. No país ainda prevalecia uma agricultura de subsistência, com exceção daquela vinculada à exportação, mais da metade da população vivendo na área rural, bem como uma forte concentração da pobreza nessa área. Destaca-se o rápido processo de urbanização, notadamente a região metropolitana de São Paulo, e a incapacidade dos setores modernos absorverem o contingente de migrantes que se dirigiam para as áreas urbanas mais polarizadoras.

Com o advento da industrialização pesada dos anos 1950, surge uma nova estrutura sócio-ocupacional decorrente de novos e ampliados setores de atividade econômica, com desenvolvimento também de um setor de serviços moderno para o atendimento dessa industrialização. O Golpe Militar de 1964 introduziu mudanças políticas e institucionais que contribuíram para a aceleração tanto do crescimento quanto de um desenvolvimento econômico desigual e excludente (Henrique, 1998). É importante destacar o importante crescimento da ocupação industrial, o mais intenso processo de integração econômica de

setores, regiões e de parcelas da população, sendo que a maior parte permanecia ainda à margem das transformações econômicas. Esse padrão de industrialização

(...) passou por um período de rápida transformação, com a implantação das indústrias de bens de produção e de duráveis (Plano de Metas) que permitiu uma melhor consolidação da produção e do mercado de trabalho nacionais. Emerge nesse período um novo segmento de trabalhadores vinculado às indústrias metalúrgicas modernas, que acabará por influenciar alterações na estrutura sindical brasileira. Entretanto, o mercado de trabalho no final daquela década continuava a ter pouco mais de 50% da população economicamente ativa inserida nas atividades agrícolas (Baltar & Dedecca, 1995). Por outro lado, o emprego industrial - em especial, aquele vinculado à grande empresa nacional ou internacional - mantinha-se minoritário na estrutura urbana de ocupações (Dedecca, 1999: 1).

Segundo Tavares & Souza (1981), os cientistas sociais latino-americanos eram pessimistas quanto à possibilidade da indústria em criar empregos ditos modernos¹⁴, quais sejam, empregos melhor remunerados e com as garantias legais da legislação trabalhista. Esses autores afirmam que, no período 1950 a 1980, percebeu-se um crescimento substantivo do emprego nos setores modernos, pois o peso relativo do emprego no setor moderno/organizado¹⁵ na área urbana manteve-se constante nesses trinta anos, e isso ocorreu num contexto de forte crescimento da população economicamente ativa urbana, decorrente do elevado crescimento demográfico anterior, e o significativo fluxo migratório rural/urbano. Cabe destacar que a inserção no emprego organizado não foi garantia para um padrão de vida melhor para todos os trabalhadores desse setor, pois este apresentava grande heterogeneidade salarial; ocorreu forte contração salarial estabelecida pelo regime militar e alguns trabalhadores autônomos ganhavam mais que uma parcela dos trabalhadores assalariados (Tavares & Souza, 1981).

O desenvolvimento brasileiro, nesse período, significou que:

Para a maioria da população coexistiram nesse processo a forte expulsão do campo e das atividades agrícolas, a exclusão de pequenos agricultores dos circuitos modernizados de produção, a incorporação como força de trabalho sob exploração direta dos novos capitais, inclusive nas mais amplas e diversificadas atividades estatais, ou ainda na prestação de serviços para as famílias e nos inúmeros pequenos negócios urbanos, a incorporação como trabalho autônomo em

¹⁴ Os sinônimos são: organizado, formal, entre outros.

¹⁵ Tavares & Souza (1981) assim definem o emprego nos setores organizado e não organizado: o “emprego organizado” corresponde ao emprego do censo de estabelecimentos (RAIS), e o “emprego não organizado”, à diferença entre o emprego registrado no censo demográfico e o registrado no censo de estabelecimentos. (Tavares & Souza, 1981:5).

atividades variadas, sobretudo no comércio e nos serviços. Mesmo quando incorporada nas empresas, a maioria dos trabalhadores ficou sujeita a uma integração ocupacional e salarial precária, na medida em que se consolidou um regime salarial predador. A concentração de renda nos anos 60 e 70 fez-se em favor do restrito grupo de grandes proprietários e empresários, de parcela dos médios e pequenos proprietários e das novas camadas médias, principalmente de seus segmentos superiores, e contra as camadas populares crescentemente assalariadas. Os grupos médios, que se expandiram nos anos 70, constituíram a base da ampliação do consumo de bens duráveis, em especial os de maior valor absoluto, favorecidos pela expansão do crédito (Henrique, 1998:75-76)

O rápido crescimento econômico e as significativas transformações socioeconômicas abriram um conjunto amplo de novas oportunidades de trabalho e favoreceu a mobilidade ascendente, o que acabou favorecendo na acomodação das tensões de um desenvolvimento excludente. Ademais, a modernização da agricultura produziu um fluxo migratório que só não foi mais explosivo para as áreas urbanas em decorrência da expansão da fronteira agrícola e da expansão dos serviços públicos de educação e saúde. É importante destacar, como afirma Henrique (1998), que a heterogeneidade também ocorria intra segmentos sociais, e um exemplo é o segmento médio (classe média) que aglutinava, de um lado, diretores e gerentes das grandes empresas, altos funcionários públicos, parcelas dos profissionais liberais, todos esses com elevados padrões de rendimento e consumo e mais próximos aos padrões dos ricos empresários e proprietários; e, de outro, os funcionários de escritório, professores, enfermeiros, bancários, vendedores e parcelas dos profissionais liberais, inclusive advogados, engenheiros e médicos, os pequenos e médios proprietários urbanos e rurais, entre outros, que apresentavam um padrão de rendimento e consumo ligeiramente superior, ou mesmo semelhante, ao segmento superior das camadas manuais urbanas. Os trabalhadores manuais também apresentam essa heterogeneidade no tocante ao acesso a renda e consumo, e como afirmado, uma parcela se aproximava de um segmento da classe média, em geral, os de maior qualificação e escolaridade, enquanto outro, de menor qualificação e escolaridade, aproximava-se de um padrão bastante precário de renda e consumo, semelhante aos trabalhadores agrícolas não qualificados e os pequenos proprietários rurais (Henrique, 1998).

O padrão de consumo do segmento de mais elevada renda produziu uma expansão das ocupações de serviços pessoais e domiciliares bastante significativa, possibilitando, segundo expressão de Henrique (1998), um mecanismo estrutural de acomodação social. Grande parte dos ocupados nesse setor vieram do setor rural e essa migração decorreu da

ausência de uma reforma agrária que poderia ter contrabalanceado a forte saída de trabalhadores dessa área, em decorrência da modernização agrícola, notadamente, a vinculada à exportação de grãos, que ocorreu mais aceleradamente na década de 1960. A geração de ocupações em serviços pessoais dependia, portanto, do percentual que esse segmento mais rico dispndia nesses serviços. Como salienta Dedecca (1999):

Verificava-se, portanto, uma dinâmica econômica que, mesmo que apresentasse uma realidade mais complexa, podia ser descrita de maneira dicotômica. Afinal, as atividades modernas (capitalistas) tendiam a internalizar o conjunto das funções produtivas necessárias à sua reprodução, mantendo relações com as atividades atrasadas (sobrevivência) através do circuito de renda-consumo (Souza, 1980). As atividades capitalistas apareciam como um núcleo autônomo que tinha capacidade de se reproduzir ampliada e rapidamente, bem como de sustentar uma gama de atividades de baixa produtividade, onde se inseria o excedente de força de trabalho com tradição recente no meio urbano¹⁶. Esse processo era reforçado pela desfavorável distribuição de renda que permitia a reprodução de formas de consumo que alimentava todo um conjunto de atividades de serviços pessoais e o emprego doméstico. A modernização, portanto, consolidava uma estrutura produtiva e um segmento de mercado de trabalho comandado pela grande empresa, ao mesmo tempo que alimentava uma gama de atividades econômicas não sustentadas pelo trabalho assalariado ou nele amparadas por relações precárias. (Dedecca, 1999:2).

A crise econômica contemporânea vem apresentando uma característica cada vez mais estrutural. Percebe-se uma importante mudança no papel do Estado na economia, na maneira como se organiza e compõe o capital, na forma como a economia brasileira se insere em termos internacionais, nas relações entre o capital e o trabalho, sendo que essas mudanças se inseriram num contexto ideologicamente mais conservador. É importante ressaltar que essa crise ocorreu num contexto de profundas mudanças na economia internacional (tecnológica, organizacional, financeira, entre outras), o que acabou favorecendo uma maior fragilização (dependência) tecnológica e menor inserção em termos

¹⁶ “Duas questões merecem destaque. A primeira refere-se ao argumento que a atividades de atrasadas permitiam rebaixar o custo de reprodução da força de trabalho do segmento moderno. Independentemente da controvérsia existente sobre esse tema (ver Oliveira, 1971 e Souza, 1980), a possibilidade desse rebaixamento se realizava pelo circuito de renda-consumo e não pelo produtivo. A segunda refere-se ao movimento de destruição e criação de atividades pouco estruturadas de maneira capitalista pela dinâmica do setor moderno. Esse processo se efetivava através da apropriação de mercados pelo segmento capitalista, quando esses passavam a ter um dimensão razoável, ou pela criação de mercados pelo segmento capitalista que eram apropriados pela atividades não estruturadas, seja devido ao seu tamanho reduzido, seja em decorrência da configuração da distribuição de renda. Aqui, também, não se verifica o estabelecimento de relações produtivas entre as atividades capitalistas e as de sobrevivência”. Nota extraída de Dedecca, 1999: 2.

de comércio exterior, além da dependência financeira decorrente das opções passadas e presentes (Henrique, 1998).

Apesar da forte recessão entre os anos de 1981 e 83 e da ameaça latente de uma hiperinflação no final dessa década, os anos 1980 não apresentaram grandes rupturas na estrutura econômica e no âmbito regulacional brasileiro. Dada a necessidade de viabilizar elevados superávits na balança comercial, o ambiente doméstico manteve-se relativamente protegido da concorrência externa. Isso não significou que não houvesse um processo de modernização da estrutura produtiva brasileira, mas deve-se salientar que este se ateve mais aos setores exportadores. A indústria se manteve relativamente estável nessa década e não ocorreu uma forte mudança na estrutura empresarial e de quebras e de mudanças patrimoniais significativas. Isso também não significou que a economia brasileira manteve sua posição relativa no contexto internacional, pois estacaiu (Henrique, 1998). No tocante à década de 1990, as condições se alteraram bastante, não apenas por causa da intensidade das recessões do período, mas em função das profundas alterações de políticas. Abertura comercial, valorização cambial, privatizações de amplos setores de atividade econômica, maior abertura financeira, entre outras mudanças, alteraram significativamente as estruturas locais e as formas de se relacionarem com o exterior. Os marcos regulacionais sobre vários setores de atividade foram mudados, principalmente nos serviços industriais de utilidade pública. Em síntese:

As empresas passaram por um processo de racionalização com a busca constante de redução de custos microeconômicos, por meio de mecanismos como o aumento da importação de bens finais, insumos, partes e componentes; a focalização de atividades e diferenciação de produtos para nichos de mercado mais rentáveis; a terceirização de parte da produção e dos serviços de apoio, com a subcontratação de pequenas empresas e autônomos; e alterações organizacionais, com o enxugamento de níveis hierárquicos (Henrique, 1998: 81).

Sinteticamente, é possível apontar que, por se tratar de um intenso processo de modernização conservadora, no período que se estendeu entre a Era Vargas até o início da década de 1980, o padrão peculiar de desenvolvimento brasileiro logrou a conformação de uma sociedade bastante complexa, heterogênea e extremamente desigual, cujos traços permanecem até hoje. É importante salientar que o país da década de 1980, comparado ao do início do século XX, demonstrava um grande distanciamento em relação ao seu passado

rural, pois conseguiu consolidar a industrialização e implantou os setores produtivos modernos, além do rápido e complexo processo de urbanização. O acelerado ritmo de crescimento econômico possibilitou o surgimento de padrões de consumo massificados, porém diferenciados para uma pequena elite social, e uma significativa mobilidade social ascendente, fator este de extrema importância para amenizar as tensões sociais latentes. Em contrapartida, mesmo com tais mudanças, perpetuou-se e se agravou a concentração de renda e da propriedade da terra, além de uma enorme heterogeneidade estrutural que, por sua vez, aprofundava as evidentes desigualdades regionais. Essa heterogeneidade estrutural deve ser compreendida enquanto a capacidade de convivência, no mesmo espaço nacional, de setores de ponta com as atividades tradicionais, e tal característica pode ser explicada pela condição tardia de industrialização do Brasil (Cano, 2002).

Esse rápido processo de crescimento brasileiro deu-se a partir da superexploração do trabalho, conformando uma grande massa de trabalhadores com baixos salários e em condições de ocupação precárias, mantendo, ou mesmo expandindo, os bolsões de miséria existentes em várias regiões, fossem nas cidades ou no campo, demonstrando que o capitalismo brasileiro desenvolveu-se num contexto de perpetuação de heterogeneidades. Apesar desses enormes contrastes, as bases de superação do atraso técnico e das precárias condições sociais do Brasil foram favorecidas pelo crescimento econômico e pela industrialização do período. Em relação à América Latina, o capitalismo periférico brasileiro representou o melhor exemplo do bem sucedido processo de substituição de importações, internalizando, ao menos parcialmente, as indústrias pesadas e de bens de capital, e assegurando, dessa forma, maior autonomia para o desenvolvimento nacional, comparativamente à total dependência decorrente de uma economia como a primário-exportadora, característica esta prevalecente na maioria dos países latino-americanos.

O processo de industrialização brasileira acelerou a partir da década de 1950/60, mesmo não existindo uma estrutura própria e adequada de financiamento da atividade econômica. Esse processo ancorou-se num tripé, apoiando-se sobre as empresas multinacionais, que lideravam o processo de acumulação e se concentraram fortemente no setor de duráveis de consumo, nas grandes empresas nacionais, cujas capacidades financeiras e de inovação tecnológica eram bem reduzidas, em geral, desvinculadas do sistema bancário nacional e concentradas no setor de não duráveis de consumo, e por fim,

nas empresas estatais, voltadas para os setores de base (energia, aço, petróleo e telecomunicações).

Devido aos padrões técnicos relativamente estáveis da Segunda Revolução Industrial e a um quadro de condições externas bastante favoráveis (pós-guerra), viabilizou-se, desta maneira peculiar, a industrialização pesada, ainda que nos poucos momentos internacionais desfavoráveis ficasse bastante claro o elevado grau de vulnerabilidade externa do país. O início dos anos 1960 foi complexo para a realidade nacional, com o agravamento da inflação, crise fiscal e financeira do Estado, desaceleração do crescimento industrial e esgotamento do manéjo instrumental da política econômica. Com o golpe militar em 1964, o governo promoveu significativas reformas econômicas e institucionais. Uma delas foi a reforma tributária, que centralizou os recursos na esfera federal e ampliou, dessa forma, a capacidade de financiamento público, principalmente em investimentos. Além desta, as reformas bancária e financeira, que possibilitaram a expansão do crédito; a administrativa, que conseguiu reordenar o aparato estatal, entre outras. Destaca-se, também, a mudança da legislação trabalhista com o intuito de articulá-la a novos instrumentos para favorecer a política de habitação, além de estender à Amazônia os incentivos regionais antes restritos ao Nordeste. Entre 1967/70 houve uma importante recuperação da produção industrial e uma elevação das exportações e, a partir de 1973/74, elevação também das pressões inflacionárias e o primeiro choque do petróleo (Cano, 2002). Um fato bem ressaltado por Cano refere-se às transformações modernizadoras da agricultura, que provocaram eliminação líquida de postos de trabalho, aceleração das correntes migratórias e agravamento dos problemas sociais. Surgem polos regionais importantes nos anos 1970, como o petroquímico baiano, além do avanço em geral da indústria de bens duráveis e de capital, colaborando para a descentralização industrial (Cano, 2002).

No caso de uma economia como a brasileira, a vulnerabilidade externa coloca a economia em uma trajetória de instabilidade e crise, que faz com que crises cambiais provoquem crises econômicas e sociais, e geralmente acabam se transformando em crises políticas e institucionais. No contexto do processo de substituição de importações, o Brasil mantinha forte dependência do setor primário exportador para viabilizar um conjunto complexo de importações que se alteravam à medida que se avançava na industrialização,

além da fragilidade decorrente da incorporação de tecnologia e capacidade de inovação (Tavares, 1973).

O papel desempenhado pelo Estado brasileiro, é importante salientar, foi fundamental em todo o processo de industrialização nacional, pois este não se limitou ao cumprimento de suas tradicionais funções fiscais e monetárias, ou de provisão de bens públicos básicos, mas, principalmente, à responsabilização, no direcionamento e na sustentação financeira dos grandes blocos de investimentos industriais, pela criação de infraestrutura e pela produção direta de insumos intermediários essenciais ao processo de industrialização pesada (Belluzzo & Coutinho, 1998). Frente à fragilidade do capital privado do país e ao desinteresse do capital externo, coube ao Estado brasileiro avançar sobre os pontos estratégicos e liderar a transformação da arcaica estrutura agrária nacional.

Portanto, a interrupção de tal trajetória de desenvolvimento no início dos anos 1980, ainda que cheia de limitações e problemas, colocou de maneira crucial para a sociedade brasileira a busca de alternativas para seu desenvolvimento. E o contexto internacional tornou-se muito mais adverso. Em 1971, o governo dos EUA, para responder ao declínio da economia americana, rompeu unilateralmente o acordo de Bretton Woods, que, desde o pós-guerra, havia estabelecido o sistema de paridades fixas que havia atrelado todas as moedas do mundo ao dólar. O que se sucedeu foi a instituição de um sistema de taxas de câmbio flutuantes, que provocou uma crise do padrão monetário internacional, instabilizando a economia mundial na década de 70. Essa instabilidade, associada aos dois choques do petróleo, levou a ajustes macroeconômicos em todos os países. Políticas anti-inflacionárias recessivas foram adotadas em todos os países centrais, com retração da demanda e do nível de investimento e emprego. Posteriormente, o governo Reagan interveio na economia internacional, numa política de “hegemonia predatória”, como define Gilpin (1987), promovendo a recentralização do poder de compra nos EUA, reduzindo a oferta monetária, aumentando a taxa de juros para atrair capital e desregulamentando o sistema financeiro americano. O resultado foi o acelerado crescimento do mercado financeiro internacional e a menor capacidade dos governos nacionais de controlarem ou mesmo estabelecerem políticas monetárias próprias.

O forte crescimento do endividamento externo brasileiro durante toda a década de 1970, associado à elevação dos juros americanos no final dessa mesma década, significou

uma inflexão abrupta do desempenho econômico brasileiro. Do acelerado crescimento passou-se à retração do PIB, piorando, dessa forma, a situação fiscal do setor público brasileiro. A fragilização do projeto desenvolvimentista nacional significou um estrangulamento perene do Estado e trouxe efeitos profundos sobre os mecanismos de regulação dos preços e sobre a capacidade de financiamento dos agentes públicos e privados, resultando no quadro de estagnação e inflação que é tão característico desta década. Põe-se em curso, a partir daí, uma completa reestruturação dos padrões de desenvolvimento capitalista mundial, com a liberalização e a financeirização dos mercados, que só será sentida plenamente no país na década de 1990, devido ao seu neoliberalismo tardio. E como afirma Mattoso:

(...) a década de 80 irá se caracterizar pelo esgotamento do dinamismo da economia industrial brasileira e pela desarticulação do padrão de acumulação vigente desde meados dos anos 50, sob o impacto decisivo da emergência de um novo padrão produtivo e tecnológico em escala internacional. Este padrão, até então comandado pela articulação solidária dos interesses do capital externo, do Estado e do capital privado nacional em uma economia industrializada e internacionalizada, é rompido pela emergência da Terceira Revolução Industrial e pelos novos interesses de investimento do capital internacional nos centros avançados do capitalismo mundial (Mattoso, 1995:134).

De todo modo, a completa cessão dos fluxos de capitais para a América Latina no começo da década de 1980 levou a uma forte política de ajuste e a uma profunda crise do financiamento da economia nacional. Ao invés de uma inadvertida absorção de recursos, passamos a transferi-los ao exterior, via a obtenção de superávits comerciais elevados e recorrentes e sob a recorrente tutela das instituições financeiras internacionais, sobretudo, do Fundo Monetário Internacional (FMI), limitando, sobremaneira, as possibilidades de crescimento interno (Belluzzo e Almeida, 2002).

Quanto ao setor público, a capacidade de investimento das empresas estatais viu-se fortemente restringida desde o início dos anos 1980. A redefinição das prioridades estabelecidas pelo II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND) deslocou para o setor público (investimentos governamentais e das empresas estatais) o eixo de dinamismo da expansão do PIB. Uma parcela substantiva dos recursos necessários aos investimentos foi viabilizada, desde meados dos anos 1970, via captação de recursos externos realizada prioritariamente pelas empresas estatais. Dada uma importante retração dos investimentos

privados nacionais não contemplados nas prioridades do II PND e a redução dos investimentos das multinacionais, percebe-se que, a partir de meados dos anos 1970, o endividamento externo crescerá via maior participação percentual do setor público no total do passivo externo. Mas é importante destacar que esse endividamento também atendia às necessidades de importação e de remessas de lucros privados, bem como ao pagamento das dívidas passadas. Para Belluzzo & Almeida (1992), desde a maxidesvalorização cambial de 1979 (necessária para reequilibrar o balanço de pagamentos) e o rompimento do padrão anterior de minidesvalorizações cambiais, o setor privado, notadamente os bancos privados e a grande empresa, realizam um duplo movimento, a saber: paralisam os novos investimentos e adotam a estratégia de não apenas interromper como saldar os débitos contraídos em moeda estrangeira. Isso significava que o capital privado estava adotando uma estratégia oposta àquela do setor público, pois este continuou com “novos fluxos de empréstimos e o estoque antigo passou rapidamente a suas mãos, num processo conhecido como estatização da dívida externa” (Belluzzo & Almeida, 1992, p. 37). Essas empresas foram utilizadas pelo governo e o elevado endividamento impossibilitou a continuidade dos investimentos, além de elas perderem receitas via o controle dos reajustes de preços das tarifas cobradas, que, em geral, atendia às políticas monetárias contracionistas que passaram a vigorar. Ademais, graças ao governo militar, além do gravíssimo esgotamento das fontes de financiamento do Estado, todo o endividamento externo realizado pelo setor privado foi transferido para este setor, preservando os patrimônios particulares e colocando em cheque a capacidade estatal de articular e intervir em consonância com um projeto de desenvolvimento nacional (Carneiro, 2002).

Já no setor privado, embora amenizado pela transferência do endividamento externo para o governo, o clima de insegurança e a redução de custos nas empresas também resultaram em um baixo nível de investimentos, expressivos apenas nos setores exportadores, mas, de todo modo, insuficientes para sustentar as taxas de investimento e um crescimento mais robusto. Nesse contexto e dado o processo de reestruturação do capitalismo mundial, que alterava os padrões tecnológicos e organizacionais, as formas de organização da produção, os modos de disputa de mercados e de manutenção da riqueza, a redução dos investimentos na economia brasileira significou, para o capital nacional, o afastamento dos investimentos estruturantes de um novo padrão de crescimento e

modernização, ao mesmo tempo em que se apresentavam exigências cada vez mais pesadas de centralização e concentração de recursos para tais inversões (Baltar, 2003). Portanto, se, por um lado, ao se escorarem no Estado, as empresas nacionais garantiram uma vitalidade ímpar diante do contexto internacional de desindustrialização (México, Chile e Argentina) e de reestruturação industrial (EUA, Alemanha, Japão), mantendo, grosso modo, a estrutura produtiva industrial, por outro, isso contribuía para ampliar a defasagem da nação quanto à geração e absorção das novas tecnologias e inovações (Dedecca, 1998).

Em razão desses elementos, a década de 1980 se caracterizaria pelo processo de rompimento do modelo de desenvolvimento e dos mecanismos fundamentais de incorporação e reprodução social do país ao longo de sua trajetória no século XX, quais sejam, a mobilidade social ascendente e a ampliação do acesso das massas ao consumo moderno, ainda que sob o controle de regimes ditatoriais. Paradoxalmente, a crise do modelo econômico e das finanças públicas se dá no exato momento em que o processo de redemocratização e de retomada do movimento sindical buscava concretizar as aspirações de melhoria das condições de vida dos trabalhadores, de diminuição das desigualdades de renda e de maior garantia aos direitos sociais.

Os efeitos sociais da crise só não foram mais drásticos devido às mobilizações políticas e sociais da época, resultantes de uma forte resistência ao ajuste econômico realizado, no que também corroboraram outros processos de acomodação. Como resultado desse processo de mobilização, podemos ressaltar a política de indexação salarial; a manutenção dos níveis de emprego, não obstante a queda da qualidade dos postos de trabalho, ampliando-se o número de autônomos nas atividades de serviços e dos empregados sem carteira; a geração de novas frentes de trabalho, advindas da expansão agrícola e dos grandes projetos públicos regionais, a exemplo da mineração e da siderurgia no polo de Carajás; o crescimento de gastos e de empregos públicos nas áreas sociais, principalmente os estaduais e os municipais (oriundos de uma maior capacidade fiscal viabilizada pela Constituição de 1988); e alguma contenção do desemprego e preservação do poder de compra dos salários, via o fortalecimento da atuação sindical. Um dado importante é que a concentração de renda e a desestruturação dos postos de trabalho, promovidos pela crise econômica e pela escalada inflacionária, levaram a um intenso movimento de terceirização da economia. Assim, acompanhou-se uma redução do padrão

de consumo da maioria da população, e ao mesmo tempo percebeu-se uma diversificação do consumo de bens e serviços no interior das camadas altas e médias altas da sociedade, sustentada, em grande medida, pela desigual capacidade de proteção das classes sociais em relação à inflação.

No início dos anos 1990, todavia, sem que estivessem consolidadas as aspirações de democratização política e social da Constituição de 1988, houve um novo revés para o processo de desenvolvimento econômico-social do país, em razão de um conjunto de transformações no cenário nacional e internacional, sobretudo na órbita financeira e comercial, nas formas de organização produtiva e do trabalho e, também, no contexto político geral. A conjuntura internacional é marcada por uma substancial queda das taxas de juros internacionais, pelo fim da Guerra Fria e pela quase completa hegemonia do ideário neoliberal em termos internacionais, assinalando o enfraquecimento dos Estados Nacionais no tocante à regulação da economia e ao refluxo dos movimentos sociais e sindicais, principalmente na América Latina, onde as tentativas de flexibilização de direitos sociais tornou-se uma constante entre os diferentes países e governos.

Priorizando a análise sobre a esfera financeira, que preside este novo momento do processo de acumulação mundial, Carneiro (2002) ressalta, neste período, o surgimento de uma forte globalização econômica, compreendida pelo autor enquanto interação entre uma progressiva liberalização financeira, no plano das economias domésticas, e uma crescente mobilidade de capitais no plano internacional, processo esse acompanhado também por profundas transformações nos processos produtivos e empresariais, em escala mundial (globalização produtiva).

Ao definir uma nova ordem econômica, a globalização apresenta, enquanto principais características, o forte crescimento e a maior volatilidade dos fluxos financeiros internacionais, como já explicitado anteriormente, a predominância dos capitais privados nas transações do sistema financeiro mundial, a reintegração dos países emergentes no mercado de capitais e um significativo processo de financeirização econômica estabelecido pela mudança de ação dos agentes de mercado, agora cada vez mais pautados por uma lógica de investimentos de caráter fortemente especulativo. A reinserção do Brasil no circuito financeiro internacional ocorreu de maneira muito rápida, e sob fortes pressões para a adoção de medidas facilitadoras de entrada e saída de capitais, além de outras

reformas que propunham uma maior extensão da liberdade econômica aos agentes privados, todas elas inseridas nos parâmetros da agenda política internacional convencionalmente definida como “Consenso de Washington”.

Essa estratégia liberal de desenvolvimento nacional, que esteve associada às recomendações do referido Consenso, apresenta um receituário com cinco pressupostos fundamentais. O primeiro deles se refere à importância da estabilidade econômica para o país, condição necessária e suficiente para o crescimento do produto, pois ela é fundamental para se viabilizar o cálculo de longo prazo dos investimentos privados. O segundo aborda a necessária abertura comercial e financeira, aqui considerada como necessária para impor maior disciplina e eficiência competitiva da estrutura produtiva local, redundando, para os proponentes, em substanciais ganhos de produtividade no sistema econômico nacional. O terceiro pressuposto é que a intervenção do Estado na economia seria intrinsecamente negativa, devendo se restringir à criação de um ambiente jurídico-institucional seguro para a operação das forças de mercado. O quarto refere-se à importância das privatizações e dos investimentos externos para solucionar os gargalos da economia nacional, reduzindo custos e melhorando a eficiência global da estrutura produtiva local. Por fim, o quinto e último é a tese de que a liberalização cambial, associada à previsibilidade da evolução da taxa de câmbio, viabilizaria um volume de poupança externa suficiente para complementar os esforços de investimentos domésticos e financiar o déficit em transações correntes do país (Belluzzo & Almeida, 2002).

No contexto global, presenciamos, nestas últimas décadas, uma forte liberalização financeira e uma significativa mudança no padrão de concorrência intercapitalista, aqui representado por uma intensificação dos fluxos de comércio e de investimentos diretos estrangeiros (IDE). O rebatimento dessas mudanças na periferia foi significativo. Sob inspiração do *Consenso de Washington*, viabilizou-se a integração comandada pelas políticas pró-mercado, com o intuito de integrar as estruturas produtivas e financeiras. O pressuposto era a convergência, em médio prazo, da produtividade e das taxas de juros de uma economia periférica, como a brasileira, aos padrões internacionais, visto que tal integração ocorreria pelos fluxos de capitais, de mercadorias, de propriedade de empresas e de ativos em geral. Nesse sentido, torna-se fundamental a estabilidade monetária, seja para o cálculo de longo prazo, seja para o desenvolvimento do sistema financeiro doméstico, a

abertura comercial como impositivo do novo padrão concorrencial, as privatizações e entrada de IDE's, além da abertura da conta capital do balanço de pagamentos e internacionalização do sistema financeiro, com o intuito de atrair a poupança necessária à realização dos investimentos na indústria e na infraestrutura. Em síntese, é o projeto comandado pelo mercado, redesenhando o Estado para tal objetivo (Belluzzo & Almeida, 2002).

Para Cano (2000), o conjunto de transformações vivenciadas na década de 1990 significaram, de fato, o processo de reestruturação da periferia capitalista nos mesmos moldes das reformas realizadas, ao longo dos anos 1980, nos países capitalistas centrais. Assim, com maior ou menor sucesso e em diferentes ritmos, no Brasil e na quase totalidade dos países latino-americanos, prevaleceu um conjunto de “(...) mudanças institucionais, produtivas, comerciais e financeiras (...) que consistiam, resumidamente, em diminuição do papel do Estado, privatizações, desregulamentações e abertura comercial” (Cano, 2000:36), sob a justificativa de uma necessária modernização da periferia. Para uma parcela de países emergentes/periféricos, principalmente os latino-americanos, acabar com o crônico processo inflacionário era uma condição necessária não apenas para se viabilizar a estabilidade, mas também para reduzir os riscos do capital internacional aplicado nestes países.

No cenário doméstico, a década de 1990 define-se pela aplicação de tal agenda de reformas, sendo importante ressaltar que ela não foi simplesmente imposta, pois possuía o respaldo de segmentos importantes e poderosos da sociedade, inclusa uma parcela da classe trabalhadora. De modo inequívoco, busca-se a ruptura do modelo econômico anterior, que priorizava a defesa da produção e do emprego nacionais, em nome de uma maior integração à economia mundial, sob uma perspectiva liberal. No governo Collor, as políticas liberais tornaram-se prioritárias e foram iniciadas com a abertura comercial e o processo de privatização, notadamente da siderurgia. Em seu breve período de governo, Collor procurou reformular o papel do Estado, apostando na maior eficiência das forças de mercado e da livre concorrência enquanto fatores determinantes para a promoção da modernização econômica e do crescimento nacional. Por isso, uma significativa reforma administrativa foi implementada, com a extinção de diversos órgãos públicos, com o afastamento e a disponibilização de servidores. Viabilizou-se, inclusive, um maior controle sobre o

endividamento do setor público, com cortes drásticos nos gastos públicos e elevação de vários tributos (Cano, 2000). Com o intuito de eliminar a altíssima inflação do período, viabilizou-se um plano econômico (o Plano Collor I) que estabelecia, via confisco, um forte controle sobre os agregados monetários. Entretanto, os resultados da política de combate à inflação foram pífios e, atrelados às grandes perdas salariais, produziram uma insatisfação política generalizada.

Com a queda do governo Collor em 1992, Itamar Franco assume e ocupa-se, sobretudo, com a estabilização do sistema político, não produzindo grandes mudanças nos rumos do processo de liberalização do país. A iniciativa mais relevante do governo Itamar Franco foi a formulação e a implementação do Plano Real em 1994. O sucesso no controle da inflação produziu dividendos políticos para o então Ministro da Fazenda, Fernando Henrique Cardoso (FHC), eleito em 1994. O quadro que se desenhou a partir do primeiro mandato do governo de FHC foi crucial na trajetória de desenvolvimento nacional, pois o modelo de desenvolvimento estabelecido aprofundou a opção à desregulamentação e à limitação da atuação do Estado, agora efetivamente abandonando o seu papel histórico de agente de desenvolvimento.

O eixo principal de argumentação da vertente liberal no Brasil atribuía ao “desenvolvimentismo” a responsabilidade pela perda de dinamismo da economia nacional, na medida em que a grande proteção tarifária e a forte presença estatal, preconizada pela plataforma desenvolvimentista, teriam levado à incapacidade de incorporação de inovações tecnológicas e da elevação da produtividade por parte das empresas nacionais (Carneiro, 2002). Concretamente, a diretriz para a modernização econômica e o crescimento do país seriam liderados pelo capital privado internacional, sobretudo pelos investimentos em infraestrutura, serviços e em telecomunicações, áreas privilegiadas pelo processo de privatização estabelecido pelo governo àquele momento. Ademais, seria vital acelerar o aprofundamento da integração da economia brasileira ao mercado internacional e, segundo Belluzzo, “nos anos 1990, o cosmopolitismo liberal se lançou à aventura da desconstrução da ideia de nação. Para tanto, embrenhou-se nos misteres de ocultar e negar a existência de hierarquias e dominação nas relações internacionais, de exaltar as virtudes regeneradoras da concorrência, de estigmatizar a coordenação do Estado” (Belluzzo & Almeida, 2002: 54).

A rápida e eficaz estabilização inflacionária em 1994 gerou resultados positivos, notadamente com a elevação do salário real decorrente de tal estabilização, consequentemente com o crescimento do comércio e de uma parcela da indústria nacional. Também ocorreu a revitalização do crédito ao consumidor e uma visível melhora das condições de vida da população urbana do país, inclusive pela elevação do número de ocupados, e uma ampliação do acesso ao consumo pela população de baixa renda. Esses efeitos se concentraram nos primeiros dois anos do programa. De acordo com o modelo de estabilização, a recuperação da confiança no valor da moeda nacional seria conseguida por meio da valorização cambial (âncora da moeda), que, por sua vez, demandava elevadas taxas reais de juros, favorecendo a entrada de capitais e a constituição de reservas cambiais em montantes suficientes para desencorajar a ação de especuladores. A ampla abertura comercial, associada à valorização cambial, teve a função de ampliar o controle dos preços internos, através do acirramento da concorrência entre os produtos nacionais e importados.

Assim, um dos pilares do programa de estabilização, no contexto de abertura financeira, é a manutenção de taxas de juros atraentes aos investidores externos. Dessa forma, a sustentação do câmbio dependia da obtenção de financiamento externo e isso significava, para uma economia periférica e recém estabilizada como a brasileira, a manutenção de elevados juros reais para evitar uma crise cambial. Na prática, durante o Plano Real, as ações para a atração do financiamento externo são levadas ao limite, pois a taxa de juros real do país é alçada até figurar, com amplo diferencial em relação às demais, como a mais elevada do mundo (Batista Jr., 1996) e, durante os primeiros quatro anos de mandato de FHC, esse juro manteve uma média, em termos reais, de aproximadamente 20% ao ano.

Juros reais muito elevados impactaram, de maneira muito negativa, o crescimento econômico, desestimulando o investimento e o consumo. A infraestrutura econômica se deteriorou ainda mais e o sistema de financiamento de longo prazo ficou bastante comprometido com a manutenção de juros muito altos durante tempo tão longo. Ademais, dada a sobrevalorização da taxa de câmbio, caso a economia apresentasse uma taxa de crescimento mais robusta, o resultado imediato seria a elevação do déficit comercial e, consequentemente, do déficit em transações correntes. Além da desnacionalização de importantes frações da propriedade de capital, a abertura comercial efetivada pelo país

deteriorou a inserção externa brasileira no comércio internacional, promovendo, ainda, a regressão da estrutura produtiva consolidada no processo de substituição de importações. O Brasil retomou a condição de grande importador de bens intensivos em tecnologia e de exportador de bens intensivos em mão-de-obra e recursos naturais.

Com o Plano Real, foram seriamente atingidos setores industriais de maior conteúdo tecnológico, isto é, os de componentes eletroeletrônicos, de telecomunicações e parcela expressiva da indústria de bens de capital, indústrias importantes e que deveriam servir de base para o desenvolvimento tecnológico futuro. Ou seja, ocorre a especialização da indústria nacional nos setores de menor conteúdo tecnológico e mais intensiva em mão-de-obra barata e recursos naturais, com o esgarçamento das cadeias produtivas e o rompimento dos elos de encadeamento intraindustrial (Coutinho, 1997). Como consequência, há uma intensa queda do emprego industrial e o próprio enfraquecimento do potencial de crescimento da economia brasileira. Dessa forma, o Plano Real amplia a fragilidade e a dependência externa, características essas que vigiram no início do século XX, qual seja, do modelo agrário exportador herdado do período colonial (Dedecca, 2002).

Atuando também de forma decisiva na conformação deste cenário, é importante destacar a modernização produtiva e gerencial motivada, sobretudo, pela redução de custos e melhoria da competitividade das empresas que, no entanto, não foi suficiente para melhorar a inserção do país no cenário econômico mundial. Como afirma Pochmann (1999), as políticas liberais em curso afirmam que a intensificação da competição no contexto da economia brasileira significará, via elevação da produtividade, em maior dinamismo no futuro, mas o que se percebe no presente é a forte redução do emprego, a desarticulação das cadeias produtivas, no empobrecimento de parcela expressiva dos trabalhadores e, conseqüentemente, em maior heterogeneidade.

A especialização regressiva imprimida à economia brasileira assumiu, ainda, uma clara divisão do trabalho entre as empresas nacionais e as de capital estrangeiro. Estas últimas, sob a coordenação de suas respectivas matrizes e beneficiadas pela posse de tecnologias de produção mais avançadas, tenderam a se concentrar internamente nos produtos de maior valor agregado relativo às empresas nacionais que passaram a privilegiar os nichos de mercado nos quais detinham maior competitividade, qual seja, os intensivos em recursos naturais, reconhecidamente de menor valor agregado. Todavia, é importante

destacar que, longe de uma inevitabilidade histórica, o curso seguido nos anos 1990 pela economia brasileira foi resultado de uma escolha de política econômica que delegou às grandes empresas transnacionais o poder de ditar o modo de inserção do país na globalização capitalista.

A constituição de níveis elevados de reservas e as altas taxas de juros reais ampliaram drasticamente tanto o nível da dívida pública interna quanto seus custos de rolagem, ampliando a fragilidade financeira de todas as esferas de governo — a despeito das tentativas de aumento das receitas de impostos e do programa de privatizações. A contrapartida da nova e frágil atuação do Estado e das restrições ao crescimento impostas pela "armadilha da estabilização" sobre a política social e sobre a situação social do país é francamente expressa na deterioração dos serviços públicos, na precarização da infraestrutura nacional, na ausência de investimentos em áreas fundamentais, como saneamento, transportes, saúde e educação, e no decorrente aumento da pobreza, das desigualdades sociais e do desemprego.

As tentativas de elevação das exportações como forma de se minimizar as restrições impostas pela política macroeconômica mostraram-se, até 1999, bastante inócuas. Havia uma ilusória esperança de que seria possível alavancar as exportações, sem modificar a política cambial, por meio apenas da redução do chamado "custo Brasil" ou da redução dos impostos para a exportação. É importante destacar o forte crescimento da produtividade da indústria brasileira nesse período, que, associado à isenção de pagamento do Imposto de Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) para as exportações através da lei Kandir, ainda assim não houve uma recuperação das exportações, com crescimento anual muito baixo, diminuindo a participação relativa brasileira nas exportações globais.

A política fiscal entre 1994 e 1998 não criou limites ao endividamento do setor público, e o resultado foi um crescimento muito forte dessa dívida (o valor nominal cresceu aproximadamente dez vezes entre 1994 e 1998). Ademais, a valorização cambial e os juros reais muito altos (em torno de 20% ao ano, no período de 1995 a 2002) foram utilizados como ferramentas da política anti-inflacionária. Isso propiciou um crescimento substantivo das importações, a entrada de capitais especulativos externos e a elevação dos empréstimos de empresas privadas, nacionais e estrangeiras, junto ao sistema financeiro internacional

como estratégia de fugir dos elevados juros domésticos. Esses fatores resultaram num rápido crescimento da dívida externa entre 1994 e 1998 (Bacen, 2007; IBGE, 2007).

Os crescentes déficits em conta corrente no período de 1994 a 1999 foram determinantes para a não continuidade do crescimento econômico sustentado nesse momento. Após a desvalorização cambial e a imposição de superávits primários ao setor público de 3,25% do PIB em 1999, a economia brasileira iniciou o controle desses dois níveis de endividamento, o interno e o externo. Como toda política austera, o resultado foi o reduzido crescimento econômico nesse período. Desde o início dos anos 1980, a economia brasileira se depara com a incapacidade de sustentar taxas de crescimento econômico por um período longo, como ocorreu em grande parte do século 20. Nos anos 1980, alguns problemas macroeconômicos foram determinantes para esse comportamento, ou seja, a dívida externa e a inflação colocaram sérios limites ao crescimento brasileiro. Nos anos 1990, o problema era eminentemente monetário e, após o bem sucedido plano de combate à inflação – Plano Real de 1994 –, o Brasil conseguiu acabar com um dos maiores problemas de nossa economia contemporânea. Infelizmente, inseriu mais dois problemas que se encontravam relativamente resolvidos em meados da década de 1990, a saber: as dívidas externa e interna.

No caso brasileiro, a política macroeconômica se encontra pautada pela estabilização tanto da inflação quanto da dívida pública, mas, segundo Carneiro (2007), isso não significa, necessariamente, estabilidade macroeconômica, pelo contrário, tal afirmação decorre da combinação das metas inflacionárias, do câmbio flutuante e ajuste fiscal. Este autor afirma que existe grande interdependência entre a política monetária e cambial, pois o câmbio afeta diretamente o nível de preços. A vulnerabilidade externa não é apenas dada pelos indicadores clássicos de solvência e liquidez, mas, inclusive, pelo maior grau de abertura financeira numa economia com moeda inconvertível, como o caso do Brasil. Isso porque a vulnerabilidade externa depende da sustentabilidade e solvência a longo prazo, que, por sua vez, depende da taxa de câmbio, da demanda internacional e da entrada atual de Investimento Direto Estrangeiro (IDE), que, neste caso, representa o crescimento do passivo externo. Ademais, a entrada de recursos externos voláteis para o mercado acionário e compra de títulos públicos torna-se mais um problema para a sustentabilidade. A taxa de câmbio depende do fluxo real de divisas, seja pelas transações

correntes, seja pela conta capital do balanço de pagamentos. Assim, mudanças na liquidez internacional e na taxa de juros doméstica são importantes elementos para alterar o câmbio.

Desde 2003, os ortodoxos justificam a apreciação do Real como decorrência da transmissão dos ganhos derivados da melhoria nas relações de troca para os consumidores (Carneiro, 2007). A queda dos preços comercializáveis beneficia os consumidores no curto prazo, mas o autor questiona que, se os preços de algumas *commodities* em Dólar sobem e o Real se aprecia, o país perde em competitividade, principalmente no setor manufatureiro, o que pode comprometer a vulnerabilidade externa brasileira no futuro, comprometendo o emprego, a produção e o investimento nos setores de comercializáveis. Ou seja, o resultado da atual política macroeconômica brasileira é a queda expressiva da inflação com elevados custos em termos de emprego e produto. Essa questão da volatilidade do câmbio apresenta uma dupla importância, pois tem implicações no *currency mismatch* e no *pass-through*¹⁷, subordinando a taxa de juros à de câmbio (Carneiro, 2007).

Desde a adoção do regime de câmbio flutuante, em janeiro de 1999, as mudanças nos

ciclos de liquidez internacional para países emergentes repercutiram sob a forma de uma sucessão de ataques especulativos que levaram o real a se desvalorizar e os preços dos ativos brasileiros a cair; seguida por fases de otimismo em que a moeda brasileira se apreciou e os preços dos ativos subiram de forma acentuada. A existência e o impacto desses ciclos junto com a liberdade de ida e vinda de capitais internacionais fizeram com que as políticas cambial, monetária e fiscal, bem como os mercados financeiros nacionais se subordinassem, de forma crescente, aos diktats dos mercados financeiros globalizados (Fahri, 2007:153).

Segundo Fahri (2007), os fluxos de capital liberalizados e a desregulamentação financeira adotados nos países periféricos consagraram o câmbio como o principal elemento de transmissão da instabilidade dos investidores estrangeiros em relação a tais países. No caso brasileiro, a volatilidade da taxa de câmbio foi excessiva desde a adoção do Plano Real, em 1994. As crises asiática e russa, respectivamente, em 1997 e 1998, elevaram a instabilidade e em 1999 ocorreu a forte desvalorização do Real, que, por sua vez, veio seguida da mudança na política monetária, com a adoção do regime de metas inflacionárias pelo recém empossado presidente do Banco Central (Bacen). Posteriormente, vieram mais dois ataques especulativos, em 2001 e 2002, e após a posse do Lula, com a ampliação da

¹⁷ Mais adiante, conceituaremos e discutiremos com mais detalhes essas duas expressões.

liquidez internacional, presenciamos um contínuo processo de valorização cambial e que se estende até os dias atuais. Para Fahri (2007), no câmbio fixo, o ataque especulativo altera os níveis das reservas cambiais, enquanto no regime de câmbio flutuante tal ataque altera a taxa de câmbio, e como esta impacta sobre o nível de preços, altera concomitantemente a taxa de juros como requisito necessário para garantir a política de metas de inflação.

O governo Lula se iniciou num contexto internacional de crescente liquidez, sendo esta decorrente da forte redução dos juros americanos no final de 2001 e início de 2002. Desde o início deste governo, o Real voltou a se valorizar e, no ano de 2004, tal valorização já era considerada excessiva por Fahri (2007). Essa valorização decorreu da elevação dos juros domésticos para combater a inflação, ou seja, reduzi-la com o intuito de colocá-la dentro da meta inflacionária e, dada a redução do risco Brasil, o câmbio acabou se valorizando bastante, após uma forte entrada de dólares na economia brasileira. Esses dólares, em sua maioria, eram de capital especulativo, atraídos pelo mercado acionário e de títulos públicos, com a isenção de tributos, basicamente. Segundo Fahri (2007), as apostas dos investidores na valorização do câmbio e dos demais ativos configura uma bolha inflacionária/especulativa, e essas apostas refletem as expectativas de convergência das taxas de juros e dos preços dos ativos brasileiros para níveis compatíveis com os das demais economias emergentes. As opções de derivativos não acarretam entrada de capitais no país, portanto, uma parte expressiva dessas aplicações está imune à tributação, o que denota elevada rentabilidade dessas aplicações.

Desde 1994, o câmbio se tornou um elemento vital para a estabilização dos preços. Inicialmente como âncora e, após as privatizações do setor de serviços, vinculando os preços destes aos índices de inflação, que refletem mais fortemente a variação da taxa de câmbio (o Índice Geral de Preços – IGP, como exemplo), a correlação entre inflação e câmbio tornou-se ainda mais significativa. Após a mudança do regime cambial (1999), a taxa de juros tornou-se o elemento central no controle da inflação via seu impacto sobre a taxa de câmbio (Fahri, 2007).

Sobre a definição do regime de metas de inflação, Fahri (2007) afirma que:

Os fundamentos teóricos do regime de metas de inflação se basearam no princípio da neutralidade da moeda e nas hipóteses novo-clássicas de expectativas racionais, equilíbrio de mercado, preços flexíveis e oferta de trabalho determinada por salários reais. Mas no que concerne à política monetária, o principal argumento do

modelo novo-clássico é a existência de um viés inflacionário inerente à prática governamental que leva a autoridade monetária a praticar uma política caracterizada como ‘inconsistente temporalmente’ (Fahri, 2007:166-167)

Esse viés decorre da percepção de que o Estado é contaminado pelas pressões políticas, e que a autoridade monetária deve se precaver a esse comportamento, estabelecendo o regime de metas e a independência do Banco Central, sendo fundamental que as regras sejam bem claras e objetivamente perseguidas. Esse regime pressupõe que a autoridade monetária estabeleça um número pré-definido de inflação futura, o tempo necessário para se alcançar esse valor, uma referência de medida de inflação e o comprometimento do Bacen com essas metas, além das ações transparentes e previamente comunicadas ao público por essa instituição. Outros autores também afirmam que, para o melhor funcionamento dessa política, torna-se necessária “a inexistência de outra âncora nominal para as expectativas” (Fahri, 2007: 169), além da austeridade na gestão das contas públicas e um sistema financeiro sólido. O debate sobre o regime de metas está em aberto e, apesar de considerar que o Bacen deva adotar regras rígidas para maximizar a credibilidade da política da instituição, segundo a concepção do atual presidente do Banco Central (Henrique Meireles), existem posições divergentes quanto à forma de adoção do regime, tais como do atual presidente do Federal Reserve dos EUA, (Bernanke), que afirma que o regime deve ser um ‘quadro de referência’ flexível para a política monetária e não um conjunto de *ironclad rules*” (Fahri, 2007:168). Ademais, como os bancos centrais se preocupam com o produto, emprego e outras variáveis, além da inflação, a excessiva ênfase no controle de preços pode significar resultados econômicos insatisfatórios, em termos de produto e emprego, além da possibilidade de instabilizar excessivamente a economia, caso ocorra algum choque de oferta, tal como o atual caso do petróleo no contexto internacional.

No caso do Brasil, o regime de metas é estabelecido pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), e a meta é estabelecida com dezoito meses de antecedência, além dos intervalos para mais e menos de tolerância e o horizonte, ou tempo, para que a meta seja atingida. No Brasil, o horizonte é de doze meses. O índice de preços utilizado para aferir a meta é o índice de preços ao consumidor amplo (IPCA). Para Fahri (2007), existem algumas importantes críticas quanto ao estabelecimento desta política, a saber: a) o ano calendário é muito curto para a obtenção de metas quando ocorrem choques de oferta, obrigando, dessa forma, o Banco Central a adotar taxas de juros muito elevadas; b) a

escolha de um índice cheio, como o IPCA, não permite atenuar tais choques de oferta, como, por exemplo, a utilização de um índice que contemple o núcleo da inflação, amenizando, assim, o impacto desses choques; e c) o BC realiza sondagens com analistas de bancos com o intuito de determinar as expectativas de inflação futura, sem considerar que esses mesmos analistas são aqueles que têm a ganhar quando os juros são elevados. Em síntese, ocorreram vários ataques especulativos na economia brasileira até o ano de 2002, e isso obrigou a autoridade monetária a elevar os juros, e o resultado dessa política foi a ausência de um crescimento sustentado, ou seja, o que presenciamos em nossa economia foi um processo de *stop and go*, ou, na tradução local, o “voo da galinha”.

O *Pass-through* é o ímpeto de choques de oferta, sejam eles decorrentes de mudanças de preços dos bens comercializáveis ou de mudanças nas taxas de câmbio, no índice de preços. No contexto brasileiro, o *Pass-through* é muito elevado (um dos mais altos do mundo) e isso decorre da maneira como se compõe o IPCA. Este apresenta uma elevada composição de bens comercializáveis e administrados, aproximadamente, 69% do índice, o que dificulta enormemente a política monetária quando ocorre algum choque de oferta, pois a elevação dos juros incide sobre apenas 31% dos bens (os não comercializáveis), que compõem o IPCA. Portanto, a inércia inflacionária brasileira, bastante atenuada com o Plano Real, após o processo de privatização dos serviços, reintroduziu elementos de indexação que obrigam a autoridade monetária a adotar juros muito elevados para atender aos objetivos de colocar a inflação dentro da meta estabelecida pelo CMN. Segundo Fahri (2007), ou se altera o regime de metas ou então a forma de indexação de preços administrados e/ou a composição dos preços no IPCA, pois a realidade, sem essas alterações, continuaria apresentando forte volatilidade dos juros, câmbio, produto e emprego, o que não é saudável para nenhuma economia.

De janeiro de 1999 a outubro de 2002, o câmbio se desvalorizou 225% (Fahri, 2007). A desvalorização cambial nesse período, dada a sistemática de reajuste de preços, já discutida anteriormente, acarretou um forte crescimento dos preços administrados e dos comercializáveis, o que acabou inviabilizando o cumprimento das metas inflacionárias nos anos de 1999, 2000, 2001 e 2002. Nestes dois últimos anos, os motivos para o descumprimento da meta decorreu da crise cambial e de energia, e, em 2002, houve um forte ataque especulativo decorrente do processo eleitoral. Nestes dois últimos anos, o

Bacen elevou fortemente os juros, e o resultado foi o reduzidíssimo crescimento do PIB, a elevação do desemprego e uma queda expressiva da taxa de investimento. A política do Bacen foi a de minimizar os efeitos inflacionários decorrentes dessa forte desvalorização cambial, e é importante que se diga que também houve um processo de recuperação de preços de importantes *commodities* comercializadas pelo Brasil no contexto internacional, principalmente pelo reflexo da recuperação da economia global, após as sucessivas e fortes reduções dos juros americanos no pós 11 de setembro de 2001.

Quanto à gestão de Henrique Meireles, observa-se uma postura mais ortodoxa quanto à maneira de obtenção dos resultados da política de metas de inflação, pois essa gestão pouco reconhecimento fez aos choques exógenos, principalmente do forte crescimento dos preços de importantes *commodities* (soja, minério de ferro, petróleo, entre outras). Isso significou juros extremamente elevados e, dada a crescente oferta da liquidez internacional, favoreceu a forte entrada de capitais especulativos para absorver essas elevadas taxas de juros, redundando num processo de forte valorização cambial, que, por sua vez, atenuou os choques de oferta comentados anteriormente. Desde a posse da atual diretoria do Bacen, em nenhum ano a meta deixou de ser cumprida, explicitando o princípio de rigidez da política monetária adotada pela instituição. Se os juros caíram até 2004, com positivo estímulo aos investimentos e consumo, a autoridade monetária voltou a elevar os juros no final deste ano e em grande parte de 2005, como resultado destes choques exógenos de preços, abortando, dessa maneira, um crescimento mais robusto da economia brasileira e valorizando, ainda mais, a taxa de câmbio. Esses choques (do câmbio e das *commodities*) possibilitaram à economia brasileira forte crescimento do saldo positivo da balança comercial, o que redundou, inclusive, em constante superávit em transações correntes, ou seja, em mais um estímulo para a continuidade da valorização cambial.

Essa política mais ortodoxa do Bacen decorre da percepção do atual comitê de política monetária de que a inflação brasileira é explicada pelo comportamento da demanda. Assim, a questão do hiato decrescente do produto e o risco de os preços industriais em elevação contaminarem os preços do varejo, além dos reajustes dos salários nos dissídios, tornaram-se os elementos determinantes para a subida dos juros no final de 2004. Muito pouco, ou quase nada, foi dito sobre os choques de oferta decorrentes da elevação dos preços das *commodities*, internacionalmente, que, em grande parte, pode ser

explicada pela pujança do crescimento da economia chinesa nesta década. Os analistas que defendem a inflação de demanda ainda encontraram mais dois novos “inimigos”, quais sejam: o crescimento do volume de crédito, notadamente do crédito consignado, e o crescimento dos gastos públicos. Fahri (2007) argumenta que a responsabilidade destes dois fatores não é real, pois, apesar do crescimento do crédito, o impacto deste sobre o PIB foi pequeno e não ameaçou nenhum setor produtivo, principalmente o de duráveis, pois a estrutura produtiva ainda apresentava capacidade ociosa. Quanto ao gasto público, a autora afirma que a contenção de gastos correntes foi muito forte (elevação do superávit primário de 3,75% para 4,25% do PIB) e que o gasto que mais cresceu foi o de pagamento de juros da dívida interna. Esse crescimento decorreu, em grande parte, da própria elevação dos juros nominais e reais realizada pelo Bacen para conter a inflação. Os rendimentos elevados dos papéis públicos são muito complexos, pois, dada a estrutura tributária regressiva da economia brasileira, significa transferência de riqueza para os detentores desses títulos públicos, ou seja, é um fator que traz um forte impacto sobre a reconcentração da riqueza, num país já pautado por um dos piores índices de desigualdade.

Em 2003, com a alternância de poder, a nova política econômica opta por aprofundar o ajuste do setor público (elevação do superávit de 3,25% para 4,25% e depois 4,5% do PIB), favorecer o setor exportador e viabilizar um controle cadente da inflação. Os resultados obtidos foram relativamente satisfatórios, pois reduziu tanto a relação dívida pública e PIB como a relação dívida externa e exportações. Essas variáveis são consideradas como importantes indicadores do Risco Brasil. Esse risco alcançou seu mais elevado valor no final de 2002 e desde então vem apresentando contínua redução. É importante destacar que o setor externo foi favorecido nesses últimos anos, principalmente de 2002 a 2007, por uma forte demanda da economia internacional, notadamente a chinesa. Esse bom desempenho da economia mundial, se, por um lado, favoreceu a expansão das exportações brasileiras, por outro, dificultou a política de metas inflacionárias estabelecidas pelo Conselho Monetário Nacional, devido à forte elevação de preços de algumas importantes *commodities*, tais como; o petróleo, o aço, o minério de ferro e a soja, dentre outras. Essas elevações de preços, associadas à forte recuperação da produção nacional do final de 2003 e de 2004, obrigou o Bacen brasileiro a elevar os juros, para, assim, conter a escalada de preços domésticos. No tocante ao controle inflacionário, a política do Banco

Central apresentou também resultado satisfatório, pois os preços declinaram e, em todos os anos pós 2003, eles convergiram para as metas estabelecidas pelo Conselho Monetário Nacional (CMN). Os problemas colaterais dessa política do Bacen são a desaceleração do crescimento do PIB e a forte valorização do Real frente ao Dólar norte-americano.

Inúmeras publicações recentes abordam a questão da excessiva valorização cambial brasileira. Entre as principais, os trabalhos do IEDI (Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial) apontam a perda de competitividade de amplos segmentos da indústria brasileira nesses últimos três anos, principalmente naqueles mais intensivos em trabalho e que sofrem com a concorrência dos produtos chineses, isto é, têxtil, calçados, brinquedos, entre outros. Mas é importante que se diga que a perda de competitividade tem se alastrado para muitos setores importantes da estrutura industrial brasileira, entre eles, o eletroeletrônico, material de transporte, bens de capital e material de informática (IEDI, 2007). Segundo Delfim Netto (2007), a entrada de capital especulativo atraído pelo diferencial de juros entre a economia brasileira e a mundial poderá comprometer todo o esforço exportador da indústria brasileira nestes últimos cinco anos, regredindo nossa pauta exportadora para bens primário-exportadores, isto é, retomando a clássica divisão internacional do trabalho na qual o Brasil se inseriu até os anos 1970. Torna-se, portanto, um fator central a intervenção governamental para evitar essa excessiva valorização cambial. Isso significa pensar na futura soberania nacional na medida em que garante as condições favoráveis ao setor industrial exportador, condição *sine qua non* para a diversificação, internalização de progresso técnico, competitividade e desenvolvimento mais acelerado de nossa economia. É exatamente esta política de preservação da estabilidade, da credibilidade internacional e da previsibilidade da gestão macroeconômica que herdamos do governo FHC e que continua a ser a tônica da estratégia de desenvolvimento do país nos dias de hoje.

2.2 Indicadores econômicos selecionados desde o Plano Real: a ortodoxia em movimento

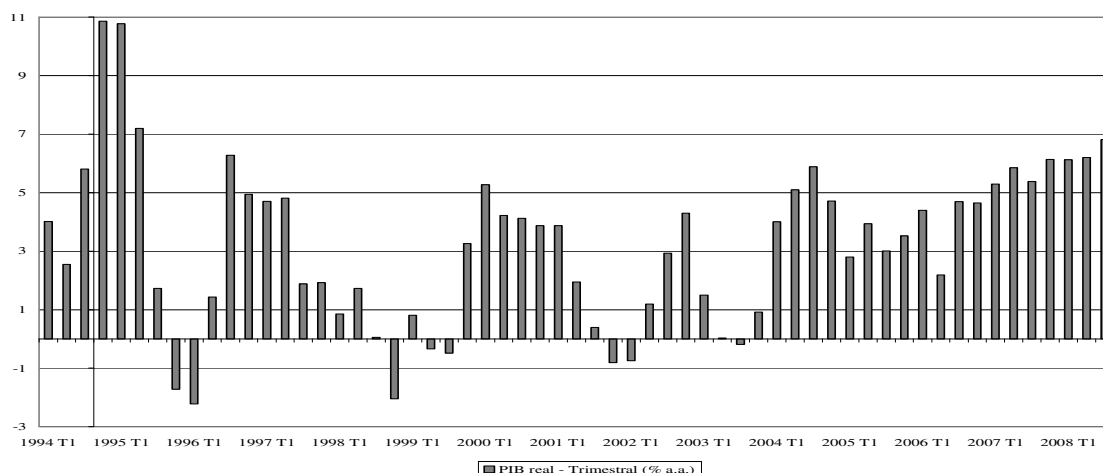
Desde o início da década de 1980, o Brasil vem apresentando múltiplos problemas que inibem uma trajetória de crescimento sustentado. Na década de 1980, os principais problemas que inviabilizavam essa trajetória eram as dívidas externa e interna, além da

inflação. Na década seguinte, o país conseguiu viabilizar uma eficaz política de combate à inflação e reduziu o peso relativo das duas dívidas, sinalizando, em meados da década de 1990, que a economia brasileira conseguiria entrar numa rota de crescimento sustentado. Mas o Plano Real, com a valorização cambial e maior abertura comercial, produziu um expressivo crescimento da dívida externa. Outro reflexo negativo da fase inicial do Plano Real foi o forte crescimento da dívida interna, reflexo das elevadíssimas taxas reais de juros praticadas nesse momento, de gastos públicos crescentes, entre outros fatores. No período 1994 a 1998, foram realizados a maior parte dos leilões de privatização das estatais federais e estaduais e, mesmo assim, as dívidas públicas dessas instâncias cresceram muito, com destaque para a dívida federal. O resultado do crescimento dessas duas dívidas, no momento de entrada do Plano Real, significou um menor crescimento do PIB brasileiro.

Assim, o presente tópico tem como objetivo apresentar alguns dos principais indicadores econômicos, com o intuito de retratar, sinteticamente, a economia brasileira desde o advento do Plano Real, destacando-se as condições atuais da economia brasileira que permitem um crescimento econômico sustentado, e não mais um mero “voo da galinha”, expressão corrente utilizada para retratar o comportamento da economia brasileira nessas duas últimas décadas, qual seja: crescimento de dois a três anos e, em seguida, desaceleração desse crescimento econômico ou mesmo recessão. O gráfico 1, a seguir, apresenta a grande instabilidade, ou não sustentabilidade, do crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), no período que se estende de 1994 a 2008, avaliando a taxa de crescimento real trimestral (variação percentual de um trimestre em relação à igual trimestre do ano anterior). A denominação “voo da galinha” refere-se à incapacidade da economia brasileira de sustentar seu crescimento. Nesse período, o máximo voo se iniciou em 2004 e perdura até o primeiro trimestre de 2008, com vinte trimestres consecutivos de crescimento. Apesar de apresentar taxas elevadas logo no início do Plano, a partir de meados de 1997, a taxa de expansão do PIB desacelera para um valor ligeiramente superior a 1%. Em 1995, a desaceleração foi resultado de uma política monetária mais austera, com o intuito de viabilizar a redução da inflação. Já no período 1998 e 1999, tal desaceleração resultou da necessidade de redução do déficit em transações correntes (saldo das balanças comercial e de serviços, mais os recursos financeiros recebidos pelo país, sem contrapartida – transferências unilaterais). A redução desse déficit tornou-se ainda mais premente após as

crises financeiras asiática (1997) e russa (1998). No início de 1999, a desvalorização cambial obrigou o governo a adotar forte arrocho monetário, com o intuito de controlar a escalada da inflação. Em 2001, a má condução da política energética obrigou a economia a desacelerar. Por fim, em 2002 e 2003, a transição política e a política monetária ortodoxa para controle inflacionário foram as responsáveis pelo fraco desempenho do PIB. Desde o último trimestre de 2003, a economia brasileira vem apresentando taxas de crescimento positivas, porém modestas, e, nos anos de 2007 e 2008, essas taxas estão acelerando e se encontram acima de 5% em termos anuais.

Gráfico 1: Taxa de crescimento trimestral do PIB brasileiro – variação anual – 1994/2008

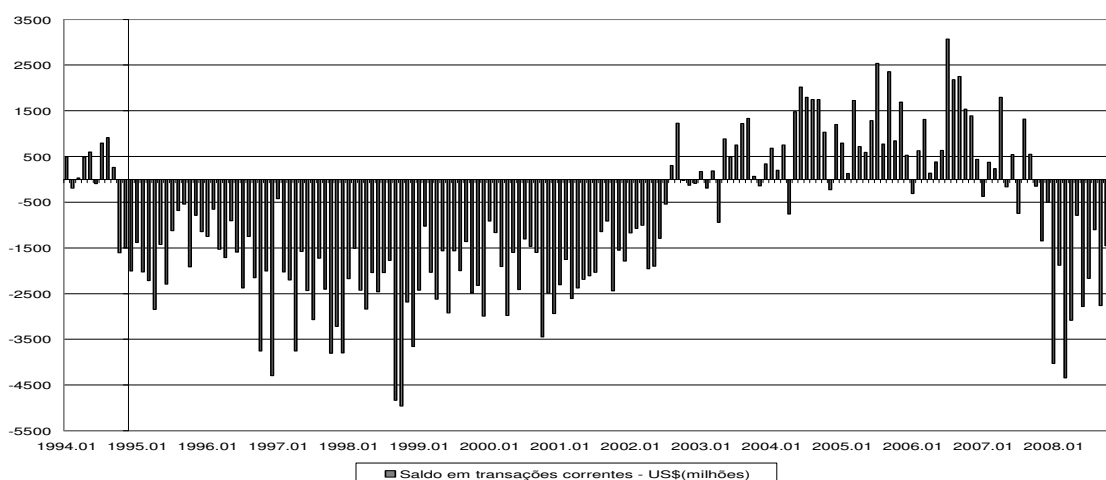


Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do IBGE, 2008.

O gráfico 2, a seguir, apresenta o saldo em transações correntes mensais (em milhões de Dólares), de 1994 até 2008. Após alguns meses de 1994, com saldos positivos em transações correntes, no segundo semestre desse ano, o saldo negativo começou a se ampliar e se expandiu até o final do ano de 1998, quando alcançou um déficit mensal de, aproximadamente, cinco bilhões de dólares num único mês. Segundo Delfim Netto (1998), o período de 1994 a 1998 significou uma forte inflexão no desempenho das exportações brasileiras, reflexo de um câmbio muito valorizado e que se manteve assim em decorrência das elevadíssimas taxas reais de juros, pois atraiu uma enorme quantidade de capital estrangeiro. Segundo esse autor, as crises Asiática e Russa apenas aceleraram a mudança do câmbio no início de 1999. Após a desvalorização cambial de 1999, esse déficit vem apresentando uma contínua redução e, finalmente, em 2002, os valores tornaram-se

positivos. De 2003 até meados de 2007, o saldo em transações correntes vem apresentando valores positivos e crescentes, apesar de alguns poucos meses de déficit. De meados de 2007 em diante e em decorrência da apreciação cambial, retomamos a produção de elevados déficits em transações correntes. Essa inversão do saldo no período mais recente decorre da contínua valorização cambial e pode comprometer o crescimento econômico caso se eleve em demasia e não haja entrada de recursos externos suficientes. De qualquer maneira, o período de 2003 a 2007 favoreceu na contínua redução da dívida externa brasileira, fator fundamental para reduzir a vulnerabilidade externa.

Gráfico 2: Saldo em Transações Correntes – Brasil, 1994/2008 (valores mensais em milhões de Dólares correntes)

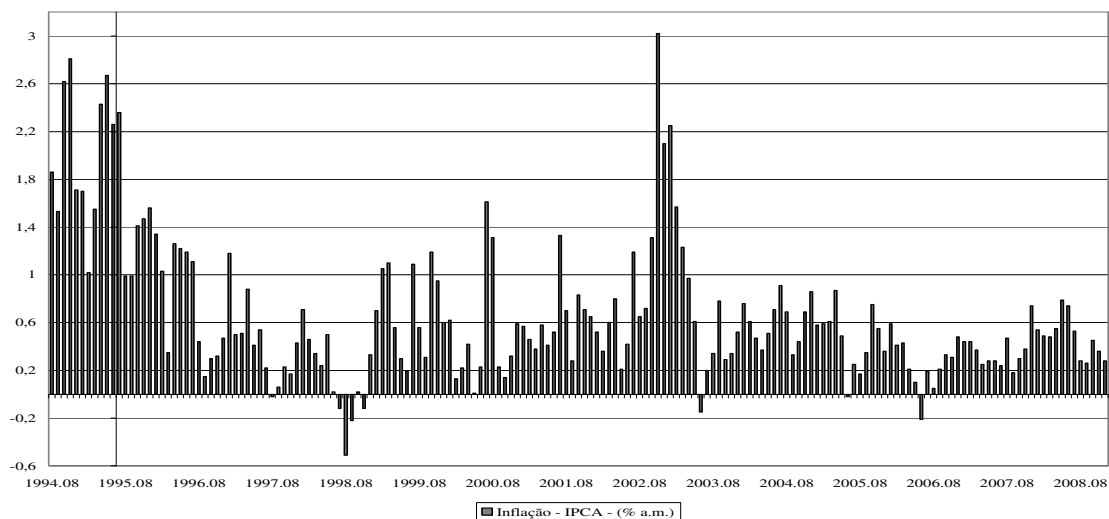


Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do IBGE, 2008.

A inflação foi um dos mais complexos problemas econômicos do desenvolvimento brasileiro e perdurou algumas décadas até ser definitivamente resolvida, em meados da década de 1990, com a entrada do Plano Real. O gráfico 3, a seguir, apresenta o comportamento da inflação mensal de 1994 até 2008. Com exceção dos anos de 1995, 2002 e 2003, a inflação, em todo esse período, apresentou grande estabilidade e, em alguns momentos, uma nítida tendência ao declínio, principalmente nos anos de 1997 e 1998 e de 2003 em diante. Essa redução inflacionária recente foi conduzida já pelo atual governo e demonstra sucesso quando consideramos que esta foi viabilizada com taxas de crescimento econômico ligeiramente superiores ao do governo anterior, com crescimento das exportações, apesar das fortes elevações de preços internacionais de importantes produtos

brasileiros, como o petróleo, o minério de ferro, a soja, entre outros. De qualquer forma, essa política de controle inflacionário apresentou um custo significativo, pois reduziu o crescimento do PIB no período, além de elevar o estoque da dívida pública, pois em grande parte esse controle foi/é realizado com elevação dos juros reais. Carneiro (2002) foi muito crítico em relação aos resultados dessa opção de política, para ele muito regressiva socialmente, pois ampliava a concentração da renda derivada do rentismo. É importante destacar que a inflação do final de 2002 acelerou bastante e ameaçava comprometer o excelente comportamento dela até então. Isso corroborou uma política mais austera, tanto no tocante ao componente fiscal (cortes de gastos), como, principalmente, ao monetário (elevação dos juros). A partir do início de 2003, a inflação demonstra uma acentuada queda, como se pode perceber pelo gráfico a seguir.

Gráfico 3: Taxa de inflação mensal – IPCA – Brasil, 1994/2008



Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do IBGE, 2008.

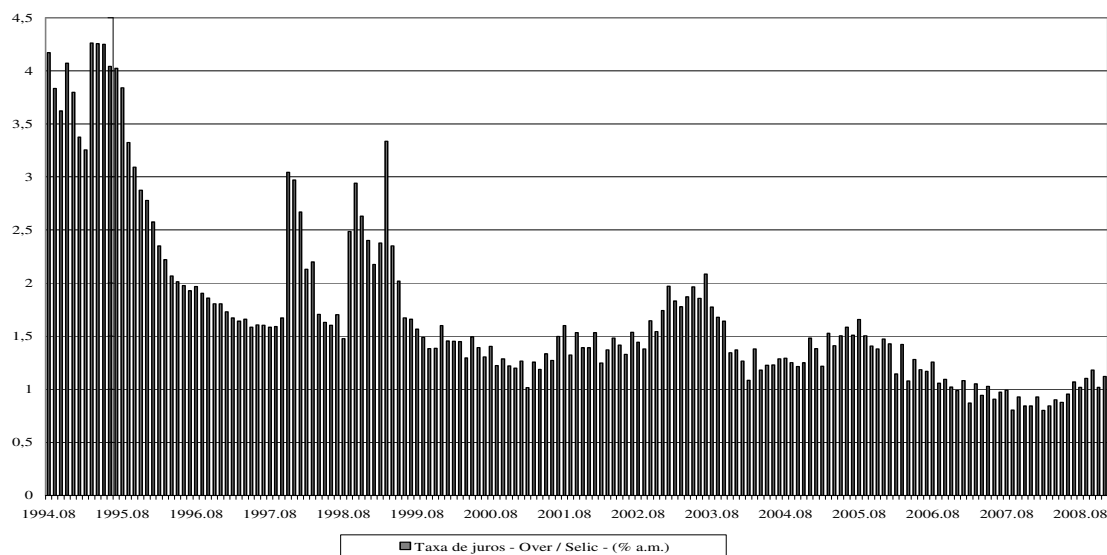
O juro é uma variável importante para o controle inflacionário, mas também para o investimento e o consumo. O gráfico 4 apresenta o comportamento da taxa de juros nominal¹⁸ desde 1994, em valores mensais. Depois de elevadas taxas para estabilizar a inflação em 1995, o valor nominal caiu para próximo de 20% ao ano em 1997. Dada a crise asiática de 1997, os juros voltaram a subir bastante e retomaram o patamar acima de 40%

¹⁸ A taxa Overnight / Selic é a média dos juros que o Governo paga aos bancos que lhe emprestaram dinheiro. Serve de referência para outras taxas de juros do país. A taxa Selic é a taxa básica de juros da economia.

no final desse ano e início de 1998. As condições macroeconômicas em 1998 deterioraram (elevado déficit em transações correntes e instabilidade no cenário internacional) e obrigaram o governo a elevar os juros novamente para conter a desvalorização do câmbio. Essa política de juros elevados, no entanto, foi insuficiente, pois, no início de 1999, o câmbio se desvalorizou bastante e obrigou o governo a elevar ainda mais os juros, só que não mais para conter a desvalorização e sim para conter a escalada da inflação (nesse momento, a inflação subiu, conforme mostra o gráfico 3 anterior). Cabe destacar que, desde 1992, a economia brasileira apresentou um contínuo processo de liberalização financeira. Essa ampliou a instabilidade econômica e as fortes variabilidades do juro são um sintoma da política adotada, segundo Tavares (1999).

Depois dessa escalada, os juros começaram a reduzir até o início de 2001 e, após a crise energética desse ano, voltaram a se elevar e chegaram a um patamar próximo de 30% ao ano em meados de 2003. Os juros retomaram a trajetória de queda em 2003 e 2004 e se elevaram ligeiramente no final de 2004 e início de 2005, quando o Banco Central voltou a adotar uma política monetária mais austera, com o intuito de ajustar a inflação para a meta estabelecida pelo Conselho Monetário Nacional de 5,1% ao ano. Em outubro de 2005, a taxa que o governo pagava às instituições financeiras se encontrava ligeiramente abaixo de 20% ao ano e retomou um lento processo de redução que perdurou até meados de 2008. Por fim, é importante destacar que o comportamento dos juros entre 1995 e os dias de hoje demonstra uma nítida tendência à queda e à menor variabilidade das taxas, quando a autoridade monetária necessita alterar sua política.

Gráfico 4: Taxa de juro nominal – Over/Selic mensal (% ao ano) – Brasil, 1994/2008



Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do IBGE, 2008.

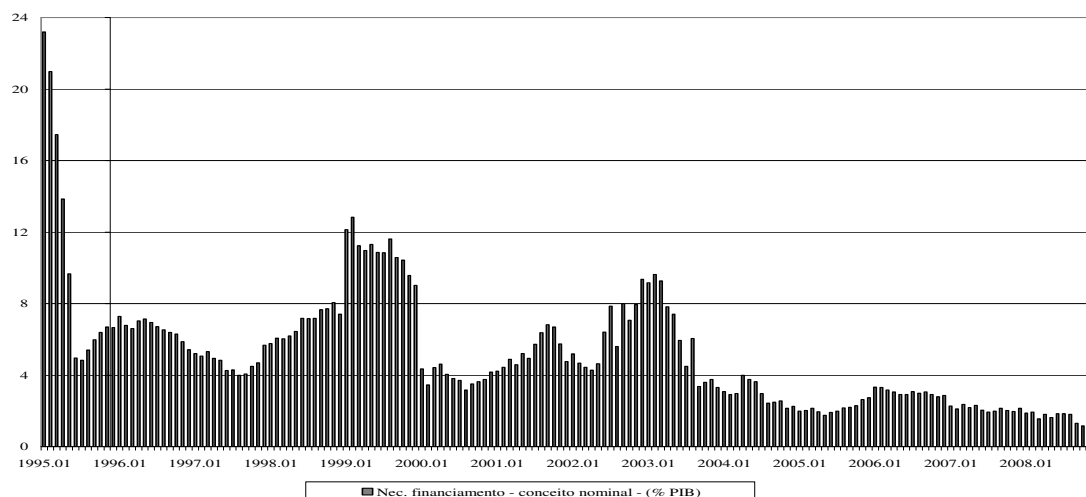
O gráfico 5, a seguir, apresenta o comportamento do que os economistas consideram como um dos maiores problemas brasileiros atual, a saber: o déficit público, ou a evolução da dívida interna consolidada do setor público (União, estados e municípios). O valor da Necessidade de Financiamento do Setor Público (NFSP) demonstra a necessidade financeira do setor público, em percentual do PIB, para fechar suas contas, mensalmente. Portanto, os valores positivos demonstram o valor adicional, em termos nominais, de acréscimo à dívida pública e, desde 1995, percebe-se o tamanho ou a dimensão do endividamento brasileiro. Após o Plano Real, a tendência à redução do financiamento foi significativa e rapidamente caiu para valores próximos a 5%. Após essa significativa redução, o déficit, ou a necessidade de financiamento do setor público, apresentou crescimento entre meados de 1995 e início de 1996 e voltou a apresentar contínua redução até o final de 1997.

A partir do final de 1997, a necessidade de financiamento voltou a crescer bastante, decorrência da forte elevação das taxas de juros após a crise asiática, consequentemente, o serviço da dívida (juros). Essa crise perpassou também os anos de 1998 e 1999. É importante destacar, como afirma Carneiro (2006), que a estratégia governamental de elevação do juros impunha um forte sacrifício à sociedade e uma enorme transferência de renda aos detentores de títulos públicos e, ademais, justificava a elevação de tributos para

manter, ou tentar aproximar, um maior equilíbrio das contas públicas. Mas percebe-se que tal elevação de juros produzia uma piora em tais contas. Em 1999, a desvalorização cambial acarretou uma forte elevação da necessidade de financiamento do setor público, pois uma parte considerável da dívida pública (aproximadamente, a metade do total) nessa época era atrelada ao Dólar. Portanto, com a desvalorização do Dólar, a parte da dívida atrelada a esta moeda se elevou bastante, daí a maior necessidade de financiamento que chegou, inclusive, a ultrapassar os 10% do PIB durante quase todo o ano de 2000. Destaca-se, também, que nesse ano o Banco Central elevou os juros com o intuito de controlar tanto a especulação contra o Real quanto a inflação (pois, com a desvalorização do Dólar, a inflação havia se acelerado em 1999).

Em 2000, o déficit voltou a cair abaixo de 5% durante vários meses e retomou uma trajetória ascendente já em meados desse ano. Dada a crise energética de abril de 2001, a autoridade monetária elevou novamente os juros, ampliando, assim, a necessidade de financiamento do setor público. A instabilidade do quadro eleitoral levou o sistema financeiro internacional, principalmente, a especular com os ativos denominados em Reais e potencializou uma forte desvalorização de nossa moeda, o que obrigou o Banco Central a elevar novamente as taxas de juros locais, que, por sua vez, elevou a necessidade de financiamento do Setor Público, ou seja, o déficit público. No final de 2002 e início de 2003, a necessidade de financiamento público ultrapassou ligeiramente os 10% do PIB, mas retomou uma forte trajetória descendente e, desde o final de 2003, o déficit se encontra abaixo de 4%, e vem apresentando uma nítida e consistente queda, e os valores de 2007 se encontram ligeiramente superiores a 1% do PIB. A redução do déficit público, nesses últimos anos, é resultado da elevação do superávit primário (receitas menos despesas, exceto os juros e a amortização da dívida) da União (crescimento de 3,25% para 4,5% do PIB), do maior crescimento da economia brasileira, bem como da queda dos juros em termos reais. É importante frisar que o perfil da dívida pública brasileira vem melhorando desde 2000, pois a dívida atrelada ao Dólar praticamente se extinguiu e o alongamento (prazo médio de vencimento) desta dívida vem se ampliando lentamente. Por fim, a Lei de Responsabilidade Fiscal de 1999 impôs limitações aos endividamentos dos estados e municípios, favorecendo, também, na redução da necessidade de financiamento do setor público.

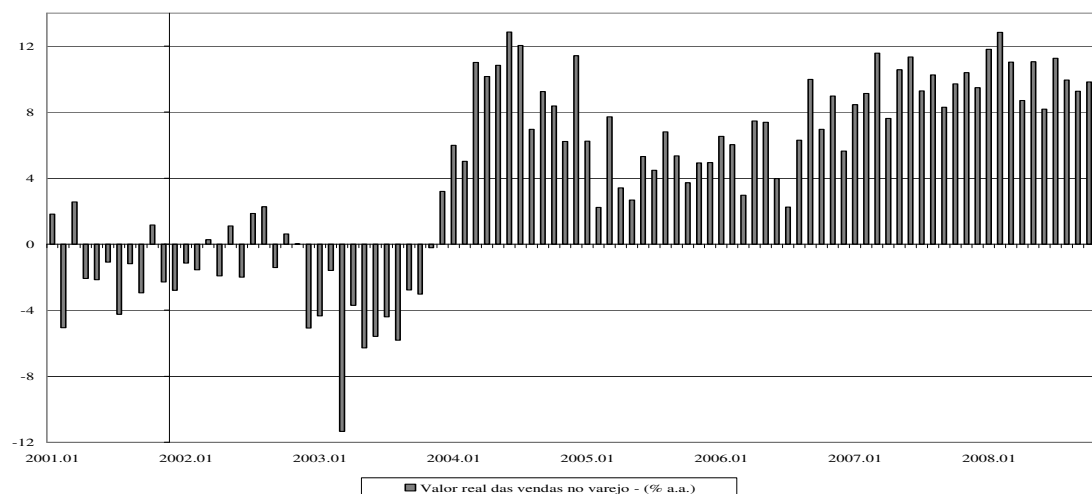
Gráfico 5: Necessidade de Financiamento do Setor Público em valores nominais mensais – percentual do PIB – Brasil, 1994/2008



Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do IBGE, 2008.

O melhor desempenho (crescimento), nesta década, por setor de atividade econômica, pertence ao comércio, sendo que a indústria apresentou um desempenho bem mais satisfatório comparativamente à década de 1990. É importante ressaltar, entretanto, que a participação percentual da indústria sobre o PIB não se alterou quando se comparam os anos de 2008 e 1995 (IBGE, 2009). O gráfico 6, a seguir, apresenta a variação percentual mensal do valor real das vendas do comércio varejista entre os anos de 2001 e 2008. Nos anos de 2001 e 2002, as vendas reais caíram de forma bastante significativa e a situação se agravou no ano de 2003, decorrentes do forte ajuste imprimido pelo governo neste ano. A partir do final de 2003, no entanto, as vendas se recuperaram e já temos, aproximadamente, sessenta meses de crescimento ininterrupto dessas vendas, com destaque para o forte crescimento no ano de 2004, conforme apresenta o gráfico. Nota-se, também, que o início do aperto monetário de meados de 2004 arrefeceu um pouco o crescimento das vendas, porém mantidas ainda no território positivo. As explicações para esse comportamento são remetidas às políticas sociais governamentais (Bolsa Família e demais programas de transferência de renda), elevação em termos reais do Salário Mínimo, dos programas de acesso ao crédito, do crescimento do PIB e do emprego, entre outros (Oliveira & Carvalho Neto, 2005).

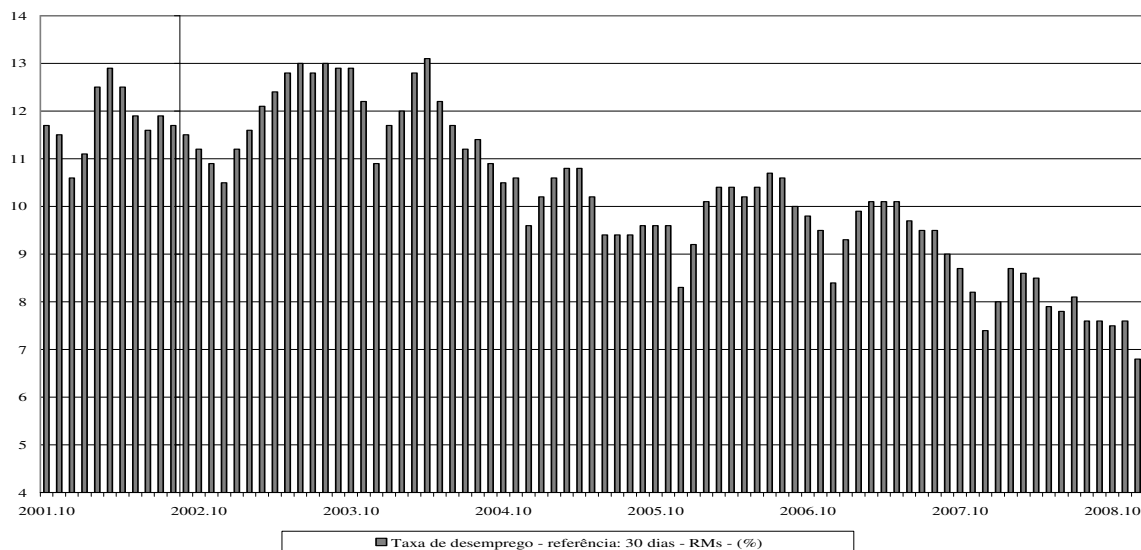
Gráfico 6: Variação percentual mensal do valor real das vendas do comércio varejista – Brasil, 2001/2008



Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do IBGE, 2008.

O último indicador selecionado é a taxa de desemprego das seis maiores regiões metropolitanas do país. O gráfico 7 apresenta o comportamento da taxa média de desemprego das regiões metropolitanas de Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre, segundo a nova metodologia da Pesquisa Mensal de Emprego (PME), do IBGE. Considerando a variação mensal de outubro de 2002 a outubro de 2005, percebe-se que o desemprego oscilou sempre acima de 10% até o final do ano de 2004. De meados desse ano até o mês de outubro de 2005, a taxa de desemprego vem apresentando fortes reduções e, apesar da elevação do desemprego em 2006, desde então vem apresentando uma consistente redução e se encontra em torno de 8% para o período mais recente. Destaca-se que não apenas o desemprego caiu, como houve uma importante recuperação do emprego formal, o que será discutido no próximo tópico.

Gráfico 7: Taxa de desemprego para as seis principais regiões metropolitanas do Brasil – 2001/2008



Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do IBGE, 2008.

Como conclusão deste breve tópico sobre a economia brasileira desses últimos anos, pode-se dizer que as variáveis selecionadas melhoraram o quadro macroeconômico, pois houve forte redução da dívida externa de 2003 até 2007; também redução da necessidade de financiamento do setor público; recuperação do crescimento do PIB desde meados de 2003; redução da inflação desde 2003; contínua recuperação das vendas do comércio; redução dos juros nominais e reais desses últimos anos, comparativamente ao período 1994 a 2002; e redução da taxa de desemprego.

Os juros subiram de meados de 2004 até meados de 2005 para reduzir a inflação e produziram menores taxas de crescimento do PIB. No entanto, a taxa de juros iniciou um ciclo de queda que possibilitou o retorno de taxas de crescimento mais significativas a partir de 2006. Esse cenário, somado aos resultados da Pesquisa Nacional por Amostragem de Domicílio (PNAD/IBGE) de 2007, que mostram a maior queda percentual dos miseráveis no país desde 1992, além de importante redução na desigualdade da renda, permite uma avaliação otimista sobre a economia brasileira.

No entanto, a crise econômica internacional recente, dada sua gravidade, poderá interromper esse cenário favorável, e nosso desempenho dependerá de como o setor público local agir para atenuar tal crise. Como ponto extremamente positivo, agora cabe ao Estado a solução da crise e provavelmente apresentaremos mudanças substantivas que irão na

contramão de tudo que foi preconizado nessas últimas décadas, qual seja, o livre mercado como determinante para o desenvolvimento. Ademais, existem outros obstáculos ainda para a economia nacional, quais sejam: os gargalos na infraestrutura (energia, transportes e portos); má qualidade da educação e baixa inovação tecnológica; elevada carga tributária; restrições de investimentos públicos, entre outros, desafios esses somados à forte crise financeira internacional de 2008.

2.3 O mercado de trabalho brasileiro nas décadas de 1990 e 2000: de tempos difíceis para uma recuperação do emprego e salário

Nos anos 1990, foram vários os processos econômicos e políticos que afetaram profundamente a sociedade brasileira e a estruturação do mercado de trabalho no país. O fraco desempenho da economia, somado ao reordenamento da estrutura produtiva em vários segmentos e à perda de capacidade de expansão do emprego público, teve como resultante a explosão do desemprego e a destruição de muitas das relações formais de emprego no território nacional, fragilizando ainda mais um mercado de trabalho caracterizado pela flexibilidade de contratação e uso do trabalho, pela alta rotatividade e, ainda, por baixas remunerações aos assalariados.

Como consequência das transformações econômicas da década de 1990, aprofunda-se, então, o processo de informalização e de precarização das relações de trabalho, pois as dificuldades de ingresso no mercado de trabalho ou de reemprego levam tanto à aceitação de contratos de trabalho mais precários, quanto à adoção de estratégias de sobrevivência, marcadas pela vulnerabilidade e pela ausência de proteção social, seja previdenciária, seja com relação a demissões ou acidentes de trabalho (Cacciamali, 2005). Simultaneamente, ocorre uma modificação na estrutura de absorção de mão-de-obra do país, pois o setor terciário passa a representar parcelas crescentes da oferta de postos de trabalho, em geral, com piores remunerações e mais precários, em média, comparativamente às ocupações do setor secundário.

Entretanto, mesmo se expandindo, o setor de serviços não esteve isento do processo de eliminação de postos de trabalho, como, por exemplo, o caso da informatização das operações bancárias, que resultou em um grande número de demissões neste ramo, o que

significa dizer que o processo de inovação tecnológica atingiu a economia nacional em conjunto, mas teve efeitos diversos sobre cada um de seus subsetores.

A década de 1990, para a economia brasileira, pode ser considerada como a “década do desemprego”. As taxas de desemprego metropolitano se elevaram significativamente tanto para a Pesquisa Mensal de Emprego (PME) do IBGE, quanto para a Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED) do DIEESE. Alguns fatores podem ser considerados como responsáveis por tal comportamento, a saber: reduzido crescimento do produto, abertura comercial indiscriminada, valorização cambial no período 1994 a 1998 e a aceleração da modernização tecnológica e organizacional em grande parte das indústrias aqui instaladas. A economia brasileira apresentou um intenso crescimento econômico durante quase todo o século XX. O período de maior dinamismo ocorreu entre 1930 e 1980. Nesse período, as taxas de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) aproximaram-se de 7% ao ano e, comparativamente ao restante do mundo, o Brasil foi um dos países que mais cresceu naquele século. O parque produtivo brasileiro, compreendendo complexa e diversificada planta industrial, já estava quase plenamente constituído ao final dos anos 70 (Oliveira, 1996).

O processo que possibilitou esse dinamismo foi o de “Substituição de Importações” (PSI), o qual alterou quantitativa e qualitativamente a inserção internacional do Brasil e, via de regra, viabilizou uma forte expansão do produto e do emprego industriais, e isso num contexto de relativo fechamento de nossa economia em relação à competição dos produtos importados acabados. Dado o esgotamento de tal processo (crise fiscal e de credibilidade dos governos autoritários, conflito distributivo, entre outros), vivenciamos, desde o final dos anos 70, uma situação dramática. Essa é explicada pela herança da exclusão social vinda de um modelo de desenvolvimento em crise e pelas profundas mudanças (reestruturação produtiva, abertura comercial e financeira, privatização, entre outras) que se aceleraram nos anos 1980 e 1990 e que significaram, pelo menos para a economia brasileira, baixo crescimento do produto, do emprego e declinante inserção internacional (Oliveira, 1999).

Nos anos 1990, o governo Collor e os governos brasileiros que o sucederam, Itamar Franco e Fernando Henrique Cardoso, adotaram políticas de ajuste de corte liberal que vinham sendo adotadas por parte significativa dos países centrais desde os anos 1980. Para

sociedades como a brasileira, o “discurso liberal” significou, concretamente, abertura incondicional dos mercados, desestatização e forte contenção dos gastos públicos, agravando ainda mais o quadro já endêmico de desemprego e exclusão social. A redução do emprego formal e a flexibilização das condições de trabalho é especialmente dramática em países como o Brasil, onde o perfil do mercado de trabalho já é de acentuada heterogeneidade e a cobertura social é muito precária.

Países como Chile, México, Argentina e Venezuela sentiram os impactos das políticas de ajustes na década de 1980, enquanto o Brasil só sentiu as mudanças mais fortemente a partir dos anos 1990. O grau de informalização do contrato de trabalho e a feminização da força de trabalho aumentaram de forma generalizada naqueles países. O emprego público, antes mais estável, caiu juntamente com o emprego fabril (Dedecca, 1998). Na América Latina, a lógica de crescimento econômico e decréscimo do emprego, dissociação impensável durante o fordismo, vem se consolidando nos anos 1990. A Argentina é um exemplo claro: taxa de crescimento econômico médio anual de 5,8% entre 1991-97, com a taxa de desemprego crescendo no mesmo período de 6,3% para 15% (OIT, 1998).

No caso brasileiro, a informalização da economia já atingia mais da metade da população economicamente ativa e aumentava, na década de 1990, para absorver os excedentes oriundos da modernização da agricultura e da economia competitiva. Assim, com a maioria dos trabalhadores tendendo a sobreviver no mercado informal, marcado pela pobreza, somente uma parcela da nossa economia teria a chance de ser competitiva. Ou seja, a economia brasileira apresentava baixo dinamismo, não viabilizando o fortalecimento do mercado interno e muito menos favorecia condições para uma eficaz política de desenvolvimento humano. Portanto, o processo de desenvolvimento brasileiro não viabilizou uma estrutura econômica e social mais homogênea. A desigualdade tornou-se a tônica desse processo e essa permeou todos os setores e os espaços, aqui incluído o urbano. Estamos entre os campeões mundiais da má distribuição de renda e o nosso Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) mais recente indica que estamos atrás de países que apresentam níveis de *renda per capita* inferiores (Carvalho Neto *et al*, 2002).

Um dos fatores de maior peso na produção da desigualdade está o reduzido grau de democratização das relações sociais, entre elas, as relações de trabalho, que determinam,

em maior ou menor grau, o poder de barganha dos trabalhadores. O consenso em torno do sistema fordista de regulação existente na Europa, EUA e Japão (onde os trabalhadores conquistaram ganho real em salários e *Welfare State*, permitindo espetacular crescimento da economia capitalista até os anos 1970) nunca existiu no Brasil. A herança escravocrata sempre esteve presente na cultura empresarial brasileira, refletida na relação autoritária dos empresários e também da elite governante com os trabalhadores, na recusa em considerá-los como sujeitos sociais. No Brasil, faltou um pacto social que levasse as empresas a aceitar o sindicalismo e eventuais conflitos como parte natural de um sistema de relações de trabalho (Carvalho Neto *et al*, 2002).

Os sindicatos de trabalhadores brasileiros, numa economia com um elevado grau de informalização e uma altíssima taxa de concentração de renda, sempre tiveram que enfrentar inúmeras políticas recessivas e a ameaça de uma ampla reserva de mão-de-obra. Mesmo com o avanço do chamado novo sindicalismo, onde se sobressai a organização dos metalúrgicos do ABC, pode-se afirmar que a organização dos trabalhadores é frágil, influenciando, inclusive, no lento processo de modernização das relações de trabalho no país. No contexto do processo de modernização conservadora dos anos 1990, onde o setor industrial apresentou forte crescimento da produtividade, os sindicatos pouco conseguiram para absorver tais ganhos, sendo que a maior parte das categorias presenciou estabilidade ou mesmo redução dos salários, ou seja, o movimento sindical não chegou a se colocar como força atenuante ao processo de exclusão (Neves & Carvalho Neto, 2002).

Além disso, a concentração das terras e as condições muito precárias de sobrevivência dos camponeses favoreceram um forte processo migratório que, associado à ausência de políticas sociais compensatórias nos espaços urbanos, contribuiu significativamente para o agravamento das desigualdades nas cidades. Esse processo resultou numa estrutura produtiva e social que manteve parte considerável da população desses países excluída dos segmentos produtivos e do padrão de consumo viabilizado pelo novo estágio de desenvolvimento contemporâneo (Dedecca, 1998). Não foi constituído, portanto, um mercado de trabalho minimamente homogêneo e com níveis de renda suficiente para garantir a sobrevivência de toda a população.

Além disso, no Brasil, foi pequeno o esforço para ampliar a escolarização e a redução do analfabetismo, o que seria importante, se não pela possibilidade de melhorar a

inserção no mercado de trabalho (seja na qualidade deste, seja na renda auferida), pelo menos pela potencial elevação da cidadania para quem se escolariza. A economia brasileira modificou sua política econômica (abertura, privatização, desregulamentação, entre outras) nos anos 1990 e, segundo Dedecca (2002), esta foi a responsável pelo fechamento de importantes setores industriais, o maior empobrecimento das relações intersetoriais locais e a desnacionalização de segmentos importantes. O resultado, para o autor, foi não apenas o crescimento do desemprego, mas também a precarização do trabalho via redução do rendimento real e da maior informalização. Esse processo de precarização decorreu da maneira como foi feita a modernização das empresas: rápido processo de redução de custos, sendo este viabilizado através da terceirização, introdução parcial de tecnologia, deslocamento de plantas (notadamente para cidades médias e de baixa sindicalização) e demissões. Dado o crescimento da PEA no período, presenciou-se, então, a expansão das oportunidades de emprego no “Pequeno-Médio Setor Não-Contratado”, conceito desenvolvido pelo autor e que significa aqueles assalariados empregados em estabelecimentos com menos de cinco empregados mais os autônomos que trabalham para os domicílios.

Para Dedecca (2002), o processo de modernização industrial brasileiro viabilizou fortes incrementos na produtividade do trabalho, porém não se presenciou maior qualificação do trabalhador nesse processo, dada pela não existência de razões para os empresários realizarem os investimentos em qualificação. Assim, o novo perfil da dinâmica econômica não melhora a qualificação, ratifica o quadro de elevada concentração da renda e agrava o quadro social já pautado por forte heterogeneidade.

Sabóia (1998) analisa os impactos das mudanças na economia brasileira dos anos 1990 sobre a indústria. Para o autor, o desemprego industrial nos anos 1990 pode ser explicado pelo baixo crescimento do PIB e pela abertura comercial. A intensificação concorrencial acelerou o processo de modernização da indústria através da incorporação de novas tecnologias e de mudanças organizacionais. Para o autor, houve redução do emprego nas áreas administrativas da indústria devido tanto à terceirização das atividades de apoio quanto à redução dos níveis hierárquicos das empresas. Para esse autor, as mudanças no setor industrial estão garantindo àqueles trabalhadores sobreviventes níveis mais elevados

de qualificação, maior polivalência, além dos conhecimentos e habilidades para operarem os novos equipamentos automatizados.

Numa outra perspectiva teórica, mas também discutindo a relação entre reestruturação produtiva e qualidade do emprego, Amadeo & Néri (1997) questionam se houve precarização do setor serviços no período 1989 a 1996 e qual foi o impacto da reestruturação produtiva da indústria sobre a qualidade do emprego no setor de serviços. Para determinar se houve ou não precarização, os autores consideraram as comparações médias anuais do emprego e da renda para as seis regiões metropolitanas (PME/IBGE) e também compararam as médias do setor serviços em relação ao desempenho do restante da economia. Essas médias foram controladas levando-se em consideração os níveis de escolaridade e os vínculos empregatícios. Quanto ao impacto da reestruturação industrial sobre o setor serviços, os autores discutiram as probabilidades da transição, os atributos (sexo, idade, posição na família e escolaridade) daqueles que transitaram comparativamente àqueles que não transitaram e, por fim, avaliação antes e depois dos atributos dos postos de trabalho (vínculo, renda e jornada de trabalho) daqueles que transitaram para o setor de serviços. As conclusões dos autores foram a não precarização absoluta e relativa do emprego no setor serviços no período 1993 a 1996, explicado pela expansão da atividade econômica e pelo impacto favorável do plano de estabilização sobre o setor. Já a reestruturação industrial acarretou precarização no setor serviços e, apesar deste efeito não se sobrepor ao efeito positivo anterior, ele se mostra preocupante dado o caráter estrutural e permanente dos efeitos desta reestruturação.

Numa outra perspectiva de análise, Néri *et al* (2000) avaliam o mercado de trabalho brasileiro, na década de 1990, considerando o nível e a estrutura do emprego, os rendimentos reais, a produtividade do trabalho dos setores comércio, indústria e serviços e a evolução da taxa de desemprego. Para os autores e segundo os dados da PME/IBGE, houve redução do emprego na indústria e crescimento nos setores comércio e serviços, sendo este último insuficiente para compensar a redução do primeiro. A metodologia utilizada é a “oferta e demanda por trabalho simples”, e a hipótese é que a demanda é definida pela maximização de lucros pelas empresas (no longo prazo a empresa só contrata um novo trabalhador se a produtividade deste for igual ou maior que o custo da

contratação), e a oferta é definida pela hipótese de otimização da alocação do tempo do trabalhador entre várias alternativas existentes.

Néri *et al* (2000) realizaram estimações, e os resultados demonstram que as mudanças na estrutura da economia no início dos anos 1990 elevaram o desemprego como decorrência do lento ajuste do mercado de trabalho (houve deslocamento do emprego da indústria para o comércio e os serviços), e “as variações do produto e os choques realocativos não são capazes de explicar o aumento do desemprego após a estabilização da economia” (Néri *et al*, 2000: 31). Quanto ao modelo de demanda e de oferta simples, a conclusão é que houve deslocamento da curva da demanda por trabalho do setor serviços para a direita (elevação) e deslocamento da curva de oferta de trabalho da indústria para a esquerda (redução), e dado que não houve alteração da taxa de participação no período pós-estabilização, a conclusão plausível é que houve um deslocamento da curva da oferta de trabalho do setor serviços para a direita. A indústria ampliou sua produtividade numa magnitude maior que a mudança dos preços relativos contra ela no período e também o setor serviços ampliou sua produtividade, porém inferior à produtividade da indústria. Por fim, o crescimento do desemprego demonstrou um caráter estrutural (a perda de postos na indústria não foi compensada pela abertura nos dois outros setores) e os autores sugerem mudanças na legislação do mercado de trabalho com o intuito de ampliar “os incentivos em qualificação e treinamento, e que sejam distribuídos de forma mais igualitária entre Estado, empresas e trabalhadores” (Néri *et al*, 2000:31).

O ponto de partida da análise de Soares *et al* (2001) é a relação entre a abertura comercial e o mercado de trabalho no Brasil. Os autores afirmam que a teoria mais utilizada para inferir os efeitos do comércio exterior sobre a distribuição da renda e o trabalho é o modelo de Hecksher-Ohlin-Samuelson (HOS). Este apresenta uma vantagem sobre a teoria das vantagens comparativas, pois adota a hipótese de variadas dotações de fatores entre os países. Sem entrar em detalhamento do modelo, este prediz que a existência de comércio entre países desenvolvidos e em desenvolvimento acarretará em melhora do perfil da distribuição da renda nos países em desenvolvimento e em piora desse mesmo perfil nos países desenvolvidos, e que a diferença de renda entre os países tende a se reduzir. Os autores, então, avaliam um conjunto de estudos que utilizam o modelo HOS para a

realidade brasileira e concluem que estes, por não utilizarem na análise todo o conjunto de fatores de produção, tornam os resultados menos robustos, ou mesmo não conclusivos.

Soares *et al* (2001) destacam os resultados de outros estudos sobre o mercado de trabalho brasileiro no período mais recente, a saber: a) Green *et al* (2001) concluem que houve elevação do diferencial de rendimentos entre trabalhadores com curso superior e aqueles com apenas curso elementar, e houve redução dessa diferença quando se comparam os demais níveis de escolaridade, exceto os de ensino superior; b) Arbache (1999) demonstra convergência dos salários em diferentes setores industriais após a abertura comercial; c) Servo (1999) e Azzoni & Servo (2001) concluem que, apesar da realidade brasileira apresentar grande heterogeneidade em termos de média de anos de estudo, não houve mudanças nas diferenças regionais de salário; e d) Barros *et al* (2000) concluem que a desigualdade da renda não se alterou nos anos 1990. Soares *et al* (2001) também discutem se a abertura comercial “exportou” empregos e, analisando os trabalhos de Maia (2001) e de Moreira e Najberg (1998), concluem que houve uma importante redução de empregos explicada pela maior abertura. Por fim, o estudo dos autores discute a relação entre abertura e a composição do emprego, a desigualdade salarial e a distribuição da renda, demonstrando resultados diversos e que necessitam de maiores aprofundamentos para uma melhor compreensão dessas relações, sugerindo algumas linhas de pesquisa promissoras, entre elas, a “reestruturação produtiva” (mudanças na tecnologia e/ou organização do trabalho).

Priorizando o impacto das crises externas sobre o mercado de trabalho brasileiro no período 1996 a 1999, Néri (2000) conclui que houve grande crescimento do desemprego e que outros indicadores sociais não apresentaram resultados tão negativos. O autor utiliza os dados da Pesquisa Nacional por Amostras de Domicílio para estimar o desemprego, e os indicadores sociais e as regressões entre a renda *per capita* e desemprego sinalizam que o segmento mais afetado pelo desemprego foi o de mais elevada renda. Ademais, os cruzamentos entre as PNADs de 1999 e de 1996 indicam que o desemprego subiu mais nas áreas metropolitanas comparativamente às áreas urbanas médias e pequenas, e que a renda subiu nessas duas últimas e caiu na primeira. Por fim, o autor afirma que a crise atinge mais as regiões mais ricas e o segmento populacional que detém meios de subsistência mais adequados, sendo o menos atingido a parcela mais marginalizada.

Considerando-se os dois anos finais da década de 1980 e os cinco primeiros da década de 1990, Baltar (1996) afirmou que o emprego assalariado estruturado se reduziu em 2,9 milhões de postos de trabalho, e que essa redução foi mais significativa para o setor industrial e nas empresas com mais de 50 empregados, sendo que as regiões mais atingidas foram a sudeste e a nordeste. O período 1989 e 1995 apresentou dois momentos bem distintos: o primeiro, de 1989 a 1992, foi pautado por uma forte recessão e rápido crescimento do desemprego em todos os setores; e o segundo, de 1993 a 1995, com a recuperação da produção, destacando, entretanto, que, nesse momento, a recuperação da produção industrial não foi acompanhada pela recuperação do emprego estruturado nesse setor, ou seja, a geração de empregos na indústria foi comprometida pelo processo de reestruturação empresarial (Baltar, 1996; Henrique, 1998).

Não obstante o crescimento do desemprego na década de 1990, percebeu-se, também, o crescimento da inatividade, principalmente do sexo masculino, em todas as faixas etárias, indicando a deterioração das condições de inserção no mercado de trabalho. Ademais, houve crescimento relativo e absoluto das ocupações não-estruturadas nos centros urbanos, e, segundo Pacheco (1996), entre 1990 e 1995, a participação relativa dos ocupados sem registro da indústria e do terciário na ocupação total não agrícola subiu de 39,9% para 44,8%. Além disso, nessa primeira metade da década de 1990, o assalariamento com e sem registro de carteira de trabalho assinada em estabelecimentos com até 5 empregados, o emprego doméstico e os ocupados por conta própria foram as posições na ocupação que mais cresceram (Henrique, 1998).

Mesmo com uma importante melhora na escolaridade média dos ocupados na década de 1990, que continua na atual, e o crescimento do rendimento real médio decorrente da estabilização inflacionária em 1994, pode-se afirmar que nos anos 1990

A perda de capacidade de geração de empregos estruturados na década atual (1990) foi muito mais profunda do que aquela resultante de uma recessão ou de um contexto de estagnação econômica, como nos anos 80. Ela está associada a uma reestruturação regressiva da base produtiva e do próprio Estado, e é acentuada pelas severas restrições impostas à expansão da economia pelos crescentes desequilíbrios macroeconômicos. A recessão de 1990/92 e a instabilidade do crescimento econômico a partir do Plano Real, num contexto de crescente restrição do setor externo à expansão corrente, ampliaram direta e indiretamente os efeitos negativos das mudanças econômicas estruturais sobre o emprego. Baixas taxas de crescimento e altas taxas de juros também restringiram o espaço econômico e as perspectivas das pequenas e médias empresas em geral, premidas ainda pela

entrada de concorrentes externos e pelo aumento da concentração econômica em várias atividades, inclusive comerciais e de serviços. (Henrique, 1998:101)

Ainda sobre a década de 1990, é importante frisar que as elevadas taxas de juros inibiram fortemente o investimento em construção pesada e civil, um setor muito importante na contratação de mão-de-obra pouco especializada e, em geral, de escolaridade média baixa. Ademais, a agricultura continuou com o progressivo enxugamento na ocupação, decorrência da modernização do setor, do baixo investimento na pequena produção familiar e de recursos insuficientes alocados pelo governo para a realização/continuidade da reforma agrária (Graziano da Silva, 1997).

Quanto à transição dos anos 1990 para a atual década, algumas mudanças ocorreram quanto ao desempenho da economia e do mercado de trabalho. As desvalorizações cambiais de 1999 e 2002 e o rápido crescimento do comércio internacional desde 2003 parece que alteraram a dinâmica do mercado de trabalho, pois houve uma maior elasticidade da ocupação não-agrícola em relação ao crescimento do PIB e uma maior formalização dos vínculos de emprego (Baltar *et al*, 2007). Esses autores afirmam que as explicações para essas mudanças devem ser buscadas nas novas condições de operação da economia brasileira e de posicionamento do Estado no tocante ao respeito do cumprimento das leis trabalhistas. Quanto ao primeiro fator, Baltar *et al* (2007) estruturam um argumento estabelecendo dois períodos distintos (1993/1997 e 2002/2004) de comparação para um conjunto de indicadores econômicos, e os destaques são o maior crescimento da exportação, da ocupação geral e desta com vínculo formal no segundo período comparativamente ao primeiro. E esse crescimento ocorreu com expansão média anual do PIB e da indústria, menores no segundo período comparativamente ao primeiro, ou seja, a elasticidade da ocupação não-agrícola em relação ao PIB foi realmente bem maior no segundo período (Baltar *et al*, 2007). Paradoxalmente, o crescimento da ocupação formal passou de uma taxa anual de 1,1% entre 1993 e 1997, para 4,8% entre 2002 e 2004. Quando avalia o crescimento da ocupação formal, segundo o tamanho do estabelecimento, percebe-se que os estabelecimentos de 500 e mais trabalhadores apresentaram a maior taxa de crescimento no período 2002 a 2004, ou seja, as grandes empresas (setor mais estruturado/organizado) voltaram a apresentar certo dinamismo no tocante à geração de emprego. Por fim, Baltar *et al* (2007) afirmam que parcela desse crescimento da

formalização se deve a uma nova postura de três instituições, a saber: o Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), ampliando a fiscalização; o Ministério Público do Trabalho e a Justiça do Trabalho. Como afirmam os autores, os números de trabalhadores registrados sob ação fiscal triplicam entre 1999 (249.795) e 2005 (746 mil).

Segundo Dedecca & Rosandiski (2007), existem diferenças importantes de desempenho de setores de atividade econômica quando se comparam os períodos 1995/98 e 2003/05. No primeiro, os melhores desempenhos foram para extração mineral, construção civil, serviços de utilidade pública e comunicações, sendo que no segundo a agricultura, indústria de transformação, comércio e transporte apresentaram os melhores desempenhos. Dedecca & Rosandiski (2007) ainda destacam a maior relevância das exportações para o desempenho do produto, enquanto as importações perdem relevância. Isso significa a recuperação da produção doméstica e explica, parcialmente, a maior criação de empregos formais no período recente, comparativamente ao período inicial do Plano Real.

Entre 1995/98, a expansão da ocupação deu-se a uma taxa de 1,2%, enquanto no período 2003/05 essa taxa foi de 6,2%, com destaque para o crescimento da ocupação industrial no segundo período e redução no primeiro. Ou seja:

são claros os sinais de relação positiva entre recuperação econômica e recomposição do mercado de trabalho, que, por consequência, desfazem o mito da impossibilidade de o país restabelecer capacidade de crescimento e de geração ponderável de novas ocupações. Refuta-se inclusive um dos pilares da tese da inempregabilidade” defendida pelo Presidente Fernando Henrique Cardoso, que argumentava sobre a inevitabilidade do enxugamento brusco da ocupação industrial pela modernização tecnológica da economia globalizada. (Dedecca & Rosandiski, 2007:115).

Em números, enquanto o período 1995/98 gerou 752 mil ocupações formais, no período 2003/05 esse crescimento foi de 4,5 milhões, e dado que o crescimento do produto foi semelhante nesses dois períodos, percebe-se a maior elasticidade produto-emprego, com sinais positivos para a formalização desses contratos de trabalho. A formalização ocorreu mais nas empresas com onze ou mais empregados (67,2%), ou seja, em estabelecimentos mais estruturados administrativa e produtivamente, sendo que os empregados contratados no período 2002/04 com carteira eram majoritariamente de níveis mais elevados de escolaridade - 41,8% com segundo grau completo e 21,3% com superior. (Dedecca & Rosandiski, 2007). Por fim, cabe destacar que a grande maioria dos empregos formais

criados no período mais recente (2002/04) apresentava um rendimento baixo, na faixa de 1 a 2 salários mínimos.

A tese de Pochmann (2007) é semelhante à de Baltar *et al* (2007) e de Dedecca & Rosandiski (2007), de que no período 1999 a 2004, apesar do baixo crescimento, houve sinais de interrupção de uma trajetória que se consolidou nos vinte anos anteriores, qual seja: contenção da ocupação industrial e forte precarização dos postos de trabalho. Para esse autor, os determinantes dessa mudança foram a mudança cambial e a expansão do comércio mundial. Ramos & Ferreira (2006) analisam a informalidade segundo os dados da Pesquisa Mensal de Emprego (PME) e Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), no período 1992 a 2005, segundo os estados da federação, as regiões metropolitanas e não metropolitanas. Nesse estudo, a informalidade cresceu nas regiões metropolitanas entre 1992 e 2002, tanto pela PNAD quanto pela PME, sendo que, para o Brasil, o crescimento deu-se entre 1992 e 1999, caindo a partir dessa data. Considerando-se a informalidade segundo setores de atividade econômica e região metropolitana e não metropolitana, Ramos & Ferreira (2006) observam crescimento da informalidade nos setores da indústria e serviços nos espaços metropolitanos entre os anos de 2001 e 2005. Nesses espaços, houve forte redução da informalidade no comércio desde 1999. A informalidade da indústria caiu no espaço não metropolitano desde 1999, e em 2005 os percentuais da informalidade nesse setor, entre os espaços metropolitano e não metropolitano, era mínimo. Nos demais setores, o tamanho da informalidade é sempre bem maior no espaço não metropolitano comparativamente ao metropolitano. Por fim, a informalidade por grande região do país sinaliza que é sempre mais elevada nas regiões Norte e Nordeste e que a redução dessa, no período 1999 a 2005, ocorreu mais fortemente nas regiões Centro-Oeste e Sul (Ramos & Ferreira, 2006).

Segundo Barros *et al* (2007), a década de 2000 no Brasil significou o período de maior progresso social do país, com reduções fortes e contínuas da desigualdade da renda, da extrema pobreza e da pobreza. Desde o ano de 2001 que esses indicadores vêm apresentando melhoras substantivas, apesar de o autor considerar que, mesmo com todos os avanços, o atraso social continua extremamente elevado. Para Barros *et al* (2007), os determinantes para esse bom desempenho são múltiplos e mudam a cada período/ano. O programa Bolsa Família, instituído em 2003, foi determinante para a redução da pobreza e

da desigualdade em 2004; já nos anos posteriores, esse determinante foi mudando, surgindo o crescimento do PIB, da renda salarial e do emprego, o crescimento real do salário mínimo, da extensão do Benefício de Prestação Continuada, entre outros fatores. A dinâmica de crescimento dessa década indica forte expansão do emprego formal, recuperação do mercado interno, queda do desemprego, expansão dos programas sociais e consequente redução da desigualdade de renda, do percentual de pobreza e de extrema pobreza.

Por fim, as migrações inter-regionais continuaram em níveis elevados na metade dos anos 1990; o estado de São Paulo e as regiões Centro-Oeste e Norte continuam como receptoras, e o Nordeste continua sendo a região de maior saída de população. As grandes mudanças socioeconômicas do país, nas duas últimas décadas do século XX, influenciaram a intensidade e a direção das migrações internas, com a ocorrência de novos padrões migratórios. A participação da migração na população total caiu e se ampliou a procedência urbana, notadamente dos pequenos municípios, nessa migração. Outra questão relevante se refere ao dismantelamento, e mesmo fechamento, de órgãos e a interrupção de políticas regionais que, associados à redução dos investimentos governamentais, contribuiu para reduzir o crescimento das regiões mais pobres. Ademais, a desconcentração industrial a partir de São Paulo deu-se em um ritmo menor; desse modo, esse estado ampliou a participação na agricultura e se consolidou como o centro financeiro e prestador de serviços, notadamente os modernos, do país. Segundo Cano (1998a), a leitura dos indicadores socioeconômicos regionais apresentaram algumas divergências e sinalizaram o crescimento das disparidades regionais. Esse aspecto regional e urbano do desenvolvimento brasileiro será mais detalhado no próximo tópico e atende a necessidade de compreensão de como se inserem, regionalmente, as metrópoles de Belo Horizonte e Salvador.

2.4 A questão regional e urbana no Brasil no contexto de profundas transformações socioeconômicas

Este tópico contempla uma breve análise sobre o desenvolvimento regional e urbano brasileiro no período mais recente. O objetivo é analisar as relações entre as principais transformações produtivas e os impactos sobre a divisão regional do trabalho. Como já afirmado anteriormente, a década de 1980 apresentou um lento processo de

reestruturação em decorrência de uma realidade mais recessiva e da continuidade de um contexto de relativo fechamento às importações, protegendo, assim, a estrutura industrial. Já na década de 1990 essas transformações se intensificaram fortemente, decorrência das mudanças de política econômica, na estrutura de regulação, entre outras. Também nessa década percebeu-se a crise das políticas regionais no país, inclusive com o fechamento das instituições de planejamento regional (Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste e da Amazônia – SUDENE e SUDAM). Essa análise permitirá identificar a dinâmica de crescimento dos dois espaços que, no próximo capítulo, serão abordados. Faz-se necessário, inicialmente, uma abordagem histórica e uma contextualização melhor da questão regional e urbana brasileira, sempre com o intuito de delinear as características que permearam o desenvolvimento brasileiro, a saber; exclusão, segmentação e polarização das rendas e qualificações da população, inclusive e principalmente a que habita as metrópoles.

No tocante à questão regional brasileira, Cano (2002) apresenta como objetivo central a discussão de algumas interpretações que retardam o correto entendimento da questão regional brasileira, notadamente daqueles autores que não analisam tal problemática numa visão integrada e inserida na dinâmica social brasileira. A “questão regional” no Brasil se manifestou mais incisivamente depois dos anos 1950, visto que anteriormente o assunto aparecia apenas nas revoltas políticas na época do Império ou quando ocorria alguma grave seca no Nordeste. O desenvolvimento teórico da economia regional se acelerou após as contribuições da CEPAL (a desigualdade entre as nações ocorria via o sistema de divisão internacional do trabalho - a relação centro-periferia) e da “Ciência Regional”, esta formulada inicialmente pelos americanos e franceses, que, apesar da inadequação teórica de seus principais autores, foram capazes de estabelecer interesse pela área. Cano (2002) afirma que a contribuição da CEPAL prevaleceu, apesar da inadequação de alguns de seus principais pressupostos não se adequarem à temática inter-regional (a concepção centro-periferia é adequada ao estudo dos Estados-Nações). O autor afirma que, no tocante ao Brasil, a questão regional remonta ao início do século XX com a questão da seca nordestina e após a apresentação das contas nacionais de 1951 e 1952, com informações desde 1939, apontando para o desnível do crescimento da renda nacional, principalmente pela forte concentração industrial em São Paulo. Conforme afirma Cano (2002), até a crise de 1929/30, a integração econômica regional era pequena. Os dados

disponíveis indicavam que o comércio inter-regional perfazia, aproximadamente, 25% de todo o comércio realizado pelos estados e regiões do país (Cano, 2002, Pacheco, 1998). A crise e as estratégias para superá-la aceleraram a integração, porém, até meados da década de 1950, a industrialização restringida não possibilitou uma ampla articulação do mercado nacional a partir de um polo dinâmico (Brandão, 2003).

O novo padrão de acumulação brasileiro estabelecido com o Plano de Metas de JK demandou a aceleração da infraestrutura de transportes e, segundo Cano (2002), a construção e a modernização de rodovias, já que esse processo de integração geraria três efeitos: (i) estímulo, ou seja, a industrialização dos estados de São Paulo e Rio de Janeiro exige complemento agrícola, mineral e industrial do resto do país, assim como aumenta o intercâmbio mercantil; (ii) inibição, pois o processo de industrialização cria outras atividades com economia de escala, mas que tendem a estabelecer-se ao redor do centro industrial; e (iii) destruição, ou a concorrência entre produtores de distintas regiões, prevalecendo a moderna. A modernização e o atraso, convivendo no mesmo espaço nacional, favoreceram um forte processo de migração regional. Ademais, nos anos 1950, a industrialização brasileira já não apresentava as características da corrente cepalina, pois era comandada pelo capital estrangeiro e estatal de perfil oligopolista (Cano, 2002). A partir desse período, qual seja:

(...) de 1956/1962 em diante, sob as determinações da industrialização pesada, a integração do mercado nacional se processou “via acumulação de capital”, em um contexto em que “estabeleceram-se os determinantes da acumulação à escala nacional” e procedeu-se ao transplante do capital produtivo, entre as regiões, na direção da periferia (promovendo a integração produtiva), transformando totalmente o “padrão de dominação do mercado nacional” e as relações centro-periferia dentro do país (Brandão, 2003: 94).

Os autores Cano (1985) e Pacheco (1998) corroboram que o período 1962/67 mudou qualitativamente o processo de integração brasileiro, pois essa integração contempla, agora, “a forma mais avançada de dominação da acumulação de capital à escala nacional” (Pacheco, 1998:42), significando um maior grau de complementaridade entre o polo e a periferia nacional, reforçando os efeitos estímulo e bloqueio. Esse último também é reforçado em decorrência da dificuldade da indústria pesada e de bens de consumo durável, nesse momento de consolidação, se dirigir para a periferia, além da política de incentivos

fiscais da periferia atrair os investimentos da moderna “propriedade de capital do polo (...) destruindo velhos empreendimentos similares locais” (Cano, 1985: 254 *apud* Pacheco, 1998: 42). Apesar de o polo ter crescido e ampliado o peso relativo no PIB brasileiro, os autores Pacheco (1998) e Cano (1985) afirmam que o efeito estímulo se sobrepôs ao efeito destruição, pois a taxa de crescimento da periferia também se elevou. Destaca-se, inclusive, que:

Com a integração, a dinâmica da industrialização periférica passou a ter dois movimentos. O antigo, decorrente da manutenção das antigas atividades primárias exportadoras que continuavam a imprimir efeitos dinâmicos sobre o compartimento industrial periférico, sobre sua produção terciária, e sobre a construção civil, via urbanização. O novo, determinado pelo movimento de acumulação do centro dominante nacional, que se manifesta através dos três efeitos já assinalados, atuantes no compartimento periférico urbano e rural. De ambos os movimentos se expande a urbanização a qual por sua vez reforça a própria expansão agrícola e industrial periférica (...). Essa dinâmica evidenciaria ainda outro fato importante: à medida que avançava o processo de integração, as taxas de crescimento industrial regional também se aceleravam (Cano, 1985:304-5 *apud* Pacheco, 1998: 42-3).

Apesar do crescimento das regiões brasileiras se acelerar a partir da década de 1930, a distância relativa em relação ao estado de São Paulo se ampliou, colocando em primeiro plano a necessidade de viabilizar políticas para o desenvolvimento das regiões com maior atraso relativo. Nesse sentido, a constituição da Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE), sob a liderança de Celso Furtado, no final dos anos 1950, colocou a questão regional em bastante evidência. A proposta original de Furtado indicava para a necessidade de viabilizar uma “política de substituição de importações” no Nordeste (NE), via constituição de uma matriz industrial nesta região. Mas Cano (2002) afirma que isso foi um equívoco, pois a industrialização àquele momento não mais guardava referência com o modelo de substituição até então implantado, mas, sim, numa perspectiva comandada pelo capital estrangeiro e Estado, ressaltando o autor que este capital era oligopólico. Isso acarretou um transplante de indústrias para o NE que pouco tinha a ver com as questões regionais, notadamente a super abundância de trabalho sem qualificação dessa região.

Ademais, Cano (2002) apresenta alguns equívocos e mitos na questão regional brasileira. A primeira refere-se à solução desses desequilíbrios pela via da indústria, utilizando o desenvolvimento industrial paulista como referência. Para o autor, a industrialização paulista não prescindiu de uma agricultura moderna e mercantil, pelo

contrário, foi ela que apoiou tal desenvolvimento, afirmando que o crescimento das ocupações em SP decorreu dos “desdobramentos no setor terciário funcional e moderno” a partir da indústria. Destaca, também, que mesmo em SP a questão da desigualdade da renda não foi solucionada, antes pelo contrário, pois as migrações internas e a concentração do capital potencializaram o nascimento de enormes bolsões de pobreza na periferia das grandes cidades, notadamente na Grande SP.

Outra questão, agora considerada como mito para Cano (2002), refere-se ao “imperialismo paulista sanguessuga”, ou seja, alguns autores estabeleceram uma relação centro-periferia quando examinavam o contexto nacional. Segundo o autor, essa questão contém quatro argumentos centrais, a saber: a) “vazão de recursos monetários líquidos pelo sistema bancário”; b) geração de divisas que favoreceram as importações paulistas; c) “diferenciais de taxas de câmbio, de tarifas e de preços”, que também favoreceram a transferência de renda da periferia para SP; e, por fim, d) crescimento paulista, sendo sustentado parcialmente pela extração do excedente do restante do país. O autor discute cada um desses argumentos e expõe a fragilidade deles, apresentando várias análises e dados como suporte para a contestação de cada um desses argumentos.

Outras questões importantes abordadas por Cano (2002) referem-se ao planejamento regional enquanto “panaceia” e às visões compartimentadas e despolitizadas dos grandes problemas nacionais, em especial, os regionais e urbanos, objeto de análise do autor. No tocante ao planejamento regional brasileiro, o autor afirma que houve uma explosão de instituições de financiamento e fomento, sejam elas federais, estaduais ou mesmo municipais, sendo que tal multiplicidade se assentou sobre uma ausência de coordenação em âmbito nacional. No período contemplado, até o início dos anos 1980, percebeu-se uma transição dessa ausência de coordenação para uma situação de excessiva centralização de poder junto à União, além da pulverização dos recursos dos grandes órgãos regionais de desenvolvimento, restringindo, dessa forma, a capacidade de ação desses órgãos. Com a reforma tributária do regime militar, fragilizou ainda mais as finanças estaduais e municipais, comprometendo a capacidade desses entes federativos em promover políticas regionais. Para Cano (2002), o planejamento regional no Brasil se resumiu, até o início dos anos 1980, em políticas de atração de indústrias, sem avaliar adequadamente os possíveis impactos dessa instalação, fossem ambientais, econômicos e mesmo sociais. Ademais, o

autor questiona o caráter tecnicista dos planejadores, ressaltando que “os planos regionais não irão muito longe” se não forem respaldados democraticamente. Por fim, mas não menos importante, Cano chama a atenção para a maneira como são tratadas as grandes questões nacionais, observando a ausência de uma perspectiva e de tratamento integral desses problemas. Assim, a questão agrária, a urbana e a regional, de saneamento, habitação, entre outras, são tratadas de maneira compartimentada, sem a devida problematização e “politização”, significando tal forma de tratamento em soluções temporárias e paliativas, não atacando, dessa forma, o cerne dessas questões e, conseqüentemente, não alcançando os resultados esperados, quais sejam, crescimento com distribuição da renda e socialização do acesso aos bens culturais.

Mesmo com a modernização e a transformação de diversos segmentos dos aparelhos produtivos de todas as regiões do país, a condição de atraso relativo periférico deve ser buscada nas “débeis estruturas econômicas e precárias relações capitalistas de produção”, que obstaculizaram a abertura de maiores e melhores “‘espaços econômicos’ para [que] o capitalismo nacional ali penetrasse de forma mais decisiva, acelerando suas transformações e modernizando-as”. (...) “Dessa forma, a despeito de certa penetração do capital industrial em tais regiões, ali persiste um ‘espaço’ comandado pelo capital mercantil, que obstaculiza o progresso e mantém o atraso (...) Na maior parte da periferia nacional, o capital mercantil continuou a comandar a maior fração do processo de acumulação (...) O domínio deste manteve-se sobre a maior parte da agricultura regional capturando-lhe grande parte do excedente: no financiamento, na comercialização e na distribuição dos produtos tradicionais, tanto os destinados ao mercado interno como os exportáveis. Algumas frações desdobraram-se no segmento urbano da economia: seja na expansão da tradicional rede comercial e em sua modernização (o supermercado, o shopping center, etc.), seja como o principal responsável pela produção e comercialização da maior parte dos imóveis residenciais construídos nas últimas décadas, seja, ainda, mascarado como capital industrial, pelo controle da propriedade dos principais ativos industriais ou agroindustriais. Esse capital mercantil, chegada a era da industrialização pesada, não tinha porte quantitativo nem contava com articulações financeiras regionais suficientes que permitissem o ‘grande salto’. (Cano, 1981: 245 a 249, *apud* Brandão, 2003: 99-100)

Contemplando a questão urbana em perspectiva histórica, Cano (1989) afirma que a 2ª Guerra Mundial trouxe consigo a desorganização econômica e a destruição física das cidades no continente europeu e no Japão, exigindo esforços de reconstrução que revitalizaram esses espaços. Internacionalmente proliferaram os estudos sobre desenvolvimento econômico, principalmente o dos espaços periféricos. No contexto político internacional, surge a Organização das Nações Unidas e o novo arranjo sobre o sistema financeiro internacional, o acordo de Bretton Woods e as instituições decorrentes, a

saber, o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial (BIRD) e o Acordo Geral sobre Tarifas de Comércio (GATT). No campo social surgem questões como a distribuição de renda e de acesso à propriedade, e no campo político, a democratização das nações. Já no mundo capitalista subdesenvolvido, inicia-se um forte debate sobre as estruturas socioeconômicas e seu processo de crescimento, com o pioneiro trabalho de Prebisch lançando as bases econômicas da CEPAL em 1949, com sua obra *Estúdio Económico*. Criticando a teoria econômica convencional e considerando as especificidades latino-americanas, Prebisch dá solidez às bases da Teoria do Desenvolvimento Econômico. A CEPAL enfatiza os diferentes processos históricos de desenvolvimento das economias latino-americanas, onde impera a convivência entre um setor moderno industrial e uma agricultura retrógrada, cabendo ao Estado um papel crucial de planificação do desenvolvimento (Cano, 1989). Nesse sentido, a CEPAL propõe enfrentar reformas políticas e econômicas, como a reforma agrária, o problema da marginalidade social, o avanço da industrialização e a modernização do setor urbano. Para esse autor, o principal problema do êxodo rural latino-americano reside na manutenção e no convívio do atraso e da modernização agrícola numa mesma região. Enquanto o êxodo rural nos países centrais se deu por absorção da economia industrial ou migração para o Novo Mundo, nos países periféricos se deu por falta de oportunidade no próprio campo. A indústria no mundo desenvolvido avançou e estimulou serviços complementares; nos EUA, a colonização se deu pela economia de pequena e média propriedade; no Japão, o desenvolvimento econômico viu-se obrigado a viabilizar reformas sociais (agrária, bancária e da empresa). Já na América Latina, o processo foi diferente, com constituição de colônia de exportação de produtos agrícolas e metais, onde a formação de cidades ocorreu devido aos interesses imediatos dos colonizadores. Logo, aqui temos um sistema de cidades voltado para fora, com infraestrutura primário-exportadora e não integradas à formação do mercado nacional. O avanço da industrialização da América Latina, nos anos 1950/60, levou o progresso técnico a apenas alguns setores agrícolas, gerando assim um êxodo rural que, em parte, não é absorvido pela economia urbana. Em síntese, esse processo de modernização parcial gerou uma heterogeneidade estrutural regional e urbana (Cano, 1989). Na região Norte, Manaus bem exemplifica isso, com pujança no ciclo da borracha (fim do século XIX e início do século XX), e declínio a partir de 1912, reintegrando-se ao cenário nacional

somente nos anos 1960, com a constituição da Zona Franca. O Nordeste, com estrutura fundiária concentrada, agricultura retrógrada e fraca dinâmica de crescimento, resultou numa “industrialização debilitada”. Em Minas Gerais, com a crise da mineração, persiste a antiga estrutura produtiva agrícola e pecuária de subsistência, com urbanização dispersa que se altera com a criação de Belo Horizonte e a constituição da Cidade Industrial no entorno dessa capital nos anos 1950. Já o Rio de Janeiro, com seu comércio, seu porto e seu fisco, serve de meio para as transações das regiões cafeeiras, arrecadando com tributos e carregando importante excedente do próprio café, porém com baixo dinamismo no século XX. A região Sul, com maior equilíbrio entre dinâmica rural e urbana, devido à melhor distribuição fundiária e de renda. Finalmente, São Paulo, onde o enxugamento do excedente demográfico gerado pela modernização rural foi absorvido pela economia urbana paulista ou migrou para a fronteira agrícola paranaense na década de 1920/30, mas que posteriormente absorveria os fluxos migratórios oriundos de Minas Gerais e Nordeste, principalmente, ampliando o problema da exclusão e miséria (Cano, 1989).

Contemplando as principais causas e consequências da urbanização explosiva brasileira, esse autor expõe que o processo de industrialização no Brasil proporcionou lenta urbanização até os anos 1940, acelerando-se em seguida. No início, o êxodo rural provocado pela modernização da agricultura paulista ainda foi absorvido pela indústria paulista e fronteira agrícola paranaense, mas com a entrada da industrialização pesada nos anos 1950/60, a modernização do setor agrícola paulista expandiu a força de trabalho urbana, além desse Estado receber fortes fluxos migratórios de todo o país. Com a crise econômica no início dos anos 1980, o desemprego amplia-se em todo o país, fazendo inchar o setor terciário e aflorar o desemprego, a sub-ocupação, a queda dos salários e as condições de vida nos meios urbanos (Cano, 1989).

O processo de urbanização a partir da industrialização “restringida” e “pesada” alcançará patamares superiores de diferenciação, sofisticação e de conflitos pela não-resolução de questões estruturais como as questões fundiárias rural e urbana. Esse momento demonstrará o auge da capacidade reprodutiva, poderíamos dizer vegetativa, do urbano interiorizado e extensivo, mas também da consolidação dos espaços metropolitanos complexos. Sobretudo o período de transição entre as décadas 1960-1970 revelará o quanto o processo de urbanização é muito mais do que suas dimensões demográficas, territoriais e econômicas revelam. Ele representa diferenciação social, transformações nos padrões culturais e nos hábitos de consumo e estilos de vida, mudanças nos valores políticos e éticos, criação de novos atores sociais, diversificação produtiva, etc. (Brandão, 2003: 100)

Analisando os problemas para a formulação de um novo planejamento urbano, esse autor propunha, em meados dos anos 1980, no momento da transição democrática, que tivesse sido trabalhada pelo governo a questão do resgate da dívida social (incluindo habitação, saneamento, educação, saúde, transporte coletivo), que se viabilizasse a descentralização dos processos produtivos, além da necessidade de articulação com outras políticas públicas (Cano, 1989:38). Essas três questões poderiam ser trabalhadas, de acordo com o autor, a partir de quatro grupos temáticos, a saber: (a) interação entre a política de desenvolvimento urbano e as demais políticas públicas (sobretudo agrícola e agrária), contemplando como objetivos centrais o emprego e o abastecimento urbano; (b) introdução de novas tecnologias no setor industrial e comercial, com mais completa internalização da produção de complexos microeletrônicos, de informática e de modernização da indústria de bens de capital; (c) aprimoramento das finanças públicas e instrumentos coercitivos estatais para gestão urbana, com a reforma tributária garantindo condições para financiamento da instalação e manutenção de serviços públicos básicos, descentralização de serviços e recursos, restrição à especulação imobiliária, estabilidade do mercado de capitais no longo prazo, verticalização de assentamentos urbanos nos centros regionais (ao invés da prática de horizontalização nas periferias), cobrança diferenciada de lotes sem construção, loteamentos periféricos com garantia de infra-estrutura mínima, definição de zonas prioritárias para edificação e política de locação imobiliária e, por fim; (d) aperfeiçoamento institucional e legal para solucionar problemas urbanos que transcendem a esfera municipal e estadual (Cano, 1989).

Retomando a questão do planejamento regional, Oliveira (1977) critica a atuação da SUDENE na região Nordeste. Inicialmente, esse autor refuta a neutralidade do planejamento, afinal, no capitalismo, esse elemento configura-se como meio de intensificação da reprodução do capital. Nesse sentido, a forma de atuação da SUDENE, segundo a visão do autor, oferece subsídios para uma teorização do planejamento regional de países onde a estrutura produtiva foi constituída à mercê do capital internacional. Oliveira (1977) define região como um espaço onde se relacionam formas de reprodução do capital, relações de produção e interesses de classes, portanto, onde o econômico e o político se confundem de forma dinâmica, refletindo-se no produto social. Assim, o autor

não se limita a definir região como um espaço meramente físico ou como um limite simplesmente político-administrativo. Ele frisa que o pujante desenvolvimento industrial paulista deu início à definição da divisão regional do trabalho na economia brasileira, que outrora era constituída somente por economias regionais isoladas internamente, cada qual com relação direta com o exterior. De certa forma, Oliveira (1977) busca transmitir que, para a implantação de um projeto de Estado Nacional unificado (ou inter-relacionado), era necessário iniciar um processo de nacionalização do capital. A expansão capitalista nacional cria, a partir dos anos 1930, porém mais fortemente nos anos 1950 no espaço paulista, seu próprio movimento diferenciado de reprodução do capital, gerando a diferenciação (e polarização) da estrutura social nacional.

Isso, inevitavelmente, traz consigo conflitos de classes (transfigurados em conflitos e desequilíbrios regionais), tendo como resultado a intervenção planejada do Estado Nacional na região Nordeste, via criação da SUDENE. De acordo com Oliveira, paradoxalmente, a SUDENE se constituiu como um mecanismo de destruição da própria economia regional nordestina, no movimento mais amplo de integração nacional. Assim, a SUDENE aparece como uma demonstração de Estado autoritário, unindo a burguesia local ao Estado. Por fim, esse autor enfatiza que a SUDENE distanciou-se de seu projeto inicial, ao inserir-se no processo de expansão do capitalismo monopolista brasileiro, ao invés de assumir protagonismo para fazer valer as demandas e as aspirações das forças populares.

Para Monteiro Neto (2005), os esforços de industrialização do presidente JK vieram a tornar mais acentuada a concentração regional da atividade produtiva em São Paulo, considerando, entretanto, que tal concentração já tinha sido retratada pelo Censo Industrial de 1939. Na década de 1970, com a implementação, pelos governos militares, do I e II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND), elevados montantes de investimentos nas regiões periféricas foram realizados, de modo a integrar e espalhar as cadeias industriais brasileiras. Foram realizadas inversões em plantas industriais transformadoras de recursos naturais (minerais, petróleo, química), assim como concedidos incentivos fiscais e financeiros à transferência de indústrias produtoras de bens de consumo não durável. Mas de fato, o maior peso da desconcentração produtiva no bojo do II PND, principalmente, foi dado pelas empresas estatais, responsáveis por crescentes níveis de formação de capital desde os anos 50 (Monteiro Neto, 2005). A década de 1980, por sua vez, significou o início

de um retrocesso. O ajustamento macroeconômico do país, coordenado pelo FMI, reverteu a trajetória de expansão dos investimentos estatais; e esse período é marcado pelo reduzido crescimento econômico, forte instabilidade macroeconômica e perda de controle sobre o processo inflacionário.

A Constituição de 1988 estabeleceu que 3% do total de recursos de impostos (IPI e IR) arrecadados pela União deviam ser destinados ao desenvolvimento das regiões Norte, Nordeste e Centro Oeste, na forma dos Fundos Constitucionais. Porém, nos anos 1990, esse importante instrumento perdeu eficácia quanto ao seu papel indutor de transformações produtivas, uma vez que suas aplicações não obedeciam a uma política regional de desenvolvimento. Esses fundos, somados aos recursos já existentes e geridos pelas agências regionais de desenvolvimento (SUDAM e SUDENE), eram, de fato, importantes instrumentos de oferta de crédito para a ampliação da capacidade produtiva das economias regionais de menor desenvolvimento (Monteiro Neto, 2005). Também um conjunto de regras legalmente definidas para fortalecer o sistema federativo brasileiro, com seus repasses automáticos de recursos para estados e municípios (Fundos de Participação Estadual e Municipal - FPE e FPM), sofreu, nos anos 1990, importantes intervenções da gestão FHC, no sentido de diminuir o montante de recursos descentralizados (Monteiro Neto, 2005).

Esse autor demonstra que as regiões Norte e Nordeste têm se destacado como importantes receptoras de recursos fiscais, operados pelo governo central, provenientes de regiões superavitárias em sua relação receita/despesas e/ou da política de endividamento do Governo Federal. Já a região Sudeste destaca-se como a única permanentemente transferidora da renda para as demais áreas do país, e, dentro dela, São Paulo permanentemente é transferidor, com Minas Gerais e Rio de Janeiro, variando entre recebedores e transferidores de renda, dependendo do período. A região Sul, no geral, também é transferidora, ainda que alguns estados sejam recebedores. No Centro Oeste, destaca-se o Distrito Federal como grande recebedor, pelo fato de abrigar a sede administrativa. Monteiro Neto (2005) frisa que a capacidade de intervenção do Estado brasileiro precisa, inicialmente, ser vista a partir da estruturação do seu sistema de arrecadação tributária e da correspondente divisão da receita fiscal entre os entes federativos. O autor demonstra que os municípios são os maiores recebedores de receitas; e

o FPE e o FPM são os instrumentos de partilha de maior relevância no federalismo brasileiro. Outro ponto destacado pelo autor, e de profunda relevância, é que o comércio interno, *vis-à-vis* ao comércio exterior das regiões brasileiras, sugere que as relações intersetoriais do parque produtivo nacional, mesmo em face do choque da abertura comercial para o exterior na década de 1990, continuam a apresentar papel decisivo na dinâmica do mercado interno brasileiro. Detalhando mais essas relações, o autor demonstra que a economia de São Paulo estabelece trocas com o Norte, o Nordeste e o Centro Oeste menos intensas que as que se processam com o Sudeste (exceto SP) e o Sul.

Numa outra perspectiva analítica, Azzoni (1997) apresenta metodologia que compatibiliza as distintas séries de PIB disponíveis e apresenta os resultados obtidos para o período 1939-1995, e o objetivo é averiguar como a concentração e a dispersão de rendas regionais evoluíram ao longo do tempo. A análise do autor contempla a concentração econômica de renda, componentes de crescimento dos Estados e regiões e evolução da dispersão das rendas *per capita* estaduais ao longo do período supracitado. A montagem das séries históricas estaduais de PIB foi estabelecida a partir de dados da Fundação Getúlio Vargas (FGV) entre 1939 e 1947-1968, FIBGE nos quinquênios de 1970 a 1985 e IPEA de 1985 em diante. Os resultados demonstram que a região SE comportava, até 1970, mais de 60% do PIB nacional, com um leve declínio de participação a partir daí. O Sul vinha em seguida, com 17% (com oscilações pré/pós-70); o NE, em terceiro, mantendo média histórica de 14%; o CO, com 7% (com forte crescimento pós-70); e o Norte, por último, com 5% (com crescimento pós-80 e declínio entre 90-95). Especificamente no Sudeste, SP respondia por mais de 40% do PIB nacional em 1975 (com perdas até 85 e manutenção de 35% pós-85), seguido do RJ com 10% em 95 (passando por processo contínuo de perda desde 39, quando detinha 20% do PIB nacional). Já os estados de SP, MG e PR juntos detêm há anos mais de 50% do PIB nacional (Azzoni, 1997).

Esse autor analisou os componentes de crescimento dos estados e regiões em quinquênios, a partir da divisão em três setores econômicos: agricultura, indústria e “outros”. De maneira geral, o setor “outros” demonstra peso importante no crescimento das regiões em todos os períodos, à exceção da década de 70, pela relevância do crescimento do setor industrial. Na região NO, a indústria é o setor mais importante (Zona Franca de Manaus), porém, nos últimos 20 anos, sua participação caiu muito, afetando, inclusive, o

crescimento do PIB regional. O setor terciário eleva-se bastante na região, sobretudo, pós-1990. No NE, a evolução do terciário é parecida com a do NO, com o setor industrial aumentando sua participação pós-60. No SE, o papel do terciário é menos acentuado, com importante contribuição do setor industrial, que cresce até os anos 80 e decresce na década seguinte. No CO predomina também o terciário, seguido do agrícola, ainda que o industrial tenha crescido pós-80 (mas declinado nos anos 90).

Azzoni (1997) traz uma interessante abordagem sobre o crescimento regional (R), diferencial (D) e estrutural (E). O componente E indica o papel da estrutura produtiva da região; já $D = (R - E)$, ou seja, um tipo de crescimento que não encontra explicação na estrutura produtiva regional. Com exceção do SE, onde o crescimento E, ao longo dos anos, é mais relevante que o D, as demais regiões se caracterizam, de maneira geral, pelo maior peso no crescimento do tipo D. Analisando a desigualdade regional indicada pela dispersão das rendas *per capita*, Azzoni demonstra que o crescimento econômico brasileiro (39-95) foi heterogêneo social e regionalmente. Fazendo uso do coeficiente de Theil, o autor conclui que as regiões brasileiras estão proporcionalmente mais desiguais entre si e mais homogêneas internamente.

Em relação ao ritmo de crescimento e desigualdade regional, o autor demonstra que períodos de crescimento rápido, em geral, acabam terminando com maiores indicadores de desigualdade de rendas *per capita* entre Estados, enquanto os períodos de baixo crescimento estão associados à diminuição na desigualdade. Um fato interessante é que, nos períodos de recuperação econômica, os setores mais beneficiados são aqueles voltados à produção de bens de consumo, geralmente localizados em regiões mais ricas, e, por sua vez, com a perda de dinamismo econômico, são essas as regiões mais atingidas (Azzoni, 1997).

Em outro estudo, Azzoni (1986) analisa o processo de reversão da polarização brasileira, baseando-se em dados da indústria, salientando, contudo, que não há um consenso sobre o assunto, havendo autores com posições muito divergentes. Para o autor, porém, há algumas evidências suficientes para admitir o processo de reversão. Ele considera que a concentração é fundamental para o crescimento econômico, tanto é assim que defende uma política de desconcentração que priorize alguns locais específicos no espaço (Polos). Com referência ao setor industrial, Azzoni (1986) analisa a importância

deste setor na formação e na diminuição das desigualdades regionais. Nesse caso, há que se considerar a evolução da lucratividade em diferentes partes do território, de modo a concluir sobre a existência ou não de um processo de reversão da polarização no espaço brasileiro.

De outra parte, há de se desenvolver argumentos a respeito da organização da atividade industrial em nível intraregional, em que desponta a necessidade de uma discussão mais profunda da ideia de economia de aglomeração. Neste caso, Azzoni (1986) destaca a importância de se investigar duas ideias importantes em termos de entendimento do processo de desenvolvimento industrial regional: (1) a hipótese de que estaria ocorrendo reversão da polarização e (2) a ideia de que variações regionais de produtividade são maiores do que variações estaduais em salários nominais. Azzoni conclui que, no tocante à variação de produtividade, não resta dúvida de que os resultados indicam um apoio às duas ideias acima consideradas.

Numa outra perspectiva, Lopreato (2002) analisa as condições de financiamento estadual e das relações intergovernamentais, a partir de mudanças na economia brasileira e das relações de poder entre as esferas de governo. O autor divide seu trabalho em quatro períodos, a saber: o primeiro abarca desde o início do governo republicano até 1964, que reconstituiu o sistema tributário e as relações intergovernamentais (buscando a quebra de relações de poder local). Com a Proclamação da República, a primeira Constituição garantiu aos Estados o controle da principal fonte de arrecadação tributária (leia-se café), o que proporcionou a expansão do capital industrial. O segundo passa a vigorar no regime militar, quando a edição do AI-1 permite a centralização tributária e financeira na esfera federal; com isso, os estados perderam autonomia no manejo dos instrumentos tributários e fiscais e tornaram-se mais dependentes de decisões da órbita federal para definir o valor e o ritmo dos investimentos. Em 1964, com o Golpe Militar, um dos primeiros atos promulgados no campo fiscal foi a criação do Ato Institucional nº 1 (AI-1), cujo artigo 5º transferia do Congresso Nacional ao Presidente da República o poder sobre a política orçamentária, ou seja, promovia-se a centralização financeira e tributária. O terceiro abrange os anos 1980, marcados pelo colapso da estratégia de financiamento da economia brasileira via recursos externos, e também pelo movimento de debilidade financeira de diferentes segmentos do setor público brasileiro. Em 1980, perde-se a funcionalidade do

sistema de sustentação do pacto federativo. Assim, temos a falência da complexa rede de gastos do Tesouro e dos órgãos federais nos Estados, bem como a queda dos valores das transferências negociadas, dos incentivos regionais e setoriais, dos repasses das estatais, dos fundos e programas, dos recursos do INSS e dos créditos das agências oficiais, comprometendo a produção, as relações intergovernamentais e o poder da União de atender aos interesses dos blocos regionais. E o quarto, de mudança macroeconômica, com estabilização promovida pelo Plano Real e integração do país na economia globalizada, fatos que alteram a situação vigente até aquele momento, dando início à fase de redesenho do federalismo e de geração de novas condições de financiamentos dos governos estaduais. Os anos 1990 trouxeram novas perspectivas, como limiar das transformações definidas a partir das mudanças nos cenários político e econômico, mas essa mudança interferiu na dinâmica da crise da federação e abriu espaços a movimentos de continuidade e de ruptura em relação ao momento anterior. A redução das despesas, via corte dos gastos diretos e das transferências voluntárias aos Estados e Municípios, reforçou o processo de desestruturação dos mecanismos tradicionais das relações intergovernamentais e debilitou os serviços que contavam com recursos de origem federal. Fruto disso veio a nociva guerra fiscal que, no entanto, é apenas parte da disputa envolvendo os interesses políticos e econômicos regionais (Lopreato, 2002). Segundo o autor, o Brasil vive uma fase de redefinições e alguns passos em gestação devem delinear a nova estrutura das relações federativas. Mas, atualmente, essa nova forma, em construção, das relações federativas ampliou os conflitos e colocou a federação brasileira diante de um impasse bastante delicado.

Desde o início da década de 1990, as políticas econômicas têm priorizado uma perspectiva mais liberal e esse discurso ideológico tem afirmado que as soluções devem ser pautadas por maior autonomia dos espaços regionais e urbanos e que esses devem priorizar a melhoria das condições competitivas (Pacheco, 1998). Destaca-se, inclusive, o desmanche das instituições de planejamento regional e metropolitano brasileiro nessas últimas décadas, apesar de esforços recentes em recuperar parcialmente essas instituições. Segundo Pacheco (1998), “a abertura comercial e o MERCOSUL despertam interesse em vários aspectos: ajustes e coordenação macroeconômicos, comércio exterior, economia industrial, economia agrícola, etc.; mas pouco se avançou na investigação de suas consequências para a problemática regional brasileira”, e, segundo o autor, “a questão da crise do federalismo

chama mais a atenção pelo aspecto finanças públicas e sistema tributário, do que pelo exame do problema regional brasileiro (Pacheco, 1998: 45).

Nos anos 1990, em face da mudanças introduzidas na economia brasileira, alguns autores vislumbravam que não haveria mais a contínua polarização e concentração, como Diniz (1993), e outros percebiam que haveria a reversão do processo de desconcentração (Cano, 1995) ou mesmo o esgotamento desse processo (Guimarães Neto, 1997). Essas análises são desapontadoras, pois, apesar da desconcentração econômica do período 1970 a 1985, as desigualdades regionais ainda eram bastante elevadas. A crise do paradigma de intervenção estatal na economia, característica da etapa desenvolvimentista da economia brasileira (1930-1980), associada às novas políticas de integração brasileira com os mercados mundiais (comércio exterior e fluxos de capitais) e a crise das finanças públicas, sinalizava “que a intervenção estatal não poderia ser conduzida nos mesmos moldes que houvera sido na fase desenvolvimentista de crescimento econômico: elevados investimentos governamentais em infraestrutura econômica e social e instrumentalização dos gastos das empresas estatais para operar mudanças radicais nas estruturas produtivas e de emprego de várias regiões do país” (Monteiro Neto, 2005: 2). O autor ainda afirma:

essa atuação decisiva do planejamento do gasto governamental que logrou, entre 1960 e 1985, um processo de desconcentração espacial das atividades produtivas no país revertendo uma tendência histórica de concentração econômica na região Sudeste e, mais particularmente, no estado de São Paulo. Ademais, deixada a questão da determinação da localização espacial do investimento exclusivamente aos interesses do setor empresarial privado, as expectativas confluíam para a consolidação de uma trajetória definitivamente concentracionista em termos regionais. Para integrar-se competitivamente na economia global, o sistema empresarial brasileiro precisaria reforçar sua posição no mercado interno racionalizando plantas (fechando filiais localizadas nas regiões periféricas), buscando obter ganhos de escala e de aglomeração que só o mercado da região mais desenvolvida poderia fornecer. Em suma, os processos de modernização produtiva e de ganhos tecnológicos necessários à integração aos mercados mundiais tenderiam a promover reconcentrações de plantas produtivas nas regiões Sudeste e Sul do país por conta, entre outros fatores, dos impulsos que o mercado criado pelo Mercosul viria a representar. Ou como sugeriu Diniz (1993), a concentração industrial está se reconfigurando na localização privilegiada da *área poligonal* formada pelas mais importantes áreas industriais relevantes (AIRs) do país – a qual abarca as regiões Sudeste e Sul, indo da área metropolitana de Belo Horizonte (MG) até a área metropolitana de Porto Alegre (RS) (Monteiro Neto, 2005: 2).

Apesar do crescimento da região Centro-Oeste e Norte nas últimas duas décadas, em decorrência da expansão e modernização da fronteira agrícola, é importante destacar

que a desconcentração para essas regiões não foi suficiente para se contrapor ao processo de concentração industrial que está ocorrendo mais recentemente. Além disso, o enfraquecimento das inter-relações setoriais que ocorrem entre as regiões, como decorrência da maior articulação dessas regiões com o exterior e da menor agregação de valor da estrutura industrial, fragiliza as articulações do mercado interno. Esse enfraquecimento realça a “natureza fragmentada e espacialmente heterogênea do desenvolvimento econômico” (Pacheco, 1998: 18). Para Monteiro Neto (2005), a década de 1990 significou a continuidade das desigualdades socioeconômicas entre as regiões e a fraca atuação do governo federal, principalmente, na promoção do desenvolvimento regional. Esse comportamento do governo é explicado pela forte redução dos gastos em investimentos e pela desfiguração institucional dos órgãos de execução de políticas regionais no Brasil, tais como a SUDENE e a SUDAM.

Diniz (1999) também discute as mudanças na política econômica da década de 1990 e os rebatimentos espaciais dessa. Entre a década de 1980 e 1990 ocorreram significativas mudanças na orientação da política econômica brasileira, especialmente no que se refere à política de comércio exterior (abertura externa da economia, liberando importações e reduzindo tarifas) e ao setor produtivo estatal (privatizações). Estas alterações estão impactando de forma diferenciada os vários estados e regiões. Aqueles estados ou regiões que já possuem tradição exportadora e que conseguem ampliar, competitivamente, estas atividades são beneficiados, porém, aqueles cuja estrutura produtiva débil sofre com o aumento da competição de produtos importados são prejudicados.

A criação do MERCOSUL contribui para ampliar os níveis de comércio internacional aberto, causando impactos mais fortes na região Centro-Sul do Brasil, mais desenvolvida e geograficamente mais próxima aos parceiros comerciais do Mercosul (Argentina, Uruguai e Paraguai). No que se refere ao setor produtivo estatal, após um histórico de investimento direto pelo Estado em vários setores (energia, telecomunicações, transportes, insumos básicos, metalurgia, papel e celulose), o país inverteu esse processo, praticamente cessando os investimentos e executando rápido processo de privatização (Diniz, 1999).

De forma semelhante ao processo de abertura comercial, as privatizações já estão impactando de forma diferenciada as regiões brasileiras. Em primeiro lugar, porque ao setor

privado só interessa atividades com rentabilidade assegurada e em regiões com potencial de mercado. Em segundo lugar, pelo possível efeito modernizador das atividades privatizadas, acentuando a diferença regional na oferta de bens e serviços e exercendo, por consequência, efeito na atração de novos investimentos. Estas mudanças de orientação estão articuladas com o processo de globalização e com as orientações políticas dos Governos Federais dos anos 1990 em seguir as orientações das instituições multilaterais (Diniz, 1999). Para o autor, após mais de um século de concentração econômica e populacional nos estados do RJ e SP, essa começou a ser revertida. Inicialmente, pela perda relativa do RJ, face à decadência da cafeicultura, da fraqueza da burguesia local, da transferência da Capital Federal para Brasília, e, mais recentemente, pela crise social e política da cidade do RJ, levando à estagnação ou menor atratividade locacional do estado, *vis-à-vis* às alternativas regionais, principalmente em SP. Posteriormente, pelo deslocamento da fronteira agrícola de SP para o Sul e CO, com impacto sobre o setor agro-industrial e urbano daquelas regiões.

Também devem ser considerados outros dois pontos: a reversão do processo de polarização industrial da região metropolitana de SP e a consequente dispersão relativa da indústria. À luz dessas transformações, duas tendências pareciam claras: (1) reversão da polarização industrial de SP e desconcentração industrial no Brasil; (2) desconcentração relativa da produção agropecuária e mineral, com efeitos interindustriais e de renda nas novas regiões, contribuindo para a atração de novas atividades e desconcentração regional (Diniz, 1999). No entanto, as transformações em curso, decorrentes da abertura externa e do MERCOSUL, do processo de privatizações e das mudanças tecnológicas e organizacionais, parecem reduzir as forças da desconcentração produtiva espacial/regional, indicando a reconcentração na macrorregião Centro-Sul. O nível das desigualdades regionais e sociais poderão transformar-se em forte problema político, exigindo a implementação de políticas regionais ativas e consequentes, sob coordenação nacional (Diniz, 1999).

Monteiro Neto (2005) apresenta as taxas de crescimento anual do PIB total e do *per capita* para dois momentos distintos, a saber: de 1960 a 1989 e de 1990 a 2002. Cada um desses períodos foi subdividido em dois momentos também distintos: o primeiro momento em fase I (de 1960 a 1979 - de maior crescimento médio) e o segundo momento em fase II

(de 1980 a 1989 – de menor crescimento médio ou fase de declínio). O segundo período foi subdividido conforme o critério dos governos do período: o primeiro foram os governos Collor e Itamar (1990 a 1994) e o segundo foram os governos FHC I e II (1995 a 2002). Na fase I, de máximo crescimento médio anual no período aqui contemplado, a região que menos cresceu foi a Nordeste, com 5,6% aa, enquanto a média brasileira era de 7,6% aa, aproximadamente. Nesse período, as regiões que mais cresceram foram a Centro-Oeste e a Norte. Na fase II, a região que menos cresceu foi o Sudeste e as que mais cresceram foram as mesmas que mais cresceram na fase I (CO e Norte); já o Nordeste cresceu ligeiramente acima da média brasileira nesse momento. Nos governos Collor e Itamar, as regiões que mais cresceram foram novamente o CO e Norte, e a que menos cresceu foi novamente o Sudeste, frisando que o Nordeste cresceu, nesse período, abaixo da média de crescimento anual brasileira. Por fim, os governos FHC apresentaram a menor média de crescimento anual de todo o período aqui considerado, e a região que menos cresceu nesse momento foi novamente o Sudeste, e as regiões CO e Norte continuaram apresentando as maiores taxas de crescimento econômico, ressaltando que o Nordeste apresentou uma taxa de crescimento médio anual ligeiramente acima da média brasileira nesse período. Quando Monteiro Neto (2205) considera o crescimento da renda *per capita* anual, as posições entre as regiões que mais e menos crescem se alteram um pouco. A principal mudança ocorre com a Norte, pois essa região cresce muito em termos do PIB e da população, significando, dessa forma, taxas não muito expressivas de crescimento da renda *per capita*. Numa análise comparativa entre as regiões Sudeste e Nordeste, essa última apresentou crescimento *per capita* menor que a primeira apenas na fase I, e de 1990 em diante, a diferença de crescimento *per capita* entre as duas regiões se alterou bastante pró Nordeste. Por fim, o CO também apresentou o maior crescimento *per capita* em três dos quatro sub-períodos aqui analisados.

Percebe-se que a economia brasileira passou por profundas transformações nessas últimas duas décadas e que os fatores intervenientes foram múltiplos. O rebatimento dessas mudanças nos espaços regionais também foram complexos, alterando toda uma dinâmica anterior que sinalizava para uma maior integração do território nacional, ressaltando, entretanto, o caráter excludente e polarizador desse processo de desenvolvimento. É importante destacar algumas mudanças relevantes que estão ocorrendo na atual década e que se distinguem em relação às anteriores, como o retorno do crescimento do emprego

formal, a elevação das taxas médias de crescimento do PIB e as reduções da pobreza, miséria e desigualdade da renda.

O próximo capítulo tem como objetivo discutir o rebatimento dessas grandes mudanças que se processaram nacional e regionalmente nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador. Essa análise inicia-se com um breve histórico dessas duas regiões e, em seguida, é apresentada a metodologia e as principais hipóteses que permeiam a discussão do capítulo. Por fim, destaca-se a análise dos resultados obtidos com a utilização dos dados da PNAD entre os anos de 1995 e 2007.

Capítulo 3: Globalização e reestruturação produtiva nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador nas décadas de 1990 e 2000.

Este capítulo apresenta a análise dos impactos da reconfiguração das atividades econômicas (globalização e reestruturação produtiva) sobre os mercados de trabalho das regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador, no período de 1995 a 2007. Para a viabilização desse estudo, o presente capítulo foi estruturado em três partes. A primeira realiza um breve histórico do desenvolvimento econômico das duas regiões metropolitanas, ressaltando as profundas transformações socioeconômicas nas últimas décadas, principalmente. Em seguida, é apresentada a metodologia que embasou o tratamento e a análise dos dados, com as principais hipóteses formuladas. Na terceira e última parte, é detalhada a análise desses dados para as duas regiões metropolitanas, ressaltando que a análise começa com uma caracterização mais econômica e termina com a apresentação e a análise dos dados da opção metodológica escolhida.

3.1 Breve histórico sobre as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador

A partir da década de 1970, o governo federal brasileiro, por meio de investimento produtivo direto, de incentivos fiscais e de aporte para infraestrutura, implementou um vigoroso processo de desconcentração produtiva. (Diniz, 2000). No final dos anos 1970 e início dos anos 1980, porém, presenciou-se o esgotamento do processo de substituição de importações (crise fiscal e de credibilidade dos governos autoritários, conflito distributivo, entre outros) e desde então, a sociedade brasileira vivencia uma situação dramática. Esta é explicada pela herança da exclusão social vinda de um modelo de desenvolvimento em crise e também pelas profundas mudanças, como a reestruturação produtiva, a abertura comercial e financeira e a privatização, que se aceleraram, principalmente, nos anos 1990 e que significaram, pelo menos para a economia brasileira, baixo crescimento do PIB – Produto Interno Bruto –, do emprego e declinante inserção internacional.

A década de 1980, para a economia brasileira, é comumente denominada como a “década perdida”, pois nesta se presenciou baixo crescimento econômico, vários planos de combate à inflação fracassados, ampliação da concentração da renda, entre outros fatores. A economia brasileira ainda convivia com um forte protecionismo, sendo este parcialmente

explicado pela necessidade de viabilizar elevados superávits na balança comercial para o pagamento da dívida externa. Entretanto, é importante destacar que as taxas de desemprego permaneceram relativamente baixas, quando comparamos às taxas vigentes nesse início de século, e que o crescimento acelerado das metrópoles continuava (Oliveira *et al*, 2003).

Nos anos 1980, o processo de reestruturação produtiva atingia parcialmente as empresas, e dentro destas, a difusão ainda era restrita a algumas áreas (recrudesceu nos anos 1990 e atualmente apresenta sinais de relativo amadurecimento). A crise por que passa a economia brasileira, desde o início dos anos 1980 (evidenciada pelo baixo crescimento do PIB – Produto Interno Bruto), e os fatores salientados acima causaram forte impacto no setor industrial brasileiro, acarretando o fechamento de unidades industriais tradicionais e o relativo empobrecimento tecnológico do parque industrial brasileiro. Este quadro acelerou-se nos anos 1990, quando foram reorganizadas aquelas indústrias mais competitivas, alterando os perfis ocupacionais, tecnológicos e espaciais, notadamente nas regiões metropolitanas (Klink, 2001, Ribeiro, 2000, Oliveira *et al*, 2003).

É importante lembrar que, no Brasil, a heterogeneidade do mercado de trabalho é um problema histórico-estrutural, que já estava presente antes da crise que atingiu a economia mundial. Assim, os problemas decorrentes dos novos paradigmas, da abertura dos mercados e da globalização financeira dos anos 1990 se superpõem aos problemas do atraso dos anos anteriores (alto grau de informalidade e de precariedade das relações de trabalho, desigualdade social, deficiências no sistema de proteção social, reduzido nível de escolaridade média da força de trabalho) (Oliveira *et al*, 2003).

Por outro lado, na atual configuração, metrópoles como Belo Horizonte e Salvador, além de uma rede de cidades de porte médio, se expandem. Dentro da área Metropolitana de Belo Horizonte, por exemplo, destacam-se pela dimensão econômica cinco municípios: Belo Horizonte, Contagem, Betim, Santa Luzia e Nova Lima:

A área Metropolitana de Belo Horizonte alcançou a população de 3,8 milhões de habitantes em 1996 (...) Foi uma das poucas regiões que teve seu emprego formal ampliado entre 1986 e 1996 (...). A importância de Belo Horizonte como centro de serviços, a base acadêmico-universitária e de pesquisa, o parque industrial já instalado no seu entorno, a possibilidade de integração produtiva nos segmentos da metal-mecânica, a proximidade de São Paulo e do Rio de Janeiro (...) indicam o grande potencial de expansão econômica de Belo Horizonte. (DINIZ, 2000: 49, 50).

Entretanto, a “metropolização” de Belo Horizonte teve como determinante as profundas transformações que ocorreram na década de 1940. Nessa década, foi constituída a Cidade Industrial de Contagem e o complexo turístico da Pampulha, em Belo Horizonte. Também nessa década foi construída a moderna avenida Antonio Carlos, que conectava o centro da capital à região da Pampulha. Essas políticas potenciaram o crescimento do eixo oeste (industrial), principalmente com o crescimento das cidades de Contagem e Betim, e o eixo norte, região periférica onde prevalecem as cidades-dormitório, ou seja, morada da população onde prevalece a baixa renda, baixa escolaridade, entre outros atributos. A partir da década de 1950, o crescimento econômico e demográfico se aceleraram bastante e, particularmente nessa década, a taxa de expansão demográfica foi de aproximadamente 6% ao ano. Em vinte anos, a população da RMBH saltou de 500.000 para 1,5 milhão de habitantes. Os anos 1950/60 significaram o início da industrialização pesada mineira, com novos subsetores, a saber, minerais não metálicos (cimento e cerâmica), a refinaria da Petrobras em Betim, a expansão dos subsetores de alimentos e têxtil, a expansão da siderurgia, entre outros.

Mas foi a década de 1970, com a “nova industrialização mineira” (Diniz, 1981), que potenciou uma maior articulação entre os subsetores industriais, principalmente com a chegada da FIAT Automóveis. A indústria automotiva tem sido um dos carros-chefe da modernização industrial brasileira. A implantação dos complexos automobilísticos no estado de São Paulo representou, dentro dos parâmetros fordistas vigentes até os anos 1970, a possibilidade de desenvolvimento desse sistema produtivo e tecnológico, ampliando os níveis de emprego e renda (Meiners, 1999). Até a década de 1970, as indústrias automobilísticas estavam concentradas praticamente apenas no ABC paulista. Até meados dessa década, a Região Metropolitana de Belo Horizonte (RMBH) apresentava uma especialização produtiva nas indústrias de bens não duráveis de consumo – têxtil e alimentos, e na de metal-mecânica e de minerais não-metálicos (Diniz, 2000). A cidade de Contagem agregava o maior polo industrial da região. No início dos anos 1970, a FIAT Automóveis se instalou em Betim e alterou significativamente o perfil da indústria local e sua relação com o espaço econômico global, ampliando e modernizando a matriz industrial da RMBH e passando a articular novos setores industriais e de serviços no seu entorno. Inegavelmente, essa região polarizou e ampliou sua inserção no espaço econômico

nacional. Naquele momento, os grupos industriais locais e internacionais buscavam, de maneira geral, uma nova perspectiva de inserção na economia global, a partir da realidade regional/local (Piquet, 1996; Neves, 1999).

Também é importante destacar que, no final dos anos 1960 e início dos 1970, grandes investimentos em transportes, energia e siderurgia foram viabilizados no estado de Minas Gerais, em geral quase todos liderados pelas estatais. Esses investimentos favoreceram a consolidação e a ampliação de um moderno setor de serviços altamente concentrado na cidade de Belo Horizonte. Todo esse processo de ampliação e modernização da estrutura produtiva significou a continuidade de um intenso processo de crescimento demográfico, via forte fluxo migratório, oriundo, em sua maior parte, do próprio estado de Minas Gerais. Isso acarretou forte preocupação com a questão metropolitana e mobilizou os poderes públicos para a criação de um planejamento mínimo da região metropolitana, o que foi facilitado com a promulgação, em 1973, da lei federal complementar nº 14, que regulamentava as regiões metropolitanas brasileiras. Assim, foi criado o Plano Metropolitano de Belo Horizonte (PLAMBEL) em 1974 e que daria apoio técnico aos Conselhos Deliberativo e Consultivo da região metropolitana.

A década de 1980, com a crise econômica e as rápidas mudanças nas taxas de fecundidade, presenciou a redução do crescimento demográfico. Desde os anos 1950, a articulação da indústria, dos investimentos estatais e do capital imobiliário foi o determinante da estruturação do território da RMBH até a década de 1980, e que potenciou a expansão dos principais eixos dessa região (oeste e norte). Os anos 1980 presenciaram o crescimento imobiliário de baixa renda no eixo norte e também nos espaços mais periféricos, além dos investimentos de alta renda nas áreas mais próximas ao centro de Belo Horizonte e também nos condomínios fechados do eixo sul, principalmente na cidade de Nova Lima. Nessa década, o planejamento e a gestão metropolitanas começaram a ser desmontados, com a redução dos recursos públicos e o esvaziamento das instituições responsáveis por esse planejamento e gestão, no caso da RMBH, a Plambel. E ainda:

a dinâmica socioeconômica da RMBH foi alterada dramaticamente nos anos 1990, seja pelo processo de privatização das empresas estatais, pela maior abertura comercial, pela crise fiscal do setor público, pelos programas de estabilização, valorização cambial entre 1994 e 1999, pelas elevadas taxas de juros e consequentemente baixo crescimento econômico, entre outros fatores, acarretando uma redução relativa da importância do setor industrial e um elevado crescimento

do desemprego. As áreas mais atingidas, social e economicamente, por essas mudanças foram os vetores oeste (a região mais industrializada) e o norte (onde prevalecem as cidades-dormitório), pois apresentaram expressivo crescimento do desemprego, da informalidade e da criminalidade” (Andrade *et al*, 2008).

No final da década de 1980 e na de 1990, o desempenho industrial da RMBH teria sido pior não fosse o processo de “mineirização dos fornecedores” da FIAT Automóveis, internalizando nessa região uma grande quantidade de fornecedores de primeira e segunda linhas (Oliveira, 1999). Isso impactou positivamente sobre o desempenho do crescimento do PIB metropolitano, como salientam Andrade & Serra (1998) e Lemos *et al* (1999). Numa análise comparativa entre as regiões metropolitanas brasileiras, entre 1985 e 1996, o PIB da RMBH apresentou o segundo melhor desempenho, atrás somente da região metropolitana de Belém e à frente da de Curitiba. As taxas foram, respectivamente, de 58,9%, 54,5% e 46,7% para todo o período e, a título de ilustração, a taxa de São Paulo foi de 33,6%. Segundo Lemos (2006), no início da atual década e utilizando os dados da PNAD de 2001 a 2004, as regiões metropolitanas perderam uma ligeira participação no PIB nacional, das quais três ampliaram a participação no PIB, a saber: Curitiba, com o melhor desempenho, depois Brasília e Belo Horizonte. Segundo esse autor, o desempenho de Curitiba e de Belo Horizonte deve-se, parcialmente, à proximidade dessas duas regiões com a RMSP, pois apresentam vantagens que podem ser exploradas devido à possibilidade de maior integração produtiva inter-regional com a indústria paulista (Lemos, 2006). É importante destacar, entretanto, que essa vantagem de maior proximidade deve pressupor ótima infraestrutura física e de conhecimento, além de um bom nível de desenvolvimento urbano.

Numa outra perspectiva e analisando a organização metropolitana e a estrutura social em Belo Horizonte, Teixeira e Souza (2000) apontam para o fato de que, a partir de análises formais ou institucionais, é possível refletir sobre uma região internamente, mas também analisá-la em relação ao país. Para tanto, observar a relação centro-periferia é um bom caminho, na medida em que esta sintetiza a estrutura metropolitana – que seria a resultante das forças que, a um só tempo, organizam, dinamizam e dão coesão ao espaço. No caso de Belo Horizonte, a centralidade é percebida a partir da oposição centro metropolitano e cidade industrial, por meio da forma como se distribuem espacialmente as

atividades, os bens, os serviços e os fluxos, trazendo como consequência concentração e dispersão, inclusão e exclusão (Oliveira *et al*, 2003).

A partir dos anos 1980, com o início da nova configuração industrial comentada anteriormente, a Região Metropolitana de Belo Horizonte teve seu peso econômico expandido em relação ao Estado e ao país. Teixeira e Souza (2000) afirmam que, a partir do quadro econômico próprio dos anos 1980, o processo de urbanização modifica-se. Nos anos 1970, metropolização e conurbação se confundem. Assim, atividades e população se concentram, aproximando municípios. Entretanto, essa aproximação termina por retirar a autonomia desses municípios, que se tornam no que é chamado de Aglomeração ou Aglomerado Metropolitano. Este se constitui incorporando novas áreas em Contagem, Betim e Ribeirão das Neves e, dez anos depois, se estende para Santa Luzia, Vespasiano e Betim, como um todo. Em 1970, a população da RMBH era de 1,6 milhão; em 1980, salta para 2,5 milhões; e em 1991, para 3,3 milhões; já em meados dos anos 2000, essa população se aproximava de 5 milhões. Quando se observa a expansão do Centro Metropolitano, o que está em jogo, além do crescimento demográfico, é a consolidação da economia regional e sua relação com a maneira como a cidade se forma e transforma-se por meio da ação dos atores sociais. Segundo Teixeira e Souza, “atividades econômicas e moradia são dois aspectos desse processo, que enseja a diferenciação espacial, determinando igualdades e desigualdades” (Teixeira & Souza, 2000: 298).

Desde 1974, a RMBH vem se reconfigurando em termos de tamanho de municípios e, conseqüentemente, de área. A Constituição Estadual de 1989 incorporou mais quatro municípios aos quatorze anteriores e, desde então, os processos de emancipação de distritos e de incorporação de novos ampliou o número de municípios da RMBH para trinta e quatro (34). Essa ampliação também significou maior heterogeneidade no tocante à estrutura socioeconômica, de densidade populacional, de polarização em relação à cidade de Belo Horizonte, entre outros fatores.

Quanto à região metropolitana de Salvador (RMS), Souza (2004) afirma que essa pode ser considerada atípica em relação às demais regiões metropolitanas brasileiras, e isso em decorrência dos seguintes fatores, a saber: a) em primeiro lugar, a autora afirma que a RMS foi constituída bem antes da institucionalização federal das Regiões Metropolitanas (RMs), o que também ocorreu em São Paulo, Belo Horizonte e Porto Alegre; b) a entidade

metropolitana com jurisdição sobre a RMS não se limitou às atividades de planejamento, mas, ao contrário, sempre exerceu papel ativo na execução de obras físicas e de infraestrutura no espaço metropolitano; c) a RMS tinha sete dos seus oito municípios considerados como áreas de segurança nacional, o que significou que seus prefeitos eram nomeados e não eleitos pelo voto popular; d) a RMS registra um grau de desequilíbrio econômico e espacial muito maior do que as demais RMs do país; e) a entidade metropolitana não só sobreviveu como teve seu poder e espaço de atuação ampliados após a redemocratização, contrariando o padrão das demais RMs, que ou entraram em crise/decadência, ou foram extintas no início dos anos 1990 (Souza, 2004).

Com relação à inserção da Bahia e de Salvador no processo de urbanização do país, pode-se afirmar que isso ocorreu após um longo período de decadência e estagnação econômica desses espaços, sendo ele bastante lento em relação a outros estados e capitais (Souza, 2004). De forma semelhante à RMBH, a atual configuração da RMS é resultado de políticas federais e estaduais que se iniciaram nos anos 1950. No caso da RMS, a modernização e a aceleração do crescimento ocorreu com a construção do centro industrial de Aratu (CIA), da Refinaria Landulpho Alves (RLAM), da Petrobras, do Complexo Petroquímico de Camaçari (Copec) e de toda a infraestrutura de apoio a esses empreendimentos. A entrada em operação desses complexos industriais, a partir da década de 1950, mudou profundamente a estrutura econômica, política e social da região, distanciando a RMS ainda mais do lento processo de crescimento econômico e demográfico das demais regiões da Bahia.

Apesar da abertura, na década de 1990, de novas atividades econômicas fora da RMS e de a Bahia ter hoje um território mais urbano que rural, o município típico desse estado apresenta uma população, via de regra, menor que 5 mil habitantes. Essa característica, para Souza (2004), restringe a possibilidade de o estado baiano produzir uma rede de cidades intermediárias, capazes de interiorizar o desenvolvimento e de diminuir o peso populacional e econômico de Salvador. Originalmente, a RMS foi constituída por oito municípios, a saber: Salvador, Camaçari, Candeias, Itaparica, Lauro de Freitas, São Francisco do Conde, Simões Filho e Vera Cruz. Nos anos 1980, mais dois outros municípios passaram a fazer parte dessa região e ambos pela emancipação de distritos pertencentes a Camaçari e Salvador, respectivamente, Dias D'Ávila e Madre de Deus. Os

municípios da RMS, com exceção de Salvador, ocupam uma extensão geográfica grande, mas de baixa densidade populacional, onde se localizam os principais investimentos industriais, as atividades extrativas e os empreendimentos infraestruturais de porte. São nesses municípios que se encontram a Refinaria Landulpho Alves, da Petrobras; o Centro Industrial de Aratu, o Complexo Petroquímico de Camaçari e a metalurgia do cobre (Carafba Metais) (Souza, 2004).

Segundo Souza:

o desenvolvimento da RMS se confunde com o da cidade de Salvador. Até as primeiras décadas do século XX, a única atividade econômica de porte na área de influência de Salvador era a agricultura de exportação. Nesta, cada subsistema econômico – açucareiro, cacauzeiro, fumageiro – era independente, apresentando poucas relações de troca entre si e nenhuma complementaridade, fazendo de Salvador um centro econômico apenas na medida em que a cidade era o enlace de cada subsistema com o exterior. A importância de cada subsistema era dada pelos preços, no mercado internacional, dos respectivos produtos. Assim, como complemento à sua função de servir à atividade agroexportadora e devido à localização de seu porto, reforçaram-se na capital as funções administrativas e financeiras da região, polarizando boa parte das regiões interioranas (Souza, 2004:74-75).

Historicamente, Salvador e a economia baiana, desde a mudança da capital colonial, experimentaram uma lenta estagnação. Essa começou a ser superada na década de 1950, com o início da exploração do petróleo na região do Recôncavo Baiano, próximo a Salvador, e que por quase três décadas foi a maior área produtora do país. Essas circunstâncias fizeram com que a Petrobras viabilizasse importante volume de investimentos na economia baiana, elevando o emprego industrial, a massa de salários e o montante de renda, atraindo importantes indústrias complementares à Petrobras, além do estímulo ao crescimento da construção civil, do comércio e do setor de serviços, inclusive a parcela moderna desse setor. Esse processo desencadeou um forte crescimento populacional, fortalecendo os vínculos migratórios do interior do estado com a capital, constituindo, dessa forma, a atual região metropolitana de Salvador. Mas é importante ressaltar que, nos anos 1960, a RMS já recebia investimentos industriais com incentivos da SUDENE. Mas foi realmente nos anos 1970 e parte dos 1980, a partir dos pesados investimentos do II PND, aproveitando de vantagens locacionais, que foi instalado um dos mais modernos polos petroquímicos do país, o polo de Camaçari. Esse polo foi extremamente relevante, pois se tornou o principal ramo dinâmico da RMS, estabelecendo

uma nova dinâmica de crescimento e diversificação da sua estrutura produtiva. Segundo Carvalho *et al* (2001):

Esses fenômenos tiveram um impacto extraordinário sobre os municípios da Região Metropolitana de Salvador (RMS) e, especialmente, sobre a velha capital baiana. Em 1950 a cidade possuía apenas 393 mil habitantes. Entre 1950 e 1970, esta população mais que duplicou, atingindo 1 milhão de pessoas. Nas décadas seguintes, as taxas de crescimento começam a diminuir, mas muito lentamente, situando-se ainda entre 3 e 4% ao ano. Com isso a população atingiu quase 1,5 milhão em 1980 e superou os 2 milhões no início dos anos 90. Em 2000, seus 2,5 milhões de habitantes se somam aos mais de 600 mil residentes de outros municípios da sua Região Metropolitana, formando — em termos demográficos — um dos seis mais importantes mercados regionais do país. Como em outras regiões metropolitanas brasileiras, na década de 90, a população cresce muito mais nas áreas periféricas do que nas zonas centrais, com implicações muito importantes em termos das pressões sobre a infraestrutura urbana e as necessidades sociais. (Carvalho *et al*, 2001:10)

A configuração espacial da metrópole se alterou bastante nesse período de forte crescimento econômico. A expansão dos setores industriais e de serviços ocorreu num contexto de uma região urbana extremamente pobre e polarizada, pautada durante um longo período por uma significativa estagnação, o que favoreceu o engajamento de determinados segmentos sociais na transformação desse espaço. A rapidez dessas mudanças, associada aos interesses econômicos locais e externos (grande capital oligopólico), potenciou importantes investimentos em infraestrutura, os denominados grandes vetores da expansão urbana. Essa ocorreu num contexto autoritário e excludente, com importante apoio dos interesses do capital imobiliário. As intervenções urbanas ampliaram o sistema viário, alijaram a população pobre das áreas nobres (erradicação das invasões populares na orla marítima) e favoreceu a infraestrutura articulada aos interesses dos segmentos de mais elevada renda e aqueles vinculados ao turismo. (Brandão, 1981; Souza, 2004).

A produção desse espaço urbano industrial, de serviços e de moradia, conformou, segundo Carvalho *et al* (2001), três vetores diferentes de crescimento da RMS, a saber: “a orla marítima norte, o “miolo” e o subúrbio ferroviário no litoral da Baía de Todos os Santos” (Carvalho *et al*, 2001:11). O orla é a região nobre, onde se concentram as moradias, os serviços sofisticados, o turismo e o lazer do segmento de mais elevada renda, ou seja, onde se concentram os mais significativos investimentos públicos e que se vinculam aos interesses do capital mercantil local. O segundo eixo, mais ao centro do município, foi ocupado dentro da lógica dos investimentos habitacionais vinculados à

classe média, e no caso da RMS de menor renda média, definidos na época pelo Sistema Financeiro da Habitação. Por fim, o que a autora denominou de “subúrbio ferroviário” e que se transformou na área de maior acúmulo de problemas sociais de uma região metropolitana, a saber: precariedade e risco das habitações, pobreza e indigência elevadas, criminalidade e forte precariedade da infraestrutura socioeconômica. (Franco, Santos & Gabrielli, 1998, Carvalho & Pinho, 1996, Souza, 2004). Isso significa um território de segregação socioeconômica, que se consolidou e intensificou no exato momento do processo de crescimento e “modernização” da RMS.

A dinâmica e as transformações assinaladas refletiram-se igualmente sobre a estrutura ocupacional e social da cidade e da sua região. Apesar dos seus reduzidos vínculos com os demais setores da economia baiana, os investimentos industriais na RMS, concentrados na petroquímica, estimularam, direta e indiretamente (via gasto público estadual e transferências federais), o surgimento de novas atividades e a expansão e a modernização de outras. A administração pública ganhou maior peso, o varejo acelerou sua renovação com a multiplicação de *shopping centers* e supermercados, os serviços de consumo coletivo (notadamente educação e saúde) e outros serviços de consumo intermediário ou final (engenharia, transporte, telecomunicações) conheceram significativo desenvolvimento. Com isso, as atividades agropecuárias perderam qualquer importância na RMS, enquanto o emprego urbano avançou em participação, com o surgimento de novas empresas e a criação de várias instituições públicas, estatais ou sociais, concentradas em Salvador. (Carvalho *et al*, 2001:12)

O segmento médio, com o crescimento da RMS, cresceu e se diversificou, favorecendo na ampliação de serviços modernos, que demandam elevadas qualificações, o que acaba favorecendo no fortalecimento das classes médias, que no contexto da RMS eram bastante reduzidas. O resultado sobre a estrutura ocupacional foi o crescimento dos empregados de escritório e uma maior demanda de técnicos e de profissionais de qualificação superior, como administradores, economistas, engenheiros, contadores, advogados, professores e profissionais de saúde. Cabe ressaltar que o emprego na indústria de transformação cresceu, porém a uma taxa muito baixa, pois o setor moderno é altamente intensivo em capital. Refletindo sobre o Complexo Petroquímico de Camaçari, percebe-se que, apesar do peso econômico da atividade, os empregos diretos e indiretos são muito pequenos e a parcela de trabalhadores ocupados na indústria é muito mais reduzida em Salvador do que nas outras metrópoles brasileiras. (Carvalho & Pereira, 2008; Carvalho *et al* 2001).

Associado ao baixo crescimento das ocupações nos setores modernos, as peculiaridades do crescimento regional e brasileiro significaram forte crescimento da migração para a RMS. Essa migração elevada se pautou pelos atributos de baixa escolaridade e qualificação, população mais jovem, entre outros atributos. Esse típico processo de polarização foi um pouco mais forte na RMS nos anos de 1960 a 1990, notadamente pela redução dos fluxos migratórios para a região sudeste e as especificidades da estrutura produtiva baiana, pautadas por atividades muito intensivas em capital/tecnologia (Carvalho & Pereira, 2008).

É importante destacar que a expansão e a diversificação da estrutura produtiva da RMS e o processo de crescimento que persistiu até meados da década de 80 ampliaram as oportunidades de trabalho e de obtenção de renda, com o crescimento do emprego formal e das remunerações oferecidas em alguns setores, configurando uma tendência de maior integração social. Mas o esgotamento da "industrialização por substituição de importações" também mudou a realidade econômica da RMS. O avanço da crise nos anos 90, o ajuste e as transformações dele decorrentes afetaram negativamente a economia regional e interromperam a frágil estruturação do mercado de trabalho iniciada nas décadas anteriores, reforçando características da estrutura ocupacional associadas — nos anos 1960–70 — ao atraso da região que, supostamente, seriam superadas com o avanço da industrialização: o desemprego estrutural, a informalidade e a tendência à queda dos rendimentos reais dos trabalhadores. O atual modelo de desenvolvimento da região se baseia nos setores industriais, nos setores públicos e de serviços, com destaque para o turismo, todas essas atividades passaram a predominar sobre a agroexportação. Mas é importante destacar que esse modelo é resultante “do impulso da ação governamental, e não da reativação do modelo econômico antes existente” (Souza, 2004:75).

Por fim, é importante discutir o papel dos novos investimentos industriais da Ford, e seus desdobramentos devem implicar um impacto equivalente a algo entre 5% a 13% do PIB baiano, por volta de 2006 (Alban, 2000). Dito isso, é necessário reafirmar que o foco de uma estratégia de desenvolvimento para Salvador não pode ser o crescimento industrial. Os dados de estudos, como os de Da Cruz e Menezes, comprovam o que seria de se esperar para uma metrópole regional – a economia de Salvador é uma economia de serviços em transição de atividades de consumo corrente e local para atividades superiores exportáveis: serviços prestados às empresas, serviços sociais (saúde e educação), produção de conhecimento, cultura e turismo. Felizmente, com o acúmulo das evidências, políticos e estudiosos de Salvador começaram a se convencer, ainda que lentamente, de que é possível pensar o desenvolvimento da cidade de forma relativamente autônoma, em relação

ao parque industrial da RMS. A tradicional intervenção do governo estadual nos segmentos do turismo e entretenimento (reforçada pelo recente apoio ao seu *clustering*) e sua política de incentivos fiscais para a atração de empresas de telemarketing (call centers) foram dois exemplos de políticas alternativas, baseadas em vetores de serviços. Trata-se de seguir adiante nessa direção e, tendo em vista seu papel essencial, propor uma política específica para os segmentos de serviços prestados às empresas e, notadamente, para os serviços empresariais intensivos em conhecimento. (Carvalho & Pereira, 2008: 18)

Por fim, a RMS recuperou um maior dinamismo desde o final dos anos 1990, no exato momento em que o país passava por uma recessão mais forte. Esse comportamento deve-se, em parte, ao crescimento da economia baiana que, segundo o Boletim Técnico da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia - SEI (2007), ampliou a participação dessa economia no PIB nacional. Ademais, esse estudo indica uma ligeira desconcentração do PIB para algumas regiões do interior do estado (extremo sul, Vitória da Conquista, oeste, entre outras) e um importante deslocamento da indústria intrametrópole, pois a participação relativa de Salvador caiu pela metade, ampliando significativamente os percentuais de Camaçari (novas instalações da Ford) e São Francisco do Conde.

A próxima seção apresentará a metodologia desta pesquisa.

3.2 Proposta metodológica e hipóteses

A construção de uma proposta metodológica, nesta pesquisa, exige considerar, como propõe Dedecca (1998), a necessidade de abarcar a intensa complexidade do mercado de trabalho urbano e das novas categorias de inserção nesse mercado. O processo de desenvolvimento brasileiro, desde 1930, foi alterando de maneira substantiva a composição do mercado de trabalho nacional. À medida que se avançava no processo de industrialização, não apenas o emprego industrial se expandia, mas também se consolidava um complexo de serviços públicos e privados, além dos tradicionais. O aprofundamento da industrialização e o rápido crescimento da economia brasileira, no período 1930/80, não viabilizaram uma maior estruturação do mercado de trabalho urbano nacional devido ao intenso fluxo migratório rural-urbano ocasionado pela ausência de uma reforma agrária e pela modernização da parcela do setor rural voltada principalmente para o mercado externo. O rápido assalariamento estabelecido a partir do setor moderno urbano foi incapaz de

absorver tal fluxo migratório, fazendo com que o excedente da força de trabalho se inserisse no setor terciário tradicional (Dedecca, 2002).

Segundo esse autor:

As atividades consideradas modernas (capitalistas) mantinham relações tênues com as atividades atrasadas (sobrevivência), através do circuito de renda-consumo (.....). As atividades capitalistas apareciam como um núcleo que tinha capacidade de se reproduzir ampliada e rapidamente, bem como de sustentar uma gama de atividades de baixa produtividade, na qual se inseria o excedente de força de trabalho com tradição recente no meio urbano. Esse processo era reforçado pela desfavorável distribuição de renda que viabilizava a reprodução de formas de consumo que alimentava todo um conjunto de atividades de serviços pessoais e o emprego doméstico (Dedecca, 2002: 61).

Assim, o crescimento do moderno não significou o desaparecimento nem a desfuncionalidade do tradicional, ao contrário, a modernização se caracterizou, principalmente, pela função de transição ocupacional para aqueles oriundos do rural e dos trabalhadores que “rodavam pelo moderno” (Carvalho, 2004). O processo de desenvolvimento gerava maior heterogeneidade da estrutura produtiva e do mercado de trabalho, estando as atividades tradicionais subordinadas às modernas. Se, nos anos 1970, o crescimento do emprego no setor moderno conseguiu reduzir a dimensão do setor tradicional, com a crise da economia brasileira e mundial no final dos anos 1970 em diante, essa configuração de mercado de trabalho se alterou de maneira mais complexa (Dedecca, 1998).

A crise brasileira iniciada nos anos 1980 produziu não apenas taxas de desemprego maiores, mas também a perda de dinamismo da indústria, além de um forte processo de reestruturação desse setor. Isso significou, inicialmente, a incorporação, por parte do setor tradicional, dos desempregados do moderno, tornando-o uma espécie de “colchão amortecedor”. Posteriormente, como decorrência da reestruturação produtiva (subcontratação/terceirização), a configuração dual (moderno/atrasado) foi desfeita, pois nesse momento uma parcela do setor tradicional articulava-se com o moderno para atender ao objetivo da racionalização (redução de custo) desse setor, sem que a configuração da informalidade do tradicional fosse desfeita (Dedecca, 2002). Assim, com o intuito de abarcar essa maior complexidade, Dedecca (1998) propõe uma nova categorização das inserções no mercado de trabalho urbano, quais sejam: a) Grupo 1 (G1) – ocupações do

setor moderno/formal, com predomínio do assalariamento nas relações de trabalho; b) Grupo 2 (G2) – ocupações do setor tradicional/informal articulado produtivamente com o Grupo 1; e c) Grupo 3 (G3) – ocupações do setor tradicional/informal, com o predomínio de trabalho não assalariado e que se articula com o G1 através do circuito da renda (Dedecca, 1998; Carvalho, 2004). O quadro a seguir apresenta em detalhes como foram definidos os grupos de inserção ocupacional dos mercados de trabalho metropolitanos a partir da metodologia e dados da PNAD.

Quadro 1: Grupos de Inserção Ocupacional Não Agrícola – Mercado de Trabalho

População Economicamente Ativa (dez anos e mais)		
Desempregados		
Ocupados Urbanos		
Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
Setor Público Estatutários + outras formas de contratação de todos os setores de atividade Setor Privado: Empregador com 5 e + Empregados; Empregados C/C 5 e + Empregados: Indústria de Transformação Construção Civil Serv. Industriais de Util. Pública Terciário p/ Empresas Terciário p/ Comunidade Terciário p/ Pessoas Empregados S/C 5 e + Empregados: Indústria de Transformação Construção Civil Serv. Industriais de Util. Pública Terciário p/ Empresas Terciário p/ Comunidade Terciário p/ Pessoas	Empregador com até 5 Empregados; Empregados C/C com até 5 Empregados: Indústria de Transformação Serv. Industriais de Util. Pública Terciário p/ Empresas Terciário p/ Comunidade Empregados S/C até 5 Empregados: Indústria de Transformação Serv. Industriais de Util. Pública Terciário p/ Empresas Terciário p/ Comunidade Conta Própria que trabalha em local fixo – loja, etc. e Conta Própria que trabalha com equipamento automotivo: Indústria de Transformação Serv. Industriais de Util. Pública Terciário p/ Empresas Terciário p/ Comunidade	Empregado Doméstico Trabalhador sem rendimento (todos os setores) Conta Própria que trabalha em local fixo – loja, etc. e Conta Própria que trabalha com equipamento automotivo: Construção Civil Terciário para pessoas Conta Própria – Ambulante que trabalha no próprio domicílio ou em local determinado pelo empregador, ou no domicílio do empregador e outros Conta Própria (todos os setores de atividade) Empregados C/C até 5 empregados; Empregados S/C até 5 empregados; Empregador com até 5 empregados: Construção Civil Terciário para Pessoas
Outros Ocupados/renda ignorada		

Fonte: Elaboração própria e versão modificada de Dedecca, 1998.

Essa categorização, segundo Dedecca (1998), se coaduna com as inovações introduzidas pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE) para os anos 1990, e essa metodologia “parte de dois vetores de análise (...) o primeiro vincula as relações de produção com as relações de trabalho” (Dedecca, 1998: 3), ou seja, os melhores postos vinculam-se ao setor moderno/capitalista (grande empresa e setor público) e os precários, ao tradicional (emprego doméstico, ambulantes, entre outros); e o segundo

contempla “um conjunto de variáveis que possam informar características próprias da ocupação, que visam obter algum indicador de disfunção entre a ocupação exercida e as características individuais ou os resultados obtidos com a atividade produtiva (rendimento)” (Dedecca, 1998).

Essa categorização abre a possibilidade de cruzamentos entre os três grupos e os setores de atividade econômica. Essa análise torna-se ainda mais enriquecedora quando se opta por reclassificar o setor de serviços segundo a sua própria demanda, subdividindo-o em três categorias, a saber: a) serviços prestados à comunidade¹⁹; b) serviços prestados às empresas²⁰; e c) serviços pessoais²¹ (Montagner & Dedecca, 1992; Carvalho, 2004). Os cruzamentos derivados dessa metodologia nos permitem delinear com muito mais riqueza e detalhes os impactos da reestruturação produtiva e das políticas públicas sobre a (re)configuração dos mercados de trabalho metropolitanos. A partir da discussão realizada nos capítulos anteriores, principalmente no primeiro, os impactos da globalização e da reestruturação produtiva sobre os mercados metropolitanos de trabalho serão assim analisados:

- a) a racionalização do setor industrial e da construção amplia o número de ocupados destes setores no G2, e esse processo será mais intenso quanto menor for o crescimento do PIB e maior a valorização da taxa de câmbio (exceto o da construção);
- b) se houver expansão dos ocupados do serviços às empresas no G2, podemos considerar como resultante do processo de reestruturação/racionalização e/ou do reduzido crescimento do PIB. Assim, se num determinado período de maior crescimento do produto houver expansão dos ocupados desse subsetor, poderemos considerar como *proxy* da racionalização em curso;

¹⁹ Serviços à Comunidade, ou Terciário Comunidade, se referem aos serviços de utilidade pública, comunitários e sociais, médicos e odontológicos e de ensino, além dos serviços referentes à administração pública, à defesa e segurança.

²⁰ Serviços às Empresas, ou Terciário Empresas, se referem aos serviços de comércio e mercadorias, instituições de crédito, transporte e comunicações, comércio de imóveis e outros duráveis, de alojamento e alimentação, serviços técnicos e profissionais e de reparação e conservação – sempre com foco na oferta de serviços ao produtor.

²¹ Serviços Pessoais, ou Terciário Pessoas, se referem aos serviços de comércio de mercadorias, de transportes. Comércio de imóveis e de outros duráveis, de alojamento e alimentação, de reparação e conservação, serviços pessoais, domiciliares e de diversão – sempre com enfoque na oferta de serviços aos indivíduos.

- c) o baixo crescimento, estagnação ou mesmo redução do PIB indicam limites de absorção dos ocupados no G3;
- d) a polarização do mercado de trabalho ocorrerá de maneira mais intensa quando houver crescimento relativo de ocupados no G2 e G3.

Os cruzamentos aqui propostos também serão realizados a partir das categorias de sexo e cor e, se possível (compatibilidade estatística), por faixa etária. O objetivo é delinear a questão da segregação para esses atributos no contexto de mercados metropolitanos que apresentam distintas estruturas de composição. Assim, será feita, inicialmente, uma caracterização mais ampla desses mercados de trabalho, apresentando-se a evolução desses atributos (mais a variável educacional), do comportamento da PEA, das taxas de desemprego, da renda, preferencialmente desagregadas segundo os setores de atividade e pelos próprios atributos.

Neste trabalho, optamos pelo uso das PNAD devido a algumas vantagens oferecidas por essa base: periodicidade, o que permite acompanhamento mais detalhado do comportamento das variáveis; apesar de ser amostral, ela permite inferir mais amplamente sobre o mercado de trabalho comparativamente a outras bases (a RAIS, como exemplo, não abarca o trabalho informal); relativa estabilidade na metodologia de coleta dos dados, quando contemplamos dados dos anos 1990 para cá. A periodicidade aqui selecionada - de 1995 a 2007- se justifica por ser um período sem hiperinflação, com mudanças econômicas muito mais intensas (aceleração da abertura comercial, valorização da taxa de câmbio, menor crescimento médio do PIB, maiores restrições fiscais por parte do setor público, notadamente até 2005, entre outras). Vale ressaltar que o ano de 2007 é o último disponível nessa base de dados. Os dados referentes aos rendimentos da PNAD foram inflacionados/deflacionados segundo o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) do IBGE para as duas regiões metropolitanas, pois a metodologia de cálculo desse índice é comum às regiões metropolitanas aqui analisadas. Nos demais valores em rendimentos (PIB, PIB *per capita*, Valor Adicionado da Indústria, entre outros), utilizou-se o deflator implícito do PIB do IBGE.

3.3 Caracterização socioeconômica das regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador

Este item apresenta uma caracterização socioeconômica das regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador. Destacam-se, inicialmente, indicadores socioeconômicos com o intuito de contextualizar melhor as duas regiões aqui selecionadas para análise. A tabela a seguir apresenta o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) das grandes regiões, dos estados de Minas Gerais e Bahia e do Brasil, no período de 1995 a 2006. Como a prioridade de análise recai sobre os dois estados da federação, percebe-se que a Bahia e Minas Gerais cresceram menos que a média de crescimento do Brasil no período aqui contemplado. A tabela apresenta o PIB a preços constantes em valores do ano de 2000 para três anos selecionados (1995, 2001 e 2006) e as variações percentuais de crescimento do PIB para o período de 1995 a 2001, de 2001 a 2006 e de 1995 a 2006. No período de 1995 a 2001, a Bahia apresentou uma variação de crescimento do PIB acima e o estado de Minas Gerais, abaixo da média nacional; e no período subsequente (2001 a 2006), ambas as variações foram abaixo da média de crescimento do país. A Bahia apresentou um crescimento ligeiramente abaixo do crescimento do Brasil no período de 1995 a 2006 e o estado de Minas Gerais ficou bem abaixo desse crescimento, como podemos observar na tabela a seguir. Além disso, as duas grandes regiões nacionais que apresentaram variações de crescimento abaixo da média nacional foram as regiões Sul e Sudeste, e, no sentido inverso, o destaque foi para o Centro-Oeste, com um crescimento bastante expressivo no período aqui contemplado. É interessante destacar o crescimento das regiões Norte e Centro Oeste, principalmente, pois estas vêm apresentando um desempenho acima da média nacional desde os anos 1980, conforme atestam os trabalhos de Cano (2002), Pacheco (1998), Monteiro Neto (2005) e Azzoni (1997). Como os dados referem-se apenas até 2006, eles ainda não captaram totalmente os efeitos dos programas sociais (Bolsa Família), do crescimento do salário mínimo e do programa de progressão continuada do Ministério da Previdência e Assistência Social, na região nordestina, região que mais absorve esses recursos por deter o mais elevado percentual de pobres e indigentes. Segundo o IBGE (2009), essa região vem apresentando o mais elevado crescimento do comércio entre todas as regiões do país, o qual tem ocorrido numa taxa acima de dois dígitos em vários anos.

Tabela 1: Valor e variações percentuais de crescimento do PIB segundo Brasil, Grandes Regiões e os estados da Bahia e Minas Gerais – 1995 a 2006 (R\$ de 2000 e valores em mil)

Regiões	1995	2001	2006	2001-1995(%)	2006-2001(%)	2006-1995(%)
Centro Oeste	58424433,7	79186790,4	122508282,1	35,5	54,7	109,7
Norte	45334253,2	52332909,6	71247521,8	15,4	36,1	57,2
Nordeste	124968946,8	144355984,1	184732279,4	15,5	28,0	47,8
Bahia	40505875,5	47949193,0	57323218,3	18,4	19,5	41,5
Sul	174912378,4	195827388,7	229590442,6	12,0	17,2	31,3
Sudeste	574150271,8	628376936,0	798775987,7	9,4	27,1	39,1
Minas Gerais	95285180,0	104186279,4	127526288,2	9,3	22,4	33,8
Brasil	977790284,0	1100080008,8	1406854513,6	12,5	27,9	43,9

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do IBGE, Contas Nacionais, 2009. Valores deflacionados pelo Deflator Implícito do PIB nacional.

A próxima tabela apresenta o valor do PIB e as variações percentuais de crescimento segundo as regiões metropolitanas de Salvador, Fortaleza, Recife, Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo, no período de 1996 a 2006. A inclusão de outras regiões metropolitanas das grandes regiões onde estão inseridas as de Belo Horizonte e Salvador servem como referência para o desempenho comparado de crescimento econômico desses espaços. Pela tabela a seguir, percebe-se que a região metropolitana de Salvador apresentou a terceira maior variação de crescimento do PIB no período de 1996 a 2006 e a de Belo Horizonte, a penúltima, com apenas 18,5% no período. O crescimento dessas regiões pode sinalizar algumas tendências apontadas por Diniz (1999) e Lemos *et al* (1999), quando afirmam que, na ausência de políticas regionais, pode ocorrer uma maior concentração econômica nos espaços já melhor estruturados, como a RMSP, por exemplo. Isso pode responder, talvez, a maior taxa de crescimento da RMSP, comparativamente às demais regiões metropolitanas, ressaltando, entretanto, que o período é pequeno para que se possa estabelecer tal tendência.

Tabela 2: Valor do PIB e da Indústria (Valor Adicionado) e variações percentuais de crescimento segundo as regiões metropolitanas de Salvador, Fortaleza, Recife, Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo, no período de 1996 a 2006 (valores em mil)

Regiões Metropolitanas	PIB (1995)	PIB (2001)	PIB (2006)	Variação % PIB 2006/1995
Salvador	22298711	25112705	28573351	28,1
Fortaleza	13133753	12199831	17487608	33,2
Recife	17989263	18565972	21445384	19,2
Belo Horizonte	37054124	37312686	43921204	18,5
Rio de Janeiro	97139846	86141786	110595035	13,9
São Paulo	196384481	194722968	267506153	36,2

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do IBGE, Contas Nacionais, 2009. PIB Municipal (valor adicionado) a preços básicos em R\$ de 2000 e deflacionado pelo Deflator Implícito do PIB nacional.

A tabela seguinte apresenta os valores e as variações percentuais de crescimento do PIB *per capita* dos estados brasileiros, no período de 1995 a 2006. A primeira constatação é de que os estados da Bahia e de Minas Gerais apresentaram valores inferiores à média de crescimento do país. A Bahia apresentou uma variação percentual de crescimento do PIB *per capita* da ordem de 26,9% no período de 1995 a 2006 e Minas Gerais apresentou um valor bem mais modesto, de 16%. Os destaques quanto ao crescimento são os estados do Centro-Oeste, vários estados do Nordeste (Alagoas, Maranhão, Paraíba, Piauí, Rio Grande do Norte e Sergipe), do Norte (Acre, Rondônia, Roraima e Tocantins). Nas regiões Sul e Sudeste, os melhores desempenhos no tocante ao crescimento foram os estados do Espírito Santo e Santa Catarina. Quanto ao valor da renda *per capita*, em 2006, o menor valor coube ao Piauí, com R\$ 2.500 (em valores do ano 2000) e o maior foi o do Distrito Federal, com renda de R\$ 22.300. O estado da Bahia (R\$ 4.100) apresenta a segunda maior renda da região Nordeste e abaixo da média brasileira, sendo Minas Gerais (R\$ 6.500) a menor da região Sudeste. Por fim, é importante afirmar a grande disparidade entre as rendas *per capita* estaduais do país, sendo a diferença de aproximadamente nove vezes entre a menor (Piauí) e a maior (Distrito Federal).

Tabela 3: Renda *per capita* e variação percentual de crescimento da renda *per capita* estadual no período de 1995 a 2006 (valores em mil)
– Brasil

Estados/ano	1995	2001	2006	2001/1995	2006/2001	2006/1995
Acre	3,1	3,1	4,2	0,4	36,1	36,7
Alagoas	2,3	2,4	3,1	5,8	27,0	34,4
Amazonas	6,7	6,5	7,0	-2,4	7,4	4,8
Amapá	4,8	4,2	5,1	-11,6	19,4	5,6
Bahia	3,2	3,6	4,1	11,5	13,8	26,9
Ceará	2,7	2,6	3,3	-4,7	28,7	22,6
Distrito Federal	10,9	14,2	22,3	30,7	56,7	104,9
Espírito Santo	6,8	6,5	9,0	-4,3	39,2	33,2
Goiás	4,0	4,4	5,9	12,3	33,2	49,5
Maranhão	1,4	1,6	2,7	13,4	68,0	90,5
Minas Gerais	5,6	5,7	6,5	1,0	14,8	16,0
Mato Grosso do Sul	5,5	5,9	6,3	8,4	6,3	15,2
Mato Grosso	4,3	5,1	7,3	18,7	43,1	69,8
Pará	3,3	3,1	3,7	-4,7	19,3	13,8
Paraíba	2,4	2,7	3,3	11,7	20,9	35,1
Pernambuco	3,5	3,6	3,9	3,2	7,2	10,7
Piauí	1,8	1,8	2,5	0,1	41,2	41,4
Paraná	6,4	6,8	7,8	6,6	14,1	21,7
Rio de Janeiro	8,3	9,3	10,5	12,2	13,4	27,3
Rio Grande do Norte	2,7	3,2	4,0	15,8	26,2	46,1
Rondônia	3,5	3,8	5,0	6,8	31,6	40,6
Roraima	2,6	3,2	5,4	25,2	66,4	108,3
Rio Grande do Sul	8,4	8,3	8,5	-0,6	2,0	1,5
Santa Catarina	7,2	7,8	9,3	8,3	19,5	29,5
Sergipe	3,2	4,1	4,5	26,4	9,4	38,3
São Paulo	10,1	9,7	11,6	-3,8	19,9	15,3
Tocantins	1,8	2,4	4,3	34,1	80,0	141,4

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do PIB Estadual *per capita* - R\$ de 2000(mil) - Deflacionado pelo Deflator Implícito do PIB nacional, IBGE, vários anos.

A tabela que se segue apresenta a distribuição percentual dos ocupados das regiões metropolitanas de Belo Horizonte (RMBH) e Salvador (RMS), segundo os principais setores de atividade econômica e a Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED) do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE). Optou-se pela escolha do mês de setembro de cada ano devido à PNAD realizar a coleta de dados nesse mesmo mês, pois se utilizou dessa pesquisa para a realização da principal discussão que será viabilizada no próximo tópico. A pesquisa da PED começou a publicar informações sobre o mercado de trabalho da RMBH apenas em dezembro de 1995 e para a RMS, em 1997. Assim, a tabela apresenta informações somente a partir de 1996. Contemplando inicialmente as informações sobre a indústria, a RMBH apresentou

tendência à queda no percentual de ocupados desse setor até o ano de 2003 e posteriormente essa tendência se reverteu; apenas em 2007 o percentual de ocupados no setor industrial ultrapassou o percentual prevalecente em 1996. Quanto à região metropolitana de Salvador, observamos que essa apresentou um menor percentual de ocupados na indústria comparativamente à RMBH. Quanto ao desempenho no período aqui contemplado, a queda dos ocupados nesse setor caiu até o ano de 2001 e, posteriormente, se elevou, e nos dois últimos anos da série se estabilizou em torno de 9,2% do total de ocupados da RMS. Quanto ao desempenho do setor comércio, percebe-se que para a RMBH houve uma relativa estabilidade do percentual de ocupados nesse setor entre os anos de 1996 a 2007, variando de uma mínima de 14,6% em 1998 e máxima de 15,8% no ano seguinte, em 1999. Em todo o período ocorreu uma ligeira redução no percentual de ocupados desse setor, caindo de 15,1% do total de ocupados em 1996 para 14,9% em 2007. Quanto à RMS, as variabilidades percentuais dos ocupados no setor comércio foram um pouco mais intensas comparativamente à RMBH, com um máximo de 17,4% em 1997 e um mínimo de 15,5% do total de ocupados em 2003. Esse setor reduziu sua participação no total de ocupados, para a RMS, de 17,4% em 1997 para 16,3% em 2007. Por fim, em Salvador, esse setor apresenta um percentual médio mais elevado comparativamente ao registrado para a RMBH. O setor de serviços apresentou crescimento sobre o total de ocupados para as duas regiões metropolitanas. Na RMBH o crescimento entre os anos de 1996 e 2007 foi expressivo, saltando de 49,1% do total de ocupados em 1996 para 53,4% em 2007, e para a RMS o crescimento foi de 56,8% para 59,5% do total de ocupados. Destaca-se que a participação percentual dos ocupados no setor de serviços sobre o total de ocupados é maior na região metropolitana de Salvador comparativamente à RMBH. O setor da construção civil apresentou desempenho bastante semelhante para as duas regiões metropolitanas aqui consideradas, pois houve uma tendência à redução percentual dos ocupados entre 1996, para a RMBH, e de 1997 para a RMS, até o ano de 2005, e só posteriormente ocorreu um crescimento dos ocupados desse setor para ambas as regiões metropolitanas, porém ainda modesto e não recuperando, em 2007, os valores prevalecentes em 1996, para a RMBH, e 1997 para a RMS. Cabe destacar que o percentual de ocupados na construção civil na RMBH é superior, em média, ao da RMS em todo o período considerado. Por fim, o setor “outros” apresentou um comportamento semelhante para as

duas regiões metropolitanas, caindo seu percentual sobre o total de ocupados no período aqui considerado, de 11,5% para 8,2%, no caso da RMBH, e de 12,5% para 10,1%, no caso da RMS. As informações da tabela 4 sinalizam que a redução de ocupados na indústria, nesses dois espaços, decorreu mais de um contexto recessivo e de baixo crescimento, associado à valorização cambial (Oliveira & Carvalho Neto, 2002), e não em decorrência de um processo de desindustrialização das metrópoles, como afirmam Sassen (1991, 1997), Mingioni (1998), entre outros. Bastou a economia brasileira acelerar um pouco mais o crescimento do PIB no período mais recente (2006 e 2007), para que a ocupação no setor industrial crescesse de maneira acentuada na RMBH. É importante destacar que a construção civil também vem apresentando uma melhoria razoável no período recente, em decorrência, sobretudo, da redução dos juros reais e do retorno de uma articulação entre os setores público e privado, para viabilizarem as obras de recuperação e ampliação da infraestrutura do país.

Tabela 4: Distribuição percentual dos ocupados segundo setores de atividade econômica para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1996/2007

Período setores	Indústria		Comércio		Serviços		C. Civil		Outros	
	BH	Salvador	BH	Salvador	BH	Salvador	BH	Salvador	BH	Salvador
set/1996	16,1		15,1		49,1		8,2		11,5	
set/1997	16,6	8,1	15,5	17,4	48,6	56,8	8,6	5,1	10,7	12,5
set/1998	14,8	8,5	14,6	16,9	50,2	57,1	8,6	5,4	11,8	12,1
set/1999	14,1	8,6	15,8	15,9	51,6	58,0	8,2	5,2	10,3	12,3
set/2000	14,6	7,6	15,4	16,8	52,4	58,8	7,1	5,4	10,5	11,4
set/2001	15,3	7,6	15,5	16,8	52,2	58,8	7,0	5,3	10,0	11,4
set/2002	15,1	8,6	14,8	16,1	53,2	59,5	7,0	4,7	9,9	11,2
set/2003	13,7	9,0	15,4	15,5	54,7	59,7	6,8	5,0	9,4	10,8
set/2004	14,1	9,1	15,1	16,4	53,8	59,1	6,3	4,3	10,7	11,1
set/2005	14,7	9,3	15,6	16,0	54,4	59,4	6,3	4,3	9,0	11,0
set/2006	14,5	9,2	14,7	15,9	55,4	59,4	6,6	4,9	8,8	10,5
set/2007	16,3	9,2	14,9	16,3	53,4	59,5	7,2	5,0	8,2	10,1

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do DIEESE, Pesquisa de Emprego e Desemprego, 2009.

A próxima tabela apresenta a estimativa do crescimento populacional das grandes regiões do país, dos estados de Minas Gerais e Bahia, bem como das regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador, entre 1995 e 2007. As primeiras três colunas apresentam os valores populacionais e as três últimas, os valores dos crescimentos relativos entre três momentos distintos, a saber: entre 1995 e 2001; entre 2001 e 2007; e, por fim, entre os extremos, de 1995 a 2007. Os dados denotam que o crescimento demográfico das regiões

metropolitanas ficaram acima, em termos percentuais, de quase todas as regiões do país, e bastante superior ao dos estados de Minas Gerais e Bahia. A região metropolitana de Belo Horizonte apresentou um crescimento ligeiramente inferior ao da região de Salvador e essas duas continuam concentrando a população em seus respectivos estados. Por fim, no período de 1995 a 2007, os estados de Minas Gerais e da Bahia apresentaram um crescimento populacional ligeiramente inferior aos da região Sudeste e Nordeste, respectivamente, conforme podemos perceber na tabela a seguir.

Tabela 5: Estimativa do crescimento populacional segundo grandes regiões do Brasil, dos estados de Minas Gerais e Bahia e das regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995 a 2007

Região/Ano	1995	2001	2007	2001/1995	2007/2001	2007/1995
Norte	11.158.998	13.245.084	14.623.317	18,7	10,4	31,0
Nordeste	44.974.707	48.331.186	51.535.782	7,5	6,6	14,6
Bahia	12.645.982	13.214.114	14.080.670	4,5	6,6	11,3
RMS	2.795.830	3.155.436	3.677.060	12,9	16,5	31,5
Sudeste	66.288.059	73.470.763	77.873.342	10,8	6,0	17,5
Minas Gerais	16.505.334	18.127.096	19.273.533	9,8	6,3	16,8
RMBH	3.773.276	4.452.542	4.939.053	18,0	10,9	30,9
Sul	23.128.026	25.453.264	26.733.877	10,1	5,0	15,6
Centro-Oeste	10.272.650	11.885.529	13.223.393	15,7	11,3	28,7
Total	155.822.440	172.385.826	183.989.711	10,6	6,7	18,1

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do IBGE – estimativas populacionais para o TCU, 2009.

As tabelas 6 e 7, a seguir, apresentam os rendimentos reais médios segundo sexo e total, em valores de agosto de 2008, para os ocupados e assalariados das regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador, referentes aos meses de setembro de 1997 a 2007. Quanto à RMBH e considerando os rendimentos dos homens, houve uma redução desse rendimento entre 1997, para os ocupados, e 1998, para os assalariados, até o ano de 2003, porém, posteriormente, esse rendimento começou a crescer novamente. Para as mulheres, a queda do rendimento perdurou até 2004 e depois iniciou a recuperação. Outra constatação importante se refere à diferença de rendimentos entre homens e mulheres. Para os ocupados, as mulheres receberam entre 61% (1998) e 68% (2007) do rendimento masculino, e para os assalariados, essa diferença foi bem menor, variando de uma mínima de 78% (1998) a uma máxima de 85% (2005) do rendimento masculino. Esta tabela apresenta como as condições dos ocupados e assalariados se precarizaram nessas duas regiões metropolitanas, ressaltando, entretanto, que essa situação foi quase geral para o país. As condições macroeconômicas estabelecidas no período (abertura comercial,

valorização cambial, restrições fiscais do setor público, elevada taxa de juro, entre outras), associadas às questões estruturais, como a modernização empresarial, entre outros fatores, fragilizaram bastante os mercados de trabalho, elevando o desemprego e impactando negativamente sobre o valor médio do rendimento real, tanto para a RMBH, quanto para a RMS. Percebe-se, também, que a recuperação desse rendimento é lenta em ambas as regiões e, apesar desse crescimento ocorrer desde 2003, para os homens, e 2005 para as mulheres, os valores que os dois sexos recebiam em setembro de 2007 ainda eram inferiores àqueles que ambos recebiam em setembro de 1997, conforme os dados da PED para os dois mercados de trabalho. Por fim, cabe destacar que a recuperação do rendimento se acelerou no período mais recente, principalmente nos anos de 2006 e 2007.

Tabela 6: Rendimento real médio segundo o sexo para ocupados e assalariados da região metropolitana de Belo Horizonte (valores em R\$ de agosto de 2008)

RMBH	Total		Homens		Mulheres	
	Ocupados	Assalariados	Ocupados	Assalariados	Ocupados	Assalariados
set/1997	1.100,1	1.118,3	1.296,3	1.193,0	846,0	1.002,0
set/1998	1.033,0	1.103,8	1.255,5	1.208,1	770,1	947,0
set/1999	943,7	999,3	1.121,1	1.076,3	740,7	891,2
set/2000	985,4	1.027,1	1.164,1	1.105,0	782,9	922,4
set/2001	943,6	988,9	1.125,7	1.067,3	733,7	875,3
set/2002	978,1	1.008,0	1.191,1	1.143,4	781,9	902,9
set/2003	877,5	924,0	1.052,7	998,4	678,6	820,8
set/2004	868,2	945,6	1.056,0	1.042,0	669,4	819,8
set/2005	879,5	941,7	1.041,0	1.004,2	702,2	857,5
set/2006	1.027,3	1.092,9	1.211,2	1.186,2	820,1	971,0
set/2007	1.023,7	1.069,7	1.205,9	1.155,7	822,6	958,9

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED) – DIEESE, 2009.

A seguir, são apresentados os rendimentos reais médios segundo sexo e total, em valores de agosto de 2008, para os ocupados e assalariados da região metropolitana de Salvador, referentes aos meses de setembro de 1997 a 2007. O desempenho dos rendimentos reais médios da região de Salvador se assemelha ao de Belo Horizonte, isto é, os rendimentos para homens e mulheres, sejam os ocupados ou os assalariados, caem de 1997 até os anos de 2003 e 2004 e, posteriormente, retomam uma lenta recuperação. É importante destacar que as diferenças entre os rendimentos dos homens e das mulheres apresentam maior variabilidade na RMS comparativamente à RMBH. Quanto aos rendimentos dos ocupados, as mulheres recebiam, em média, 58% (1998) a 76% (2007) dos

rendimentos dos homens, ou seja, as diferenças entre os rendimentos foi significativa no período, destacando que a diferença de rendimentos entre os sexos foi, em média, ligeiramente menor na região de Salvador comparativamente à de Belo Horizonte. No tocante ao rendimento dos assalariados, a diferença entre a renda de homens e mulheres foi muito menor e em alguns anos chegou quase a se igualar, como, por exemplo, o ano de 2007, quando as mulheres recebiam, em média, 98% do rendimento dos homens. A maior diferença de rendimento ocorreu em 1998, quando as mulheres recebiam, aproximadamente, 80% do rendimento dos homens. Por fim, destaca-se que a diferença de rendimentos entre os sexos na RMS é menor comparativamente à RMBH, conforme explicitado anteriormente.

Tabela 7: Rendimento real médio segundo o sexo para ocupados e assalariados da região metropolitana de Salvador (valores R\$, agosto de 2008)

RMS	Total		Homens		Mulheres	
	Ocupados	Assalariados	Ocupados	Assalariados	Ocupados	Assalariados
set/1997	1.019,9	1.160,2	1.250,4	1.259,9	760,9	1.018,6
set/1998	943,2	1.067,2	1.178,0	1.162,7	684,5	928,7
set/1999	881,5	1.005,7	1.065,0	1.061,2	679,0	928,8
set/2000	941,9	1.027,4	1.131,6	1.094,2	727,7	925,6
set/2001	901,1	999,4	1.075,8	1.076,3	705,6	881,5
set/2002	863,2	983,8	1.002,6	1.024,6	707,1	927,0
set/2003	813,6	923,5	971,1	946,0	645,3	894,5
set/2004	814,2	938,5	954,1	993,8	662,9	863,3
set/2005	825,4	957,2	986,1	1.034,5	650,4	850,7
set/2006	832,1	941,1	974,7	999,1	678,2	860,1
set/2007	848,3	943,9	958,4	950,0	727,6	932,9

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED) – DIEESE, 2009.

O tópico a seguir apresenta a análise da matriz de inserção ocupacional dos mercados de trabalho das regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador. Esse tópico começa com uma breve caracterização dos mercados de trabalho dessas regiões, a partir dos dados da PNAD, e, posteriormente, entra-se na análise da matriz propriamente dita.

3.4 Análise da matriz de inserção ocupacional dos mercados de trabalho

Os dados apresentados, a seguir, utilizam a base de dados da PNAD para uma breve caracterização das regiões metropolitanas aqui contempladas. A primeira tabela desta seção exibe a distribuição percentual da população economicamente ativa, segundo o sexo, no período de 1995 a 2007. Nela percebemos que as mulheres ampliam a inserção na

população economicamente ativa em ambas as regiões metropolitanas, e que essa inserção é proporcionalmente maior na região de Salvador, comparativamente à de Belo Horizonte, em qualquer ano aqui considerado. Essa maior inserção feminina decorre de múltiplos fatores, podendo destacar a realização e o reconhecimento profissional, a precarização das condições de trabalho como fator que impulsiona as mulheres a buscarem uma ocupação no mercado de trabalho, seja em decorrência do desemprego ou da redução do rendimento do chefe do domicílio, ou da maior escolaridade média das mulheres, entre outros fatores.

Tabela 8: Distribuição percentual das pessoas de 10 anos ou mais e economicamente ativas, segundo o sexo, para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007

Região/ Sexo/Ano	Belo Horizonte							Salvador						
	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Masculino	57,7	56,8	55,7	55,8	54,3	54,6	53,5	55,8	55,9	52,7	53,9	53,3	52,5	52,2
Feminino	42,3	43,2	44,3	44,2	45,7	45,4	46,5	44,2	44,1	47,3	46,1	46,7	47,5	47,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos.

A seguir, é apresentada a distribuição percentual da população de 10 anos ou mais e economicamente ativa, segundo faixas etárias para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador, no período de 1995 a 2007. As duas primeiras faixas etárias (de 10 a 18 anos e entre 18 e 24 anos) diminuem a inserção na população economicamente ativa (PEA) de ambas as regiões metropolitanas, sendo tal diminuição mais expressiva para a faixa de 10 a 18 anos. A faixa de 25 a 49 anos manteve-se relativamente estável na RMBH e apresentou um ligeiro crescimento para a RMS; por fim, as duas últimas faixas (de 50 a 65 e de 65 anos e mais) apresentaram um crescimento significativo nas duas regiões metropolitanas, destacando-se, entretanto, a RMBH, com crescimento mais expressivo comparativamente à RMS, no período de 1995 a 2007. Constata-se que a idade média da PEA tem-se elevado com o tempo, em decorrência de múltiplos fatores, quais sejam: queda da taxa de fecundidade, maior dificuldade de inserção de jovens no mercado de trabalho ou mesmo postergação dessa entrada para ampliação do nível de escolaridade, retorno de aposentados para complementação da renda familiar, entre outros fatores.

Tabela 9: Distribuição percentual das pessoas de 10 anos ou mais e economicamente ativas, segundo a faixa etária, para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007

Região/Faixa etária/Ano	Belo Horizonte							Salvador						
	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
10 a 18 anos	8,4	7,4	7,1	5,3	4,9	4,8	5,0	8,0	6,8	7,5	5,0	4,7	4,3	4,0
19 a 24 anos	20,9	21,6	21,9	22,1	20,3	19,2	17,9	21,0	20,8	23,5	23,0	22,8	21,7	19,2
25 a 49 anos	59,4	58,4	58,3	59,2	60,2	60,9	59,2	60,5	62,0	58,4	60,7	61,0	62,0	62,3
50 a 65 anos	9,6	10,2	10,9	11,3	12,3	12,8	15,2	9,2	9,5	9,3	10,0	10,4	10,7	12,9
65 ou mais	1,8	2,4	1,9	2,2	2,3	2,3	2,7	1,2	0,9	1,4	1,3	1,2	1,3	1,5
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos.

A tabela a seguir apresenta a distribuição percentual das pessoas de 10 anos e mais e economicamente ativas, segundo a cor, para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador, no período de 1995 a 2007. O primeiro destaque se refere à maior participação de pardos e negros na região de Salvador comparativamente à de Belo Horizonte. Outro se refere ao crescimento dos que se intitulam de pretos em ambas as regiões metropolitanas, embora na RMBH tenha havido relativa estabilidade dos pardos e redução de brancos, e na RMS uma redução proporcional de pardos e crescimento de pretos. A participação percentual da categoria “demais” é muito pequena em ambas as regiões metropolitanas, ficando abaixo de 1% em todo o período analisado. O crescimento percentual de pretos nesses mercados de trabalho é corroborado pela Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED) do DIEESE para os mercados de trabalho de ambas as regiões; nessa última pesquisa, o maior registro de população preta ocorreu um pouco antes, comparativamente aos dados da PNAD aqui contemplados.

Tabela 10: Distribuição percentual das pessoas de 10 anos ou mais e economicamente ativas, segundo a cor, para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007

Região Cor/Ano	Belo Horizonte							Salvador						
	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Branca	49,2	48,5	47,3	48,7	47,1	47,3	39,7	19,6	20,7	18,7	17,7	18,8	17,9	16,5
Preta	8,1	9,3	9,5	9,2	10,7	9,5	13,1	17,8	22,2	17,8	22,2	27,6	28,8	30,8
Parda	42,4	41,7	42,9	41,0	41,9	42,9	46,6	62,5	56,4	62,9	59,5	52,8	52,6	51,8
Demais	0,3	0,5	0,3	1,1	0,3	0,3	0,6	0,0	0,7	0,6	0,6	0,8	0,8	0,9
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos.

A próxima tabela apresenta a distribuição percentual das pessoas de 10 anos ou mais e economicamente ativas, segundo faixas de escolaridade, para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador. O destaque é o crescimento das faixas de escolaridade mais elevadas (ensino fundamental completo, ensino médio incompleto e completo e superior) e redução das duas faixas de menor escolaridade (sem instrução ou menos de um ano de estudo e ensino fundamental incompleto) para as duas regiões metropolitanas. Essa tabela corrobora uma melhora expressiva dos indicadores educacionais não apenas das regiões metropolitanas, mas do conjunto da realidade brasileira, observando, entretanto, o ainda reduzido nível educacional médio do trabalhador brasileiro e não contemplando, nessa discussão, a questão da qualidade do ensino. Segundo Oliveira *et al* (2003 e 2007), a melhoria do indicador educacional foi um dos fatores que favoreceu o não agravamento da polarização sócio-ocupacional na RMBH nas décadas de 1980 e 1990 e, segundo Ribeiro (2000) e Lago (2000), situação semelhante ocorreu na RMRJ e nas demais metrópoles brasileiras, nessas últimas décadas.

Tabela 11: Distribuição percentual das pessoas de 10 anos ou mais e economicamente ativas, segundo faixas de escolaridade, para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007

Região/Escolaridade/Ano	Belo Horizonte							Salvador						
	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Sem instrução ou menos de 1 ano	5,2	4,5	4,8	3,6	3,6	3,1	3,5	8,1	7,6	6,1	5,9	5,7	4,1	3,9
Ensino Fundamental incompleto	52,8	50,1	46,4	39,4	36,7	32,3	31,8	46,7	39,1	40,5	36,7	33,2	32,4	27,5
Ensino Fundamental completo	10,2	11,5	10,9	12,6	11,6	12,5	12,4	8,7	9,5	9,4	9,9	9,6	9,1	8,9
Ensino Médio incompleto	5,6	6,9	8,7	8,0	7,2	7,9	8,4	6,0	7,3	8,3	9,0	10,4	9,7	9,8
Ensino Médio completo	15,3	16,2	17,8	23,9	26,6	29,1	27,3	21,0	24,3	24,3	27,4	30,0	32,2	34,4
Ensino Superior	10,9	10,7	11,3	12,4	14,2	15,1	16,5	9,5	12,2	11,3	11,1	11,1	12,4	15,4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100,0

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos.

Um importante indicador do mercado de trabalho se refere ao valor do rendimento no trabalho principal, para a população de dez anos e mais e ocupadas, segundo os atributos sexo e cor. No tocante ao sexo, a primeira constatação relevante se refere ao maior rendimento médio masculino e feminino da RMBH comparativamente à RMS. Outra observação importante se refere ao comportamento do rendimento no período 1995 a 2007, pois, para quase todos os atributos e nas duas regiões metropolitanas, percebe-se uma redução dos rendimentos entre 1995 e 2003; já nos anos de 2005 a 2007, eles retomaram

uma trajetória de crescimento. Somente os ocupados brancos de Salvador não apresentaram um rendimento real médio em 2007 superior ao registrado em 1995. Essa constatação difere um pouco dos dados da PED utilizados na seção anterior, pois, segundo essa pesquisa, os ocupados e assalariados de ambos os sexos não recuperaram, em 2007, os valores em termos reais dos rendimentos que recebiam em 1995, e isso, nas duas regiões metropolitanas. Mas a tendência quanto ao comportamento de recuperação dos rendimentos nos anos de 2005 a 2007 é a mesma, ou seja, ocorreu uma melhora dos rendimentos reais nesse período mais recente. Outra importante observação se refere à diferença entre os rendimentos masculino e feminino; o dado positivo é que tal diferença se reduziu no período. Na RMBH, as mulheres recebiam, em média, 59% do rendimento médio masculino em 1995 e esse valor cresceu para 64%, em 2007; na RMS, essa diferença se reduziu mais significativamente, passando de 58%, em 1995, para 69%, em 2007. No tocante às diferenças de rendimento entre pretos e brancos para ambas as regiões metropolitanas, constata-se, inicialmente, que a RMS apresenta uma diferença de rendimento muito mais elevada nesse atributo comparativamente à RMBH e, por fim, que essa diferença entre os rendimentos de pretos e brancos também caiu no período. Na RMS, os pretos recebiam, em média, 26% do rendimento médio dos brancos em 1995 e passaram para 38% em 2007, enquanto na RMBH essa diferença era de 41% em 1995 e passou para 47% em 2007. Finalmente, constata-se que os brancos, na região de Salvador, recebem um rendimento médio superior aos brancos da RMBH e que os pretos dessa região apresentam um rendimento superior aos pretos da RMS. Existem muitos trabalhos que retratam a questão da discriminação por gênero e cor; este trabalho, porém, não propõe entrar nessa discussão. Cabe ressaltar que as políticas adotadas na década de 1990 também propunham uma maior flexibilidade da legislação trabalhista. Se não foram aprovadas todas as mudanças propostas, algumas foram adotadas e pressupunham, via de regra, maior flexibilização dos contratos de trabalho (Krein, 1999). Quando se percebem as significativas mudanças nos valores dos rendimentos reais dos mercados de trabalho metropolitanos, percebe-se que tais mercados são efetivamente pautados por grande flexibilidade, e isso pode ser dito mesmo na ausência de mudanças na legislação que regula o trabalho. Nesse sentido, as propostas que sugerem a flexibilização da legislação podem reforçar ainda mais as variabilidades dos indicadores do mercado de trabalho.

Tabela 12: Valor do rendimento médio mensal no trabalho principal, segundo sexo e cor, para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007 - para pessoas de 10 anos ou mais e ocupadas

Regiões	Atributo	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Belo Horizonte	Masculino	1231,7	1295,9	1131,5	1088,6	1046,1	1120,5	1254,9
	Feminino	728,4	766,7	700,7	718,2	681,0	716,5	798,3
	Branca	1372,2	1428,4	1275,4	1159,8	1161,4	1322,2	1472,5
	Preta	567,4	623,3	611,4	663,0	567,2	641,0	690,8
	Parda	695,2	751,5	643,0	704,5	644,3	694,3	777,4
Salvador	Masculino	1076,6	1228,7	1033,7	1008,0	858,4	899,6	1044,5
	Feminino	626,3	816,3	638,6	630,1	585,5	604,0	722,6
	Branca	1702,0	2145,1	1669,4	1755,8	1370,8	1381,7	1629,8
	Preta	443,2	519,5	478,9	525,0	491,5	571,4	619,5
	Parda	747,3	844,6	695,2	664,1	620,8	659,2	803,8

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos. Valores inflacionados pelo IPCA (IBGE) e referentes ao mês de outubro de 2008.

Em seguida, é apresentada a condição de atividade segundo as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador entre 1995 a 2007. Nesse período, a inatividade caiu para ambas as regiões metropolitanas, sendo essa queda mais expressiva para a RMS comparativamente à RMBH, e atualmente ela se encontra em torno de 36% para as duas regiões. É importante destacar que a inatividade nessas duas regiões é relativamente baixa, como a brasileira também o é. Essa informação é relevante, pois significa a existência de um bônus demográfico no tocante ao potencial de geração de riqueza de uma região/país, e esse bônus é único, no sentido de ocorrer apenas uma vez, e deve ser aproveitado para ampliar a riqueza de uma sociedade. Quanto à ocupação, essa apresentou redução entre os anos de 1995 a 1999, para ambas as regiões, e posteriormente voltou a se expandir e, em 2007, era superior aos valores relativos que prevaleciam em 1995. O desemprego cresceu entre os anos de 1995 a 1999 para as duas regiões e, para a RMBH, caiu de 1999 até 2003, elevou-se em 2005 e, em 2007, apresentava a menor taxa para a década atual, porém ainda superior à taxa que prevalecia em 1995. No tocante à RMS, a taxa de desemprego subiu de 1995 até 1999, caiu em 2001 e elevou-se em 2003 ao maior patamar dessa série e, posteriormente, retomou a trajetória de queda até 2007, mas ressaltando-se que a taxa desse ano ainda é bem superior àquela que prevalecia em 1995. Por fim, percebe-se que a taxa de desemprego na RMS é superior à da RMBH para qualquer ano aqui selecionado. Ademais, a taxa de desemprego para a RMS é uma das mais elevadas do país quando consideramos as pesquisas da PED (DIEESE) e a Pesquisa Mensal

de Emprego (PME) do IBGE. A flexibilidade da legislação trabalhista comentada anteriormente pressupunha que o excesso de regulamentação acarretava ineficiência alocativa, e caso fosse removida, significaria níveis menores de desemprego (Camargo & Neri, 1999). Ademais, como as taxas de desemprego não recuaram nos anos 1990, pelo contrário, subiram fortemente, muita pressão ocorreu para realizar uma reforma trabalhista mais radical, além da transferibilidade de parcela da culpa do desemprego para os próprios desempregados, como afirmado por membros do governo na segunda metade da década de 1990. Dadas as novas condições tecnológicas e organizacionais, o trabalhador desempregado não se preparou adequadamente para as novas condições vigentes no mercado de trabalho (Salm, 2005).

Tabela 13: Condição de atividade segundo as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador - para pessoas de 10 anos ou mais – 1995 a 2007

Condição Atividade/Ano	Belo Horizonte							Salvador						
	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Inativos	39,8	40,4	39,0	39,8	39,5	36,9	36,3	41,5	35,6	39,3	38,7	37,3	34,7	36,0
Ocupados	54,7	51,4	51,9	52,2	53,0	55,0	57,6	51,2	52,7	48,7	51,5	50,0	53,6	54,0
Desempregados	5,5	8,2	9,1	8,0	7,5	8,1	6,1	7,3	11,7	12,0	9,8	12,7	11,7	10,1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos.

A tabela 14 apresenta a distribuição percentual da posição na ocupação segundo as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador, entre 1995 e 2007, para as pessoas de dez anos e mais e economicamente ativas. As posições na ocupação são empregados com e sem carteira de trabalho assinada, por conta própria, empregadores e trabalhadores domésticos com e sem previdência e, por fim, trabalhadores não remunerados com mais de quinze horas semanais de trabalho. Contemplando as posições empregados sem carteira, por conta própria e domésticos sem previdência e trabalhadores não remunerados com mais de quinze horas semanais como as posições mais precárias dos mercados de trabalho metropolitanos dessas regiões, percebe-se que a precariedade da ocupação na RMBH cresceu de 1995 a 2003 e posteriormente caiu e, em termos percentuais, a soma das quatro posições mais precárias era de 36,4% em 1995, de 41% em 2003 e de 39,5% em 2007. Já o comportamento dessas ocupações mais precárias na RMS cresceu de 1995 até 2001 e, desde então, vem apresentando queda e, em termos percentuais, era de 47,1% em 1995, de 48,5% em 2001 e de 46,9% em 2007. Constata-se, dessa forma, que as posições de maior

precariedade apresentam percentuais mais elevados na RMS comparativamente à RMBH, ressaltando, entretanto, que na região de Salvador houve redução dessa precariedade no período aqui contemplado, de 1995 a 2007, enquanto para a RMBH o valor de 2007 era maior que o registrado em 1995. Quando comparamos as posições na ocupação, agregando os empregados com e sem carteira de trabalho, percebe-se que a diferença entre as duas regiões metropolitanas não é muito significativa; a RMBH apresenta um percentual um pouco superior ao da RMS para os empregados com carteira, e inferior para aqueles sem carteira de trabalho. Quando se consideram os empregados por conta-própria com e sem previdência, a RMBH apresenta maiores percentuais daqueles com previdência e bem menores percentuais daqueles sem previdência comparativamente à RMS. Quando se contemplam os empregadores com e sem previdência, a grande diferença entre as duas regiões metropolitanas se refere à contínua redução dessa posição na ocupação com previdência para a RMS comparativamente à RMBH, considerando-se que os empregadores sem previdência apresentaram uma pequena diferença entre essas duas regiões. Os trabalhadores domésticos, agregadamente, pouco se diferenciam entre as regiões, ressaltando, entretanto, o maior percentual de domésticos sem previdência na RMS comparativamente à RMBH. Por fim, os trabalhadores não remunerados com mais de quinze horas semanais sempre apresentaram maior percentual de inserção no mercado de trabalho da RMBH quando se compara à RMS no período de 1995 a 2007. Percebe-se, pela tabela, que os dois mercados de trabalho apresentam algumas semelhanças e que a maior diferença se refere ao maior peso do conta-própria na RMS. Deve-se destacar os dois momentos distintos dos indicadores do mercado de trabalho que as tabelas apresentam, a saber: o primeiro, de 1995 até 2003, e deste ano até 2007, sabendo-se que, no primeiro, prevaleceu crescimento do desemprego, redução do rendimento, maior informalização, entre outros fatores, decorrentes das condições macroeconômicas e do processo de reestruturação produtiva em curso. Devido a algumas mudanças que ocorreram já a partir de 1999 (mudança cambial) e ao forte crescimento do comércio exterior após 2001, além de outros fatores, houve um maior crescimento do emprego formal e do rendimento real (Dedecca & Rosandiski, 2007; Baltar *et al*, 2007).

Tabela 14: Distribuição percentual dos ocupados e economicamente ativos de 10 anos e mais, segundo a posição na ocupação 1 nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador - 1995/2007

Posição na Ocupação	Belo Horizonte							Salvador						
	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Empregados com carteira	50,3	47,6	46,9	47,2	46,9	48,7	48,7	43,4	47,8	42,0	41,6	42,5	42,8	45,1
Empregados sem carteira	12,9	14,7	15,1	16,0	14,8	14,9	14,8	14,5	14,8	16,4	16,5	16,9	16,3	16,4
Conta-própria com previdência	5,8	4,5	3,8	4,0	3,7	4,1	3,7	3,4	3,0	2,8	2,9	2,5	2,2	2,3
Conta-própria sem previdência	13,1	14,0	14,3	14,8	15,7	15,1	14,7	20,0	17,8	20,1	21,8	22,2	21,7	20,8
Empregadores com previdência	2,9	2,5	3,0	2,6	2,7	2,7	2,7	2,7	2,3	2,4	2,2	1,7	1,6	1,3
Empregadores sem previdência	1,2	1,6	1,9	1,5	1,5	1,6	1,9	1,1	1,7	1,7	1,5	1,4	2,3	1,7
Domésticos com carteira	3,4	3,8	4,4	3,9	4,1	4,1	3,5	2,4	3,1	2,9	3,4	3,4	2,9	2,7
Domésticos sem carteira	6,8	5,7	6,4	5,4	6,1	5,5	5,6	7,8	6,8	7,2	6,7	7,1	7,6	6,7
Trabalhadores. não-remunerados (+ de 15 horas)	3,6	5,7	4,1	4,7	4,4	3,4	4,4	4,8	2,7	4,6	3,5	2,2	2,7	3,0
Total	100	100	100	100	100	100	100,0	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos.

Dando continuidade à análise anterior, a tabela seguinte apresenta a evolução do rendimento real médio para as posições na ocupação exibidas na tabela 14, para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador, de 1995 a 2007. Uma primeira característica semelhante entre as regiões metropolitanas se refere à hierarquia entre os maiores e os menores rendimentos reais médios das posições na ocupação aqui consideradas, pois, em ambas, tal hierarquia vai dos empregadores com previdência até os domésticos sem carteira de trabalho assinada. Além disso, a diferença entre o maior e o menor rendimento caiu entre 1995 e 2007 em ambas as metrópoles, ressaltando-se a grande diferença entre esses rendimentos. Em 1995, os trabalhadores domésticos recebiam 3,6% e 7,2% do rendimento dos empregadores com previdência, respectivamente, nas regiões de Salvador e Belo Horizonte, entretanto tais valores passaram para 6,3% e 8,4% em 2007. Destaca-se, também, o maior rendimento dos conta-própria com previdência comparativamente aos empregados com carteira de trabalho assinada em ambas as regiões. Outra semelhança entre as regiões se refere ao comportamento do rendimento real médio no período, pois, em geral, esses rendimentos caíram entre 1995 e 2003 e se recuperaram nos dois períodos subsequentes, ressaltando-se que em Salvador três posições apresentaram menores rendimentos médios em 2001 e uma em 2005; em Belo Horizonte apenas uma posição

apresentou menor rendimento em 2001. Uma relevante informação se refere ao crescimento do rendimento real no período aqui contemplado. A ocupação com maior crescimento do rendimento real foi a de trabalhadores domésticos com carteira de trabalho assinada, para ambas as regiões metropolitanas; o valor desse rendimento cresceu um pouco mais na RMBH comparativamente à RMS. Isso é reflexo do crescimento real do salário mínimo no período contemplado e favoreceu, também, o crescimento do rendimento dos domésticos sem carteira de trabalho assinada. Na RMBH, as posições na ocupação conta-própria com e sem previdência e os empregadores sem previdência apresentaram reduções nos rendimentos reais médios, no período 1995 a 2007, sendo a redução mais significativa a do conta-própria com previdência, com uma queda aproximada de 11% no período. Quanto à RMS, a única posição que apresentou redução do rendimento real médio foi a dos empregadores com previdência, com uma queda aproximada de 27% na comparação entre os anos de 1995 e 2007. Em ambas as regiões o rendimento dos empregados sem carteira de trabalho assinada apresentou um desempenho melhor comparativamente aos empregados com carteira, quando se considera o período 1995 a 2007. Na RMBH, os empregados com carteira apresentaram um crescimento do rendimento real de 8,4% e os sem carteira, de 12,4%, entre 1995 e 2007, enquanto na RMS esse crescimento foi, respectivamente, de 6,6 e 29,8%. Por fim, o rendimento médio da RMBH é superior ao da RMS, e em ambas o crescimento desse rendimento foi muito pequeno no período: para a RMBH a taxa de crescimento foi de 2,6% e para a RMS foi de 1,9%, quando se comparam os anos de 1995 a 2007.

Tabela 15: Rendimento real médio no trabalho principal, segundo a posição na ocupação 1 nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007 (valores mensais e para as pessoas de 10 anos ou mais e ocupadas)

RMs	Posição na Ocupação 1	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Belo Horizonte	Empregados com carteira	1086,4	1169,3	1074,0	1056,4	1040,4	1069,9	1178,2
	Empregados sem carteira	647,1	729,2	640,9	641,3	622,1	643,5	727,5
	Conta-própria com previdência	1827,3	2243,8	1875,1	1525,6	1644,7	1797,3	1625,5
	Conta-própria sem previdência	846,8	893,8	736,9	700,3	628,9	668,6	812,9
	Empregadores com previdência	4007,6	4769,9	3538,0	3474,4	3125,4	3461,3	4030,7
	Empregadores sem previdência	2453,7	1983,2	1723,9	3100,7	1824,7	1880,2	2318,8
	Domésticos com carteira	307,2	375,2	369,1	403,2	396,2	426,7	510,5
	Domésticos sem carteira	287,7	322,0	292,7	296,9	254,4	278,9	338,9
	Total	1021,4	1072,8	945,6	928,9	881,8	943,9	1047,8
Salvador	Empregados com carteira	1032,3	1166,7	1073,5	1033,1	924,1	983,9	1100,2
	Empregados sem carteira	503,5	664,1	499,0	577,4	441,4	477,4	653,3
	Conta-própria com previdência	1518,2	1724,4	1647,3	1832,8	1916,4	1587,5	1669,2
	Conta-própria sem previdência	525,5	766,6	531,3	537,7	442,1	440,0	561,9
	Empregadores com previdência	5714,6	5541,4	5224,9	4468,9	3784,4	3791,9	4172,8
	Empregadores sem previdência	3310,6	3806,5	1847,8	2388,8	2283,8	2279,2	3528,1
	Domésticos com carteira	267,8	306,0	301,7	317,2	340,3	374,4	423,8
	Domésticos sem carteira	205,6	227,7	220,4	211,0	220,6	227,4	264,6
	Total	881,0	1056,0	851,0	840,5	737,0	767,2	897,8

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos. Valores inflacionados pelo IPCA (IBGE) e referentes ao mês de outubro de 2008.

A distribuição percentual dos ocupados, segundo uma nova estrutura de classificação para a posição na ocupação, é apresentada a seguir. O objetivo é decompor as posições conta-própria, empregados e empregadores por tamanho de estabelecimento e o trabalho para próprio uso ou autoconstrução e aqueles sem rendimento. Essa decomposição permite maior detalhamento dos ajustes por que passam esses mercados de trabalho, em decorrência da crise e das transformações econômicas do país nas décadas de 1990 e atual, a partir da desagregação das posições na ocupação explicitadas anteriormente. Sem entrar em maiores detalhamentos para as posições na ocupação que estão presentes na tabela a seguir e na anterior, destaca-se, inicialmente, o conta-própria que trabalha em local fixo, tais como loja, oficina e outros. Essa posição apresentou redução na distribuição percentual dos ocupados, para ambas as regiões metropolitanas, no período de 1995 a 2007. Quanto à variabilidade temporal dessa posição, percebe-se que ela cresceu entre 1995 e 2003, para a RMBH, e de 1995 a 2001 para a RMS, caindo posteriormente nessas regiões. Isso denota que essa posição na ocupação cresce em momentos de crise econômica, e dentre as possíveis explicações para tal comportamento, destacam-se duas, a saber: a necessidade de reinserção dos demitidos do setor moderno e/ou decorrentes do rebaixamento de custos desse setor moderno, tais como subcontratação/terceirização, entre outros (Cacciamali, 2005; Dedecca, 1998). No tocante à posição outros autônomos, podemos afirmar que se

trata de uma categoria inserida num setor tipicamente não capitalista e, para a RMBH, apresentou um ligeiro declínio entre 1995 e 2007, sendo que para a RMS, no mesmo período, houve crescimento. Nesta região, percebe-se que os autônomos apresentaram expressivo crescimento entre 1995 e 2005 e, em 2007 houve uma significativa reversão. Outra constatação importante se refere aos percentuais mais elevados de autônomos na RMS comparativamente à RMBH. No tocante aos empregados em estabelecimentos com até cinco empregados, percebe-se uma redução relativa da inserção dessa posição nos mercados de trabalho nas duas regiões metropolitanas, no período de 1995 a 2007. Destaca-se que essa posição vem apresentando uma redução contínua em termos de participação relativa desde 2003 em ambas as regiões metropolitanas, momento coincidente com uma melhora do mercado de trabalho no contexto nacional. Essa observação é pertinente, pois significa uma menor participação relativa de uma posição com menor inserção no setor capitalista/moderno (Baltar *et al*, 2007). Quanto aos empregados em estabelecimentos com mais de cinco empregados, a inserção relativa na ocupação para os dois mercados de trabalho metropolitanos cresceu no período de 1995 a 2007, significando, dessa forma, uma maior e melhor estruturação do mercado de trabalho dessas regiões. Destaca-se o significativo crescimento dos empregados em estabelecimentos com mais de cinco empregados na região metropolitana de Salvador, saltando de 34,8% para 42,3% dos ocupados economicamente ativos em todo o período aqui contemplado. O comportamento da posição empregador com até cinco empregados se diferencia entre as regiões metropolitanas aqui analisadas. Enquanto na RMBH essa posição apresentou um ligeiro crescimento na ocupação entre 1995 e 2007, na RMS ocorreu uma pequena redução para o mesmo período. Destaca-se, também, que, em alguns anos de crise econômica e de crescimento do desemprego nacional, essa posição na ocupação cresceu sua inserção relativa nos mercados dessas duas regiões metropolitanas, notadamente no ano de 1999, ano de mais elevada participação dessa posição na ocupação. Quanto ao comportamento dos empregadores com mais de cinco empregados, percebe-se um comportamento similar ao anterior, pois na RMBH houve crescimento na participação relativa e, na RMS, redução na participação relativa no mercado de trabalho no período de 1995 a 2007. Os empregados no setor público apresentaram redução na participação ocupacional em ambas as regiões metropolitanas, destacando uma redução mais expressiva na RMS, no período de 1995 a

2007. A posição demais ocupados pelo setor público apresentou crescimento nas duas regiões metropolitanas no período de 1995 a 2007, porém na RMBH esse crescimento foi mais expressivo. A posição dos ocupados para próprio uso e autoconstrução expandiu sua inserção na ocupação do mercado de trabalho da RMBH e reduziu na RMS, no período de 1995 a 2007. Outro destaque importante se refere aos maiores percentuais dessa posição na RMBH comparativamente à RMS. Por fim, a posição sem rendimento cresceu a inserção na ocupação da RMBH e reduziu na RMS, entre 1995 e 2007, destacando que o percentual dessa posição era bastante superior na RMS comparativamente à RMBH, em 1995, e, em 2007, esse percentual se aproximou bastante entre essas regiões. Cabe ressaltar que a queda da participação dos empregados do setor público explicita, além das dificuldades financeiras desse setor, a estratégia de uso da terceirização por parte dos governos de uma gama variada de atividades, notadamente as de limpeza/conservação, segurança, entre outras (Oliveira, 2002). Deve-se atentar que a recuperação financeira das esferas governamentais poderá viabilizar melhores serviços públicos, e isso poderá significar uma recuperação do emprego público nesses mercados de trabalho.

Tabela 16: Distribuição percentual dos ocupados e economicamente ativos de 10 anos e mais, segundo a posição na ocupação 2 nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador - 1995/2007

Categorias ocupacionais	Belo Horizonte							Salvador						
	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Doméstico	11,5	10,0	11,0	9,9	10,8	10,0	11,2	14,3	12,0	13,4	12,5	13,0	13,8	11,8
Conta Própria em loja, oficina, etc	7,5	7,2	7,6	8,1	8,3	8,1	6,6	7,3	7,1	6,5	7,7	7,1	5,3	7,0
Outros autônomos	7,9	8,0	7,3	7,3	7,8	7,8	7,4	10,5	9,6	11,3	12,3	12,9	13,5	11,8
Empregados estabelecimentos até 5 empregados	10,9	11,0	11,7	10,5	10,8	10,0	9,5	9,6	12,1	9,8	9,9	11,1	10,6	9,1
Empregados estabelecimentos (+) 5 empregados	42,5	42,6	41,9	43,4	42,5	43,7	45,7	34,8	37,3	36,6	38,1	38,8	39,3	42,3
Empregador até 5 empregados	2,8	3,2	3,8	3,3	3,0	3,2	3,0	2,6	2,6	3,1	2,7	2,4	3,0	2,2
Empregador (+) de 5 empregados	1,2	0,9	1,3	1,0	1,4	1,2	1,7	1,1	1,4	0,9	1,1	0,8	0,9	0,8
Empregados no setor público	11,2	9,6	9,3	8,6	8,5	9,7	8,2	13,5	13,9	11,8	10,1	10,0	9,2	9,5
Demais ocupados pelo setor público	0,9	1,5	1,8	3,0	2,2	2,8	2,2	1,3	1,3	1,9	2,0	1,6	1,7	2,4
Próprio uso ou auto-construção	1,7	3,5	2,7	3,0	3,0	2,1	2,4	1,0	0,6	1,3	0,6	0,6	0,8	0,8
Sem rendimento	2,0	2,5	1,7	2,0	1,7	1,5	2,2	3,9	2,2	3,5	3,0	1,7	1,9	2,4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos.

A próxima tabela apresenta o valor do rendimento real médio, no trabalho principal, segundo a posição na ocupação 2, discutida anteriormente, para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador, no período de 1995 e 2007. De maneira semelhante à posição na ocupação 1, discutida nas tabelas 14 e 15, os rendimentos reais médios para a posição na ocupação 2 caem entre os anos de 1995 até 2003, quando se considera a média de todos os rendimentos, para ambas as regiões metropolitanas. É importante destacar que o rendimento das posições na ocupação aqui contempladas apresenta um comportamento cíclico e inversamente à taxa de desemprego. Essa taxa cresceu até o ano de 2003 e explica parcialmente a redução do rendimento real nas regiões metropolitanas aqui analisadas. Destaca-se, entretanto, que algumas posições apresentam os menores rendimentos em anos diferentes do de 2003. Por exemplo, para a RMBH, cinco posições apresentaram os menores rendimentos reais em 2003 (domésticos, outros autônomos, empregador de mais e até cinco empregados e os empregados públicos), três posições em 2001 (conta-própria e empregados em estabelecimentos de até e com mais de cinco empregados) e apenas uma

apresentou rendimento menor em 2005 (demais ocupados do setor público). No tocante à RMS, quatro posições apresentaram menores rendimentos reais médios em 2003 (demais autônomos, empregados em estabelecimentos com mais de cinco empregados, empregados do setor público e demais ocupados do setor público), uma para os anos de 1999 (empregados em estabelecimentos com até cinco empregados) e 2001 (domésticos), e três em 2005 (conta-própria e empregador com até e mais de cinco empregados). No tocante ao período de 1995 a 2007, para a RMBH, seis posições na ocupação apresentaram crescimento real médio do rendimento, com destaque para os dois mais expressivos: dos domésticos e empregados do setor público. Nessa região, os empregadores de estabelecimentos com até cinco empregados, os demais ocupados pelo setor público e os por conta-própria foram as três posições que apresentaram redução do rendimento real médio no período, em ordem decrescente. Quanto à RMS, seis posições também apresentaram crescimento do rendimento real médio no período 1995 a 2007, destacando-se três de crescimento mais expressivo, a saber: empregados em estabelecimentos com até cinco empregados, empregados do setor público e domésticos. Nessa região, três posições apresentaram redução do rendimento no período, e em ordem decrescente, de redução têm-se os empregadores com até cinco empregados, os empregadores com mais de cinco e os por conta-própria. Por fim, a diferença entre o menor e maior rendimento real médio das posições na ocupação aqui discutidas apresentou redução no período 1995 a 2007. Na RMBH, o doméstico recebia 9% do valor do empregador em estabelecimentos com mais de cinco empregados em 1995; esse valor passou para, aproximadamente, 11% em 2007. Na RMS essa diferença é muito mais expressiva, já que os domésticos recebiam 3,4% do rendimento dos empregadores de estabelecimentos com mais de cinco empregados em 1995, e no ano de 2007, esse valor passou para 5%, aproximadamente. Essa diferença de valores entre as regiões metropolitanas se deve tanto ao menor rendimento dos domésticos quanto ao maior rendimento dos empregadores com mais de cinco empregados na região de Salvador comparativamente à de Belo Horizonte. No tocante aos rendimentos do trabalho, é interessante destacar que, depois de uma certa estabilidade da desigualdade, em patamares elevados, na década de 1990, desde 2001 essa vem apresentando reduções significativas, como se pode ver pelas tabelas sobre rendimentos dessas posições na ocupação. Como afirmou Barros *et al* (2007), foram múltiplos os determinantes para a redução da

desigualdade na atual década, e entre esses determinantes alguns são em decorrência do maior crescimento do PIB e das exportações, da recuperação do emprego, principalmente o formal, e da renda, como atestado pelas tabelas das duas regiões aqui analisadas.

Tabela 17: Valor do rendimento real médio no trabalho principal dos ocupados e economicamente ativos de 10 anos e mais, segundo a posição na ocupação 2 nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador - 1995/2007

Região Metropolitana	Categorias Ocupacionais	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Belo Horizonte	Doméstico	436,7	470,1	471,5	435,6	453,0	515,7	551,4
	Conta-própria, loja, oficina, etc	1710,7	1968,7	1444,8	1278,5	1303,3	1308,8	1564,5
	Outros autônomos	743,4	813,7	615,8	581,4	505,3	526,7	749,2
	Empregados estabelecimento até 5 empregados	515,6	565,2	478,1	471,0	480,3	475,6	530,5
	Empregados estabelecimento (+) de 5 empregados	938,5	1004,0	910,0	892,6	894,4	910,6	1000,6
	Empregador até 5 empregados	3149,9	2406,3	2207,7	2593,2	2132,9	2240,9	2481,2
	Empregador (+) de 5 empregados	4852,9	8408,9	4627,5	5484,4	3790,4	4622,1	4974,6
	Empregados setor público	1726,9	1869,2	1896,9	1895,4	1775,7	1810,3	2173,8
	Demais ocupados pelo setor público	1113,9	1556,9	985,1	982,4	1099,7	903,4	978,4
	Total	1050,1	1103,0	976,9	950,0	908,0	969,0	1069,8
Salvador	Doméstico	286,1	335,1	298,4	279,3	283,3	331,4	342,5
	Conta-própria, loja, oficina, etc	1246,9	1694,6	1292,9	1350,1	1176,9	1043,1	1178,1
	Outros autônomos	438,5	536,1	450,5	423,3	366,4	382,5	472,6
	Empregados estabelecimento até 5 empregados	352,4	422,8	345,5	461,3	397,1	401,9	462,3
	Empregados estabelecimento (+) de 5 empregados	855,2	993,5	868,2	888,0	762,4	814,2	901,2
	Empregador até 5	3510,0	3728,9	2864,8	2528,8	2245,7	1992,6	2749,1
	Empregador (+) de 5	8307,7	6744,3	6730,3	6378,4	5491,8	5100,6	6828,4
	Empregados setor público	1417,8	1695,5	1549,0	1391,6	1317,3	1522,6	1819,1
	Demais ocupados pelo setor público	1017,6	1667,4	803,9	1018,5	675,5	734,0	1077,7
	Total	884,9	1074,8	866,7	859,9	747,1	769,0	859,6

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos. Valores inflacionados pelo IPCA (IBGE) e referentes ao mês de outubro de 2008.

A forma mais usual de apresentação da posição na ocupação está apresentada na tabela a seguir. Nela, as posições se subdividem em assalariados do setor privado com e sem carteira de trabalho assinada, ocupados pelo setor público, conta-própria, empregador, doméstico e demais posições. Sem detalhar as posições já contempladas nas tabelas anteriores, destaca-se a posição assalariados com e sem carteira de trabalho assinada. Em ambas as regiões metropolitanas, essa posição apresentou comportamentos semelhantes e, como exemplo, os assalariados com carteira diminuíram sua inserção nesses mercados metropolitanos entre 1995 e 1999 e posteriormente houve um significativo crescimento. No período de 1995 a 2007, houve um ligeiro crescimento dos assalariados com carteira de trabalho na RMBH e um crescimento mais robusto na RMS. É importante destacar que o

percentual de assalariados com carteira é maior na RMBH comparativamente à RMS em qualquer período analisado, e que tal diferença se reduziu nesse período. Contemplando as posições mais precárias, isto é, assalariados sem carteira, conta-própria, doméstico e demais, percebe-se que houve um crescimento mais substantivo dessa precariedade até 2001 e que posteriormente houve uma redução desta. Destaca-se que, na RMBH, ocorreu um ligeiro crescimento da precariedade entre 1995 e 2007, e que na RMS houve o reverso, ou seja, uma ligeira redução dessa precariedade. Cabe destacar que o percentual dessa precariedade é maior na RMS comparativamente à RMBH, e a posição assalariados sem carteira de trabalho assinada explica uma grande parcela desse percentual. Novamente se percebem os dois momentos distintos no tocante à configuração do mercado de trabalho: de 1995 até 2001, aproximadamente, e de 2003 em diante. No primeiro, a diminuição da participação dos assalariados enquanto posição na ocupação, a redução do emprego com carteira, além do crescimento do desemprego, como visto anteriormente, permitem concluir que o mercado de trabalho brasileiro, nos anos 1990, passou por um forte estreitamento, conforme expressão de Baltar (2003).

Tabela 18: Distribuição percentual dos ocupados e economicamente ativos de 10 anos e mais, segundo a posição na ocupação 3 nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador - 1995/2007

Posição Ocupação	Belo Horizonte							Salvador						
	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Setor privado. com carteira	42,7	40,9	39,8	40,5	40,7	41,9	43,0	35,4	39,5	33,8	35,0	35,6	36,2	38,7
Setor privado. sem carteira	12,9	14,7	15,1	16,0	14,8	14,9	14,8	14,5	14,8	16,4	16,5	16,9	16,3	16,4
Setor público	7,6	6,7	7,1	6,7	6,1	6,8	5,7	8,0	8,4	8,2	6,5	6,9	6,6	6,4
Conta-própria	18,9	18,5	18,1	18,8	19,4	19,1	18,4	23,4	20,8	22,9	24,7	24,8	23,9	23,0
Empregador	4,1	4,1	4,9	4,1	4,2	4,3	4,6	3,8	4,0	4,1	3,7	3,1	3,9	3,0
Doméstico	10,2	9,5	10,8	9,3	10,3	9,6	9,2	10,1	9,9	10,1	10,1	10,5	10,5	9,4
Demais	3,6	5,7	4,1	4,7	4,4	3,4	4,4	4,8	2,7	4,6	3,5	2,2	2,7	3,0
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos.

Quanto ao comportamento do rendimento real médio para as posições na ocupação da tabela 19, percebe-se que é bastante semelhante ao das demais posições discutidas anteriormente, pois, em geral, esse rendimento real diminui entre 1995 e 2001, para a maior parte das posições, e depois retoma a trajetória de crescimento. Em todo o período, as únicas posições que apresentaram redução no rendimento real médio foram os

empregadores e conta-própria, ocorrendo em ambas as regiões metropolitanas. As posições que apresentaram maior crescimento do rendimento real médio foram os domésticos, ocupados do setor público e os assalariados do setor privado sem carteira de trabalho assinada, em ambas as regiões metropolitanas e contemplando o período de 1995 a 2007. Por fim, cabe destacar que a diferença entre o menor e o maior rendimento real médio reduziu nas duas regiões. Na RMBH, os domésticos recebiam 8,2% do rendimento dos empregadores em 1995; já em 2007, o rendimento dos domésticos correspondia a 12,1% dos empregadores, e na RMS essa diferença é ainda mais significativa comparativamente à RMBH, sendo também declinante, os domésticos recebendo 4,3% e 8,2% do rendimento dos empregadores, respectivamente, em 1995 e 2007.

Tabela 19: Valor do rendimento real médio no trabalho principal dos ocupados e economicamente ativos de 10 anos e mais, segundo a posição na ocupação 3 nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007

RMs	Posição na Ocupação	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Belo Horizonte	Setor privado com carteira	992,3	1050,7	928,8	917,0	920,3	943,9	1018,0
	Setor privado sem carteira	647,1	729,2	640,9	641,3	622,1	643,5	727,5
	Setor público	1618,5	1896,3	1900,4	1921,6	1851,4	1844,5	2387,7
	Conta-própria	1154,1	1224,8	977,2	876,0	822,8	908,2	976,3
	Empregador	3567,0	3734,6	2818,0	3340,6	2653,9	2854,1	3331,3
	Doméstico	294,3	343,3	324,0	341,3	311,4	341,5	404,8
	Total	1021,4	1072,8	945,6	928,9	881,8	943,9	1047,8
Salvador	Setor privado com carteira	937,7	1054,9	964,3	946,7	841,5	878,8	948,2
	Setor privado sem carteira	503,5	664,1	499,0	577,4	441,4	477,4	653,3
	Setor público	1446,4	1696,5	1525,5	1493,3	1351,6	1567,8	2020,2
	Conta-própria	672,8	902,9	667,6	687,3	589,9	543,4	671,6
	Empregador	5052,2	4814,9	3727,4	3628,8	3117,3	2893,1	3804,4
	Doméstico	220,1	251,9	243,8	247,3	259,8	267,9	310,9
	Total	881,0	1056,0	851,0	840,5	737,0	767,2	897,8

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos. Valores inflacionados pelo IPCA (IBGE) e referentes ao mês de outubro de 2008.

A distribuição dos ocupados segundo classes de atividade para as pessoas com dez anos e mais e economicamente ativas nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador está apresentada na próxima tabela. Além dos ocupados do setor agrícola, essa classificação apresenta a indústria de transformação, a construção civil e o terciário (setor de serviços) reclassificado em três subsetores, a saber: comunidade, empresas e pessoas.

Essa reclassificação, conforme explicitado na metodologia discutida anteriormente, permite uma análise mais abrangente das mudanças que ocorreram no mercado de trabalho brasileiro desde os anos 1990. No período de 1995 a 2003, com exceção dos anos de 1995 e 2000, os demais foram pautados pelo baixo crescimento econômico e expansão das taxas de desemprego. Entre 1995 e 2003, percebe-se, para a RMBH, uma redução da participação relativa nos setores da indústria de transformação e da construção civil e crescimento do setor de serviços. A expansão desse setor decorreu do crescimento dos serviços prestados à comunidade e às empresas. Entre 2003 e 2007 e ainda considerando a RMBH, percebe-se um significativo crescimento da indústria de transformação, a recuperação da construção civil e uma redução da participação relativa de todos os subsetores dos serviços. Considerando o período de 1995 a 2007, a indústria de transformação cresceu, a construção civil e os serviços diminuíram. Nesse setor, o subsetor empresas apresentou expressivo crescimento e o de pessoas, uma significativa redução, no caso da RMBH. Considerando a RMS, percebem-se algumas diferenças comparativamente à RMBH. Como já discutido anteriormente, a participação dos ocupados na indústria de transformação da RMS é menor comparativamente ao da RMBH para qualquer ano aqui considerado. É importante destacar que a variabilidade do percentual de ocupados na indústria em Salvador, no período de 1995 a 2007, é menor comparativamente à RMBH, apresentando um ligeiro crescimento nesse período. A construção civil também apresentou relativa estabilidade no período de 1995 a 2007, destacando um ligeiro recuo de 0,1 ponto percentual; as maiores alterações ocorreram na distribuição dos ocupados entre os subsetores do setor de serviços, com destaque para o forte crescimento na ocupação do terciário – empresas e o inverso, forte redução da ocupação do terciário – pessoas, para a RMS, considerando o período 1995 a 2007. Nesta região, o terciário – comunidade apresentou uma leve redução na participação relativa sobre o total de ocupados, conforme a tabela a seguir. Por fim, cabe destacar que a participação relativa do setor de serviços na ocupação total é superior na RMS comparativamente à RMBH; a maior contribuição dessa diferença cabe ao subsetor “pessoas”, com um percentual muito mais elevado na região de Salvador comparativamente à região de Belo Horizonte em toda a série aqui considerada. O terciário – empresas, em ambas as regiões, apresentou expressivo crescimento em todo o período, sendo este um subsetor relevante na análise, pois detecta parcialmente o processo de terciarização

viabilizado pelas transformações da organização do setor industrial e mesmo de algumas organizações do setor de serviços. Outro setor relevante é o terciário – pessoas, pois apresenta, em geral, níveis de informalidade superiores aos dos demais setores e subsetores, pois neste estão incluídos os conta-própria/autônomos, domésticos, entre outros. Antes de comentar as semelhanças existentes entre as duas regiões metropolitanas no tocante ao peso relativo dos setores de atividade na ocupação total, destacam-se duas principais diferenças, a saber: o maior peso relativo da indústria de transformação na RMBH e o maior peso relativo do terciário – pessoas na RMS. A matriz industrial da RMS apresenta subsetores muito intensivos em tecnologia, tais como o petroquímico, o qual pode influenciar num menor percentual de ocupados na indústria. Já o terciário – pessoas é o típico setor onde se insere a maior parcela da informalidade nos mercados de trabalho, decorrência de múltiplos fatores, seja da insuficiência de postos no setor moderno, do rápido processo migratório campo-cidade, entre outros. A forma de articulação desse setor ocorre pelo circuito de renda-consumo (Souza, 1980; Dedecca, 1998) e pelas próprias características de estruturação (baixa qualificação da mão-de-obra, baixa intensidade de uso de capital, entre outros fatores); absorve grande parcela da população economicamente ativa, e os rendimentos dependem do comportamento do rendimento do setor moderno, como se verá mais adiante, na tabela 21. Novamente é pertinente lembrar que, no período mais recente, as regiões metropolitanas estão apresentando um importante crescimento do setor industrial, além de uma incipiente recuperação da construção civil. Como o setor industrial é menos desigual no tocante à renda comparativamente ao setor de serviços, esses dois espaços metropolitanos brasileiros não estão passando por um processo de desindustrialização, como aventado pela hipótese das *global cities*, no período mais recente.

Tabela 20: Distribuição percentual dos ocupados, segundo classes de atividade para pessoas com 10 anos ou mais e economicamente ativas nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007

Classes de Atividade	Belo Horizonte							Salvador						
	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Agricultura	2,9	3,7	3,3	3,7	4,2	3,3	3,3	2,9	2,1	2,7	1,6	1,9	2,3	1,8
Indústria Transformação	15,6	16,7	15,0	15,0	14,8	15,5	17,1	9,4	9,4	8,6	9,0	9,5	9,7	9,9
Indústria Construção	10,0	11,2	10,3	8,9	8,7	8,0	9,2	8,4	8,7	8,0	9,1	8,6	9,6	8,3
Serviços (3°)	71,2	68,1	70,8	72,2	72,3	73,2	70,4	78,5	79,7	80,3	79,5	80	78,5	79,9
Comunidade	15,6	15,7	16,9	17,4	17,1	18,0	16,2	19,0	19,4	19,9	17,8	18,1	16,5	18,4
Empresas	15,3	13,8	14,7	15,8	19,0	18,0	18,7	12,4	15,9	15,4	15,3	18,2	19,4	19,4
Pessoas	40,3	38,6	39,2	39,0	36,2	37,2	35,5	47,1	44,4	45,0	46,4	43,7	42,6	42,1
Outras	0,4	0,4	0,6	0,3	0,0	0,0	0,0	0,9	0,2	0,5	0,8	0,0	0,0	0,0
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos.

Os rendimentos reais médios das classes de atividades discutidas na tabela anterior estão apresentados a seguir. Como a maior parte das análises sobre rendimento realizadas anteriormente, o desempenho do rendimento real médio das classes de atividades apresenta uma quase contínua redução entre os anos de 1995 a 2003, para quase todas as atividades das regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador. Desse momento em diante, o rendimento real começa a se recuperar em ambas as regiões. Na RMBH, as mais expressivas reduções percentuais dos rendimentos das classes de atividades, entre 1995 e 2003, foram, respectivamente, em ordem decrescente, dos subsetores terciário - empresas e pessoas e a indústria de transformação. Nesse mesmo período, as mais expressivas reduções na RMS foram, também em ordem decrescente, das classes de atividade terciário – empresas, indústria de transformação e a construção civil. Considerando toda a série (1995 a 2007) e excluindo dessa análise a agricultura, as únicas reduções do rendimento real médio para as duas regiões metropolitanas foram as da indústria de transformação e do terciário – empresas. Em sentido inverso, as maiores elevações do rendimento foram da construção civil e terciário – pessoas, para a RMBH, e construção civil e terciário – comunidade para a RMS. Para a média de rendimento de todas as classes de atividade, houve crescimento desse rendimento em ambas as regiões no período de 1995 a 2007, sendo, entretanto, bastante modesto, de 2,6% e 2,2%, respectivamente, para a RMBH e RMS. Percebem-se aqui, claramente, os semelhantes comportamentos entre a indústria de transformação e o terciário – empresas, seja no tocante à variação do nível ocupacional (tabela anterior), seja na variação do rendimento no período.

Tabela 21: Valor do rendimento real médio no trabalho principal dos ocupados e economicamente ativos de 10 anos e mais, segundo classes de atividade nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007

Regiões	Classes de Atividade	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007
Belo Horizonte	Agricultura	303,4	133,8	131,6	227,8	128,1	170,3	246,2
	Indústria Transformação	1060,5	1279,3	911,2	1004,4	876,3	886,4	1001,4
	Indústria Construção	721,1	756,4	756,9	667,0	672,6	752,7	813,1
	3º - Comunidade	1496,4	1644,3	1506,2	1371,0	1484,7	1449,7	1546,2
	3º - Empresas	1601,5	1667,3	1500,8	1396,6	1189,5	1281,6	1458,2
	3º - Pessoas	730,3	726,6	640,3	647,4	579,4	674,4	763,3
	Total	1021,4	1072,8	945,6	928,9	883,3	945,8	1048,1
Salvador	Agricultura	352,8	322,5	253,0	238,8	461,0	411,1	255,5
	Indústria Transformação	1230,1	1410,0	1139,7	1048,9	819,0	1016,9	1041,6
	Indústria Construção	672,3	887,5	672,5	696,9	544,5	622,4	808,7
	3º - Comunidade	1302,3	1477,7	1178,4	1296,3	1112,5	1174,4	1476,4
	3º - Empresas	1463,5	1724,5	1455,6	1296,6	975,3	929,2	1066,7
	3º - Pessoas	552,0	616,1	519,0	538,3	520,7	519,1	584,7
	Total	881,0	1056,0	851,0	840,5	739,6	768,6	900,7

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos. Valores inflacionados pelo IPCA (IBGE) e referentes ao mês de outubro de 2008.

A tabela que vem a seguir apresenta a matriz de inserções setoriais para as duas regiões metropolitanas aqui analisadas. A interseção entre os setores de atividade econômica (indústria de transformação e da construção civil mais o setor de serviços reclassificado) e os grupos de inserção ocupacionais está apresentada em valores absolutos para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador, nos anos de 1995, 2001 e 2007. Essa análise foi dividida em dois períodos distintos para as duas regiões metropolitanas. O primeiro, de 1995 a 2001, com um início bastante favorecido com a entrada do Plano Real em 1994, com a economia brasileira apresentando crescimento robusto e ainda não se sentindo totalmente os efeitos da ampla abertura comercial, da forte apreciação cambial e das restrições fiscais. O ano de 2001, ao contrário, apresentou fraco desempenho econômico, resultante da crise energética desse mesmo ano, do baixo desempenho do setor industrial (na década de 1990 e início da atual, o emprego industrial não se alterou em termos absolutos e a cadeia produtiva se empobreceu bastante tecnologicamente), da restrição fiscal do setor público, entre outros fatores. O segundo período, de 2001 a 2007, apresentou um crescimento maior comparativamente ao primeiro. Particularmente ao ano de 2007, pode-se afirmar que o desempenho econômico foi bastante favorável, com forte crescimento do nível do investimento, da produção e emprego, em todos os setores de atividade econômica, com impactos extremamente favoráveis em

termos de formalização dos contratos de trabalho. Quanto à matriz propriamente dita, percebe-se que a RMBH apresenta maior participação relativa do G1 nos dois grandes setores de atividade (secundário e terciário) comparativamente à RMS, em qualquer período aqui contemplado, ou seja, o grupo considerado moderno e formal do núcleo dinâmico de acumulação capitalista é proporcionalmente maior na RMBH. Numa análise comparativa entre grandes setores, percebe-se que o secundário apresenta maior percentual de moderno (G1) comparativamente ao terciário para as duas regiões metropolitanas. Considerando o secundário, a indústria de transformação é o subsetor mais moderno e a indústria da construção civil apresenta maior participação relativa do tradicional/informal (G3), ressaltando que este último subsetor não apresenta o informal articulado ao moderno (G2)²². No tocante ao terciário, os subsetores comunidade e empresas apresentam maiores percentuais de moderno comparativamente ao terciário pessoas, enquanto que os três subsetores apresentam percentuais distintos entre as duas regiões metropolitanas aqui contempladas, com destaque para o subsetor pessoas da RMS, com elevado percentual de ocupados no tradicional/informal. Aliás, esse subsetor se caracteriza por ser o de maior inserção de ocupados no grupo informal, para as duas regiões metropolitanas e para o contexto brasileiro em termos gerais (Dedecca, 1998; Carvalho, 2004).

Contemplando a participação relativa do grupo 1 (G1) sobre o total de ocupados (soma de todos os grupos) de todos os setores de atividade econômica, percebe-se que, de 1995 a 2007, ocorreu um crescimento relativo desse grupo para as duas regiões metropolitanas, sendo o crescimento mais significativo o ocorrido entre os anos de 2001 e 2007, em ambas as regiões. Numa análise comparativa de tamanho dos grupos 1 e 3, percebe-se, também, esse maior crescimento do G1, o qual se torna mais significativo em relação ao crescimento sobre o total de ocupados, pois para a RMBH o G1 era 31%, aproximadamente, maior que o G3 em 1995 e, em 2007, esse percentual passou para 50%, e para a RMS, tais percentuais eram de 10% menor e 19% maior, respectivamente, em 1995 e 2007, ressaltando, por fim, que o crescimento do G1 em relação ao G3 ocorreu a taxas mais elevadas no período que se estende de 2001 a 2007 para ambas as regiões

²² Por se tratar de um subsetor mais intensivo em trabalho, o critério de até cinco e de mais de cinco empregados com e sem carteira de trabalho e os empregadores desse subsetor tornam a indústria da construção civil classificável em apenas dois grupos de inserção ocupacional, a saber: o moderno e o tradicional, ou G1 e G3.

metropolitanas. Isso significa que o crescimento desses dois mercados se deu num contexto de ampliação do grupo moderno, e mesmo considerando o pior momento em termos de desempenho econômico, como foi o período de 1995 a 2001, houve um ligeiro crescimento desse grupo. Por fim, o percentual do G1 sobre o total dos grupos de inserção saltou de, aproximadamente, 51% e 44% em 1995, para 55% e 50% em 2007, respectivamente, para a RMBH e RMS.

Considerando a análise dos grupos de inserção ocupacional para o setor secundário, percebe-se que, nesse setor de atividade, o desempenho contrasta com o desempenho do setor terciário, notadamente. Apesar do G1 crescer para ambas as regiões metropolitanas no período de 1995 e 2007, esse crescimento ficou aquém do crescimento do G2 e G3 desse mesmo setor, significando uma contínua redução do moderno para o setor de atividade que apresenta a maior participação relativa de moderno nessas regiões. É importante, também, ressaltar que o G2 do setor secundário apresentou uma relativa estabilidade entre 1995 e 2007, com um ligeiro crescimento dessa participação nesse período para a RMBH e ligeira redução para a RMS. Por fim, uma avaliação apenas sobre o subsetor da indústria de transformação no período 1995 e 2007 demonstra que houve uma contínua redução relativa do G1 nesse subsetor para as duas regiões metropolitanas, redução essa mais significativa para a RMBH do que para a RMS. É importante destacar que a diferença percentual do peso relativo do G1 no subsetor da indústria de transformação era de 10 pontos percentuais entre as regiões metropolitanas em 1995, diferença que caiu para pouco mais de um ponto percentual em 2007.

Considerando, agora, apenas o terciário, constata-se que foi o setor de atividade econômica que se “modernizou” no período de 1995 a 2007 nas duas regiões metropolitanas aqui discutidas. Inicialmente, em 1995, o G3 era maior que o G1 em 5% e 23%, respectivamente, para a RMBH e RMS, mas em 2007 essa relação se inverteu, pois o G1 era maior que o G3 em 41% e 8%, respectivamente, para a RMBH e RMS. O desempenho do terciário foi plenamente positivo quando se consideram os subsetores desse setor, destacando-se, entretanto, o forte crescimento do grupo moderno (G1) do terciário empresas nas duas regiões metropolitanas, o qual foi mais significativo no período que se estende de 2001 a 2007. O crescimento do G1 do subsetor terciário comunidade pode ser creditado à expansão das políticas sociais públicas, notadamente nas áreas de educação,

saúde e previdência social, nas décadas de 1990 e atual. Por fim, e como proxy do processo de terciarização e terceirização da estrutura produtiva nessas últimas décadas, o desempenho do G2 no subsetor empresas. Aqui se percebe que o desempenho do G2/empresas foi bastante contrastante quando consideramos as regiões metropolitanas, pois o G2/empresas apresentou uma contínua redução relativa de inserção no total dos grupos ocupacionais por setores de atividade na RMBH, e ligeiro crescimento para a RMS, no período de 1995 a 2007. Considerando a RMBH, a redução relativa do G2/empresas foi forte no período de 2001 a 2007, e o inverso ocorreu na RMS, qual seja, maior crescimento no período de 1995 a 2001, ressaltando, entretanto, que esse crescimento da RMS foi pequeno. Também é importante frisar que a diferença do peso relativo do G2/empresas sobre o total dos grupos de inserção ocupacional nas duas regiões metropolitanas era de 1,7 ponto percentual (6% na RMBH e 4,3% na RMS) em 1995 e, em 2007, essa diferença se tornou quase insignificante, de apenas 0,1 ponto percentual (5% na RMBH e 4,9% na RMS). Cabe ressaltar que quando se considera o peso relativo do G2 em relação aos demais grupos de inserção, percebe-se que na RMBH houve um contínuo e lento processo de redução desse peso relativo, cujos valores eram de 10,2%, 10,1% e 9,3%, respectivamente, em 1995, 2001 e 2007. Já para a RMS houve crescimento do G2 entre 1995 e 2001 (de 8,1% para 8,4%) e redução entre 2001 e 2007 (de 8,4% para 7,9%), ou seja, nos doze anos percorridos, a queda foi muito pequena.

Tabela 22: Matriz de inserções setoriais e ocupacionais não agrícolas e da população de 10 anos e mais e economicamente ativa– regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007 (valores absolutos)

RMs	Classe de Atividades	1995			2001			2007		
		G 1	G 2	G 3	G 1	G 2	G 3	G 1	G 2	G 3
Belo Horizonte	Secundário	288155	37054	101401	312137	38602	126771	387467	61634	223533
	Indústria de Transformação	211797	37054	10766	237107	38602	24043	296666	61634	79301
	Indústria Construção.	76358	(*)	90635	75030	(*)	102728	90801	(*)	144232
	Terciário	410866	102401	432089	532851	126006	490235	776150	135993	551422
	Comunidade	68862	20529	9506	96878	32045	12017	129849	29992	27529
	Empresas	124435	81872	24529	173732	93961	38248	317214	106001	36158
	Pessoas	217569	(*)	398054	262241	(*)	439970	329087	(*)	487735
	Total	699021	139455	533490	844988	164608	617006	1163617	197627	774955
Salvador	Secundário	120211	17079	60416	136293	21759	83403	167691	24174	98687
	Indústria de Transformação	72815	17079	12404	77213	21759	20480	104829	24174	28356
	Indústria Construção	47396	(*)	48012	59080	(*)	62923	62862	(*)	70331
	Terciário	277229	56544	380788	370718	71470	427919	507513	82414	469694
	Comunidade	53293	17286	7731	73167	18346	8745	102201	16918	13845
	Empresas	77297	39258	9356	119674	53124	20486	204197	65496	26816
	Pessoas	146639	(*)	363701	177877	(*)	398688	201115	(*)	429033
	Total	397440	73623	441408	507011	93229	511962	675204	106588	568381

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos. (*): quadrante inexistente por critério de construção metodológica.

Em seguida, foi gerada uma tabela a partir da anterior e ela apresenta as variações percentuais, para os períodos de 2001/1995 e 2007/2001, da matriz de inserções setoriais e ocupacionais nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador. As primeiras análises indicam que o crescimento percentual dos grupos difere entre as regiões nos dois períodos considerados. Enquanto na RMBH o período 2001 a 2007 apresentou uma taxa de crescimento dos grupos acima de 30%, no anterior tal taxa ficou abaixo de 20%; já na RMS, as taxas de crescimento dos grupos apresentaram valores muito próximos entre os dois períodos, a saber: 21,9% e 21,4%, respectivamente, nos períodos de 2001/1995 e 2007/2001. Discutindo a soma dos grupos por setores de atividade econômica, o secundário apresentou crescimento acima do terciário no período de 2007/2001 para a RMBH e no período de 2001/1995 para a RMS. Como já destacado anteriormente, o crescimento do secundário ocorreu com taxas mais elevadas do G2 e G3 comparativamente ao G1 nas duas regiões metropolitanas; a única exceção ocorreu para a RMS no período de 2007/2001, com o G1 crescendo mais do que os demais grupos. A indústria de transformação cresceu bem mais no período mais recente nas duas regiões metropolitanas, e o destaque negativo é que o crescimento do G3 dessa indústria foi sempre superior ao do G1 nas duas regiões metropolitanas e nos dois períodos aqui contemplados. Por se tratar de um setor afeito à

concorrência estrangeira, constata-se que a maior abertura comercial, a valorização cambial, as elevações tributárias, entre outros fatores que ocorreram no período aqui contemplado, intensificaram significativamente essa concorrência, e uma das reações da indústria foi rebaixar custos via externalização, ou terceirização, de parcelas do processo produtivo, ampliando, dessa maneira, os grupos 2 e 3 dessa indústria (Baltar, 2003; Carneiro, 2002; Oliveira & Carvalho Neto, 2002).

Quanto ao setor terciário, observa-se que, nos dois períodos, houve maior crescimento do G1 comparativamente aos dois outros grupos, e no período mais recente, essa diferença se acentuou ainda mais, com o G1 crescendo a taxas mais elevadas que no período 2001/1995, e isso ocorreu nas duas regiões metropolitanas. A análise dos subsetores do terciário indica que o melhor desempenho em termos de taxa de crescimento coube ao terciário empresas. Apesar desse subsetor apresentar uma taxa de crescimento menor que o terciário comunidade no período de 2001/1995 para a RMBH, no posterior a taxa cresceu fortemente e superou a taxa do terciário comunidade no período integral, ressaltando que na RMS o terciário empresas apresentou taxas de crescimento superiores aos dos demais subsetores nos dois períodos aqui contemplados. O terciário comunidade cresceu de forma diferenciada nos dois períodos e contrastou bastante com os outros dois subsetores do terciário, pois no primeiro (2001/1995) o G1 cresceu mais que o G3 nesse subsetor, e no período posterior foi o G3 que cresceu bem mais que o G1, e isso ocorreu nas duas regiões metropolitanas, ou seja, esse foi o subsetor que desenvolveu mais o tradicional/informal, justamente no momento de maior crescimento de formalização nos dois mercados de trabalho metropolitanos. O subsetor terciário pessoas foi o que apresentou o menor crescimento entre os três subsetores desse setor nas duas regiões metropolitanas, enquanto que o menor crescimento foi na região metropolitana de Salvador, ou seja, esse subsetor cresceu menos que os demais e o crescimento dele deu-se com o G1 crescendo mais que o G2 e G3, ou seja, o menor crescimento ocorreu com maior formalização desse subsetor. Isso é extremamente positivo, pois o terciário pessoas é o maior entre os três subsetores e apresenta elevadíssima informalidade, a maior entre todos os subsetores dos dois setores de atividade econômica, e isso para as duas regiões metropolitanas. Também é importante ressaltar que o terciário pessoas apresentou melhor desempenho (crescimento do G1 maior que os dois outros grupos) no período mais recente, de 2001 a 2007.

Tabela 23: Variação percentual do crescimento ocupacional da matriz de inserções setoriais e ocupacionais não agrícolas e da população de 10 anos e mais e economicamente ativa – regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007 (variação percentual)

Regiões	Classes de Atividades	Variação % 2001/1995				Variação % 2007/2001			
		G 1	G 2	G 3	Total	G 1	G 2	G 3	Total
Belo Horizonte	Setor secundário	8,3	4,2	25,0	11,9	24,1	59,7	76,3	40,9
	Indústria de Transformação	12,0	4,2	123,3	15,5	25,1	59,7	229,8	46,0
	Indústria Construção	-1,7	(*)	13,3	6,4	21,0	(*)	40,4	32,2
	Setor terciário	29,7	23,1	13,5	21,6	45,7	7,9	12,5	27,4
	Comunidade	40,7	56,1	26,4	42,5	34,0	-6,4	129,1	32,9
	Empresas	39,6	14,8	55,9	32,5	82,6	12,8	-5,5	50,2
	Pessoas	20,5	(*)	10,5	14,1	25,5	(*)	10,9	16,3
	Total	20,9	18,0	15,7	18,6	37,7	20,1	25,6	31,3
Salvador	Setor secundário	13,4	27,4	38,0	22,1	23,0	11,1	18,3	20,3
	Indústria de Transformação	6,0	27,4	65,1	16,8	35,8	11,1	38,5	31,7
	Indústria Construção	24,7	(*)	31,1	27,9	6,4	(*)	11,8	9,2
	Setor terciário	33,7	26,4	12,4	21,8	36,9	15,3	9,8	21,8
	Comunidade	37,3	6,1	13,1	28,0	39,7	-7,8	58,3	32,6
	Empresas	54,8	35,3	119,0	53,5	70,6	23,3	30,9	53,4
	Pessoas	21,3	(*)	9,6	13,0	13,1	(*)	7,6	9,3
	Total	27,6	26,6	16,0	21,9	33,2	14,3	11,0	21,4

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos. (*): quadrante inexistente por critério de construção metodológica.

Os dados da próxima tabela apresentam a distribuição percentual dos setores de atividade econômica em cada um dos grupos ocupacionais, em três anos selecionados, a saber: 1995, 2001 e 2007. Essa tabela reforça os comentários já realizados anteriormente, pois explicita um comportamento diferenciado entre os dois setores de atividade econômica nas duas regiões metropolitanas, qual seja: o terciário se moderniza entre 1995 e 2007 via maior participação relativa do G1, e o secundário faz o caminho inverso, tornando-se mais tradicional/informal nesse período. A distribuição setorial do G2 mudou seu perfil em termos relativos mais significativamente na RMBH do que na RMS, entre 1995 e 2007, pois o secundário ampliou sua inserção relativa nesse grupo comparativamente ao terciário; já na RMS percebeu-se uma quase estabilidade nessa distribuição relativa. Por fim, o G3 altera seu perfil setorial com o crescimento do secundário e, conseqüentemente, com a redução do terciário, em ambas as regiões metropolitanas, no período de 1995 a 2007.

Tabela 24: Distribuição setorial dos grupos ocupacionais da população de 10 anos e mais e economicamente ativa– regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007 (valores relativos)

Regiões	Setor Atividade	1995			2001			2007		
		G1	G2	G3	G1	G2	G3	G1	G2	G3
Belo Horizonte	Setor secundário	41,2	26,6	19,0	36,9	23,5	20,5	33,3	31,2	28,8
	Indústria de Transformação	30,3	26,6	2,0	28,1	23,5	3,9	25,5	31,2	10,2
	Indústria Construção	10,9	(*)	17,0	8,9	(*)	16,6	7,8	(*)	18,6
	Setor terciário	58,8	73,4	81,0	63,1	76,5	79,5	66,7	68,8	71,2
	Comunidade	9,9	14,7	1,8	11,5	19,5	1,9	11,2	15,2	3,6
	Empresas	17,8	58,7	4,6	20,6	57,1	6,2	27,3	53,6	4,7
	Pessoas	31,1	(*)	74,6	31,0	(*)	71,3	28,3	(*)	62,9
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Salvador	Setor secundário	30,2	23,2	13,7	26,9	23,3	16,3	24,8	22,7	17,4
	Indústria de Transformação	18,3	23,2	2,8	15,2	23,3	4,0	15,5	22,7	5,0
	Indústria Construção	11,9	(*)	10,9	11,7	(*)	12,3	9,3	(*)	12,4
	Setor terciário	69,8	76,8	86,3	73,1	76,7	83,6	75,2	77,3	82,6
	Comunidade	13,4	23,5	1,8	14,4	19,7	1,7	15,1	15,9	2,4
	Empresas	19,4	53,3	2,1	23,6	57,0	4,0	30,2	61,4	4,7
	Pessoas	36,9	(*)	82,4	35,1	(*)	77,9	29,8	(*)	75,5
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos. (*): quadrante inexistente por critério de construção metodológica.

A última tabela matricial está apresentada a seguir e os valores são as variações absolutas entre dois períodos: o primeiro, de 1995 a 2001, e o segundo, de 2001 a 2007. A primeira observação importante se refere às poucas variações negativas nos dois períodos para as duas regiões metropolitanas. No primeiro período, ocorreu uma variação negativa do G1/Indústria da Construção na RMBH; no segundo período, perceberam-se reduções no G2/Comunidade nas duas regiões metropolitanas e G3/Empresas apenas para a RMBH. As alterações diferenciadas nos dois períodos denotam que, no primeiro, a melhoria no tocante ao processo de modernização foi menos intensa comparativamente ao segundo período. Como se pode perceber, para as duas regiões metropolitanas, o G1 cresceu absolutamente nos dois períodos, crescimento esse mais forte no segundo comparativamente ao primeiro. O G2 e G3 também cresceram, ressaltando que na RMBH esses dois setores cresceram absolutamente mais no segundo período do que no primeiro, porém com menor crescimento relativo comparativamente ao G1, e para a RMS tal crescimento foi absoluto e relativamente menor no segundo em relação ao primeiro período. Isso significa uma melhora, ou modernização, mais expressiva na RMS no período mais recente

comparativamente à RMBH, não se esquecendo, entretanto, de afirmar que o mercado de trabalho dessa última região é mais moderno (maior peso relativo do G1) que o da região de Salvador, conforme apresentado e discutido em tabelas anteriores.

Tabela 25: Matriz de inserções setoriais e ocupacionais não agrícolas e da população de 10 anos e mais e economicamente ativa– regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007 (variação absoluta)

Regiões	Classes de Atividades	Variação absoluta 2001/1995				Variação absoluta 2007/2001			
		G 1	G 2	G 3	Total	G 1	G 2	G 3	Total
Belo Horizonte	Setor secundário	23982	1548	25370	50900	75330	23032	96762	195124
	Indústria de Transformação	25310	1548	13277	40135	59559	23032	55258	137849
	Indústria Construção	-1328	(*)	12093	10765	15771	(*)	41504	57275
	Setor terciário	121985	23605	58146	203736	243299	9987	61187	314473
	Comunidade	28016	11516	2511	42043	32971	-2053	15512	46430
	Empresas	49297	12089	13719	75105	143482	12040	-2090	153432
	Pessoas	44672	(*)	41916	86588	66846	(*)	47765	114611
	Total	145967	25153	83516	254636	318629	33019	157949	509597
Salvador	Setor secundário	16082	4680	22987	43749	31398	2415	15284	49097
	Indústria de Transformação	4398	4680	8076	17154	27616	2415	7876	37907
	Indústria Construção	11684	(*)	14911	26595	3782	(*)	7408	11190
	Setor terciário	93489	14926	47131	155546	136795	10944	41775	189514
	Comunidade	19874	1060	1014	21948	29034	-1428	5100	32706
	Empresas	42377	13866	11130	67373	84523	12372	6330	103225
	Pessoas	31238	(*)	34987	66225	23238	(*)	30345	53583
	Total	109571	19606	70554	199731	168193	13359	56419	237971

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos. (*): quadrante inexistente por critério de construção metodológica.

A próxima tabela apresenta a distribuição percentual dos ocupados em cada grupo de inserção ocupacional, segundo sexo, nas duas regiões metropolitanas, de 1995 a 2007. As primeiras observações relevantes se referem à maior participação relativa do sexo masculino no grupo moderno (G1) e menor no tradicional (G3), em ambas as metrópoles. Ademais, é importante destacar que as mulheres ampliaram a inserção nos três grupos de inserção ocupacional, fato esse ocorrido nas duas regiões. Na RMBH, as mulheres ampliaram fortemente a presença no segmento mais moderno (G1) e no tradicional articulado (G2) do mercado de trabalho, saltando de 28,8% em 1995 para 35,7% em 2007, no primeiro caso, e de 27,6% em 1995 para 35,8% em 2007, no segundo. No tocante à RMS, esse crescimento da inserção feminina também ocorreu, não obstante ter sido menor nos grupos G1 e G2 comparativamente à RMBH.

Tabela 26: Distribuição dos ocupados em cada um dos grupos de inserção ocupacional, segundo sexo, nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007

RM's/Sexo/Grupos		Masculino			Feminino		
		1995	2001	2007	1995	2001	2007
BH	Grupo 1	71,2	67,8	64,3	28,8	32,2	35,7
	Grupo 2	72,4	60,4	64,2	27,6	39,6	35,8
	Grupo 3	51,4	53,0	47,1	48,6	47,0	52,9
Salvador	Grupo 1	69,0	70,0	66,1	31,0	30,0	33,9
	Grupo 2	67,7	59,5	66,6	32,3	40,5	33,4
	Grupo 3	46,9	48,2	44,3	53,1	51,8	55,7

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos.

A distribuição dos ocupados nos grupos ocupacionais, segundo a cor, sinaliza que os brancos se inserem proporcionalmente mais nos grupos 1 e 2, os grupos moderno e tradicional articulado ao moderno, enquanto os pretos e pardos estão fortemente representados no grupo 3, o tradicional. Esse processo ocorre nas duas regiões metropolitanas e os resultados se coadunam com as análises de dados do DIEESE e IBGE sobre os mercados de trabalho das regiões metropolitanas brasileiras, inclusive as duas aqui discutidas. Oliveira *et al* (2005) constatou um significativo percentual de pretos/pardos, de ambos os sexos, nas atividades informais do mercado de trabalho metropolitano de Belo Horizonte, no período de 1995 a 2005, segundo os dados da Pesquisa de Emprego e Desemprego do DIEESE. Outra observação relevante se refere aos rendimentos auferidos em cada um dos grupos de inserção ocupacional. Os grupos 1 e 2 são os de maior rendimento médio; a diferença entre o de maior e o de menor rendimento médio variou de uma máxima de quase três vezes e meia em Salvador, em 1995, para a mínima um pouco superior a duas vezes em Belo Horizonte, no ano de 2001. Ressalta-se que as diferenças de rendimentos são menores na RMBH e que em ambas as regiões metropolitanas essa diferença apresentou uma tendência à redução, a qual é mais expressiva na RMS.

Tabela 27: Distribuição dos ocupados em cada um dos grupos de inserção ocupacional, segundo a cor, nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador – 1995/2007

RM's/Cor/Grupos		Branca			Preta			Parda		
		1995	2001	2007	1995	2001	2007	1995	2001	2007
BH	Grupo 1	53,7	50,2	42,5	5,7	8,8	12,7	40,5	41,1	44,8
	Grupo 2	61,6	60,0	48,3	5,9	4,9	9,8	32,5	35,1	41,8
	Grupo 3	45,9	47,3	35,2	8,2	10,4	13,4	45,9	42,3	51,4
Salvador	Grupo 1	23,3	21,1	17,6	15,2	18,8	28,6	61,5	60,0	53,8
	Grupo 2	33,3	27,3	26,9	10,9	16,8	25,2	55,8	55,8	47,9
	Grupo 3	15,7	13,9	14,5	19,2	24,7	33,2	65,1	61,3	52,3

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD, IBGE, vários anos.

Em seguida, são ressaltados os principais resultados da análise deste capítulo:

- 1) Depois de um período de crescente desemprego, informalização e precarização do trabalho, nos anos de 1990, a atual década recuperou a capacidade de gerar e formalizar empregos, e os dados da PNAD captaram essa recuperação nas regiões metropolitanas de BH e Salvador;
- 2) Desde 2001, a desigualdade da renda do trabalho vem caindo de forma significativa no contexto brasileiro e a análise dos rendimentos médios das posições na ocupação discutidas nesta seção também detectou tal redução da desigualdade, para as duas regiões metropolitanas;
- 3) As duas regiões metropolitanas continuam concentrando população em suas unidades federativas e o desempenho econômico ficou aquém de muitos estados e regiões metropolitanas, no período aqui analisado, não significando, entretanto, que tais regiões estejam perdendo dinamismo econômico e que tal comportamento seja irreversível. Diferentemente da RMBH, a RMS pode apresentar um crescimento diferenciado em função dos investimentos da Ford realizados no final dos anos 1990 e início da atual década, pois tais investimentos podem criar maiores condições de integração produtiva regional. Já a RMBH não presenciou nenhum investimento novo que tivesse a característica dessa maior integração;
- 4) Quanto ao desempenho dos grupos ocupacionais, percebe-se que o G1 apresentou maior crescimento que os demais grupos nos dois períodos estabelecidos, a saber: o de 1995 a 2001 e o de 2001 a 2007, e isso ocorreu nas duas regiões metropolitanas. No primeiro momento, o crescimento do G1 foi um pouco superior ao dos demais, porém, no segundo,

esse crescimento foi bem superior aos grupos 2 e 3. Deve-se atentar que, apesar do crescimento do G1 no período de 1995 a 2001, as taxas de desemprego das duas regiões metropolitanas cresceram no período. Outra constatação importante se refere ao desempenho do G2, o grupo tradicional articulado produtivamente ao G1. Com exceção da RMBH, no período de 2001 a 2007, o G2 cresceu mais que o G3 na RMBH, no primeiro período, e na RMS nos dois. Isso significa que as empresas, industriais ou mesmo de serviços, dessas regiões estão utilizando o expediente da terceirização e terciarização enquanto estratégia de reestruturação produtiva. Cabe ressaltar que, mesmo com o período de menor dinamismo de crescimento do PIB e de maior restrição fiscal do setor público, ainda assim o moderno cresceu mais que os demais grupos ocupacionais, fato relevante, embora sabendo que, entre 1995 e 2001, a taxa de desemprego cresceu no país e nas duas metrópoles. Outra característica importante a ser ressaltada se refere ao desempenho do G3, pois como se trata de um grupo que depende dos demais enquanto circuito de renda-consumo, e como o desempenho desse grupo ficou aquém dos demais, pode-se deduzir que a renda dos grupos 1 e 2 não se recuperou a ponto de viabilizar uma maior expansão ocupacional do grupo tradicional não articulado produtivamente ao moderno. Por fim, o G1 é proporcionalmente maior na RMBH e o G3, na RMS. Nesta última região, o G1 superou o G3 somente em 2007;

5) No tocante à matriz de inserção ocupacional, percebe-se, inicialmente, que o terciário-empresas foi o subsetor que apresentou a maior variação percentual de crescimento nas duas regiões metropolitanas, e esse comportamento ocorreu nos dois períodos aqui definidos (de 1995 a 2001 e de 2001 a 2007). No primeiro momento e para as duas regiões, o terciário-empresas cresceu mais significativamente no grupo 3, o da informalidade e, no segundo momento, o grupo desse subsetor que mais cresceu foi o grupo 1, o moderno. No período mais recente, a taxa de crescimento desse grupo moderno do terciário-empresas foi bastante expressiva e denota o crescimento de um terciário que há muito não ocorria no contexto brasileiro, notadamente em duas regiões metropolitanas regionais. Essa constatação difere dos valores encontrados em Carvalho (2004), pois esse autor observou um terciário que não se “modernizava”, ou seja, a “terciarização em curso no país não sinaliza o advento de uma ‘nova economia’ ou ‘economia de serviços’, pelo menos no que se refere às ocupações, posto que aquelas que mais crescem não são aquelas identificadas

com as atividades que os autores pós-industrialistas indicam como fontes de mudança evolutiva” (Carvalho, 2004:81). Cabe ressaltar que a abrangência e o período de Carvalho difere deste, pois esse autor discutiu o terciário em todo o território brasileiro e o período foi a década de 1990;

6) Nas duas regiões metropolitanas, o desempenho da indústria de transformação ocorreu de forma semelhante. No período de 1995 a 2001, as ocupações nesse subsetor cresceram a uma taxa inferior ao crescimento do total das ocupações e, posteriormente, entre 2001 e 2007, as ocupações da indústria de transformação cresceram mais rapidamente que o total das ocupações, nas duas regiões. Mas é importante ressaltar que nesses dois momentos e em ambas as regiões, as ocupações industriais se expandiram mais no grupo tradicional/informal (G3) que no moderno (G1). A única diferença se refere ao nível de crescimento do G3, pois na RMBH a expansão das ocupações industriais do G3 ocorreu em valores muito mais elevados que as ocupações industriais do G1, nos dois períodos comentados acima. Já para a RMS esse desnível de crescimento foi bem menor e no segundo momento, de 2001 a 2007, os percentuais de crescimento foram muito próximos. Ademais, na RMS, as ocupações da indústria de transformação, do G1, cresceram em percentuais mais elevados que os similares da RMBH nos dois momentos, ressaltando, finalmente, que o peso relativo das ocupações da indústria de transformação na ocupação total, na RMBH, é maior que na RMS em todo o período aqui analisado. A indústria de transformação é um setor bastante sensível à concorrência local e estrangeira e, nesse sentido, baixo crescimento do PIB, restrição ao investimento público e privado, políticas que favoreçam a valorização cambial, entre outras, significam fragilização da cadeia produtiva, pois a agregação de valor da produção industrial se reduz via externalização (importação) de conteúdos mais tecnológicos, justamente a parcela mais moderna dessa produção. O grupo ocupacional tradicional da indústria de transformação, por ser de muito baixo conteúdo tecnológico, emprega proporcionalmente mais por unidade de capital, ressaltando, entretanto, que esse subsetor do grupo tradicional pouco se articula com o moderno e não cria dinâmica que permita uma transformação qualitativa da estrutura produtiva;

7) O grupo 2, o tradicional articulado produtivamente ao moderno (G1), é o de menor peso relativo comparativamente aos demais grupos. Quanto ao desempenho deste por setores de

atividade econômica, percebem-se algumas diferenças por período e regiões metropolitanas. Considerando a RMBH, o G2 da indústria de transformação fica praticamente estagnado no período de 1995 a 2001, justamente o momento em que se esperava um crescimento das ocupações desse grupo nesse setor de atividade. No período de 2001 a 2007, o G2 da indústria de transformação cresceu muito fortemente na RMBH. Quanto a RMS, o maior crescimento do G2 da indústria de transformação ocorreu no período em que era de se esperar esse maior valor, de 1995 a 2001. Posteriormente, o percentual de crescimento caiu bastante, no momento em que a economia nacional iniciou uma recuperação. Entre 1995 e 2001, efetivamente, ocorreu maior precarização das condições de trabalho, seja em função dos processos de terceirização e terciarização, como os explicitados pelo G2, mas também pelo maior crescimento do desemprego e da redução do rendimento real dos ocupados e assalariados dessas metrópoles. O período de 2001 a 2007 sinaliza um processo efetivo de recuperação, porém com desequilíbrios setoriais importantes, ou seja, a indústria apresentando uma incapacidade de se recuperar qualitativamente quando se considera a análise dos grupos ocupacionais, e o setor de serviços apresentando uma melhora vigorosa nas duas metrópoles;

8) O terciário-comunidade é um subsetor que depende bastante do setor público, pois a maior parcela das ocupações vinculam-se à saúde, educação, segurança e administração pública. Nas duas metrópoles, esse subsetor cresceu, e a distinção se refere aos grupos que mais cresceram desse subsetor nos dois períodos aqui contemplados. De 1995 a 2001, o G1 cresceu mais que os dois outros grupos nas duas regiões e, de 2001 a 2007, o G3 apresentou um crescimento muito mais expressivo. Uma hipótese para explicar tal comportamento pode ser remetida a uma maior restrição fiscal do setor público, notadamente depois da aprovação da Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF) em 1999;

9) Por fim, os dados apresentados do terciário-pessoas indicam uma redução relativa desse subsetor nas duas metrópoles aqui analisadas, e tal processo ocorreu, nesses espaços, já na segunda metade da década de 1990. Esse é o maior subsetor dos serviços e o que apresenta o maior percentual de informais entre todos os demais subsetores de atividade econômica. Deve ser ressaltado que a maior redução relativa desse subsetor ocorreu no grupo 3, o informal não articulado, justamente o grupo de inserção de maior precariedade no mercado de trabalho, e tal fato ocorreu durante todo o período aqui analisado e nas duas regiões

metropolitanas. Decorrencia de uma dinamica de crescimento que amplia o grupo moderno/capitalista desses mercados de trabalho, principalmente o setor de serviços, até aqui o *locus* dessa melhora qualitativa, quando se considera a forma de inserção ocupacional, pois como discutido anteriormente, a indústria de transformação presenciou crescimento relativo mais significativo do grupo informal (G3).

Conclusão

O objetivo desta tese foi o de compreender os impactos da reconfiguração das atividades econômicas sobre os mercados de trabalho das regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador, de meados da década de 1990 até o ano de 2007. A primeira hipótese deste estudo foi que o processo de reestruturação produtiva acarreta uma maior heterogeneidade do mercado de trabalho dessas regiões, pois a reestruturação da indústria torna este setor cada vez mais semelhante à heterogênea configuração do setor de serviços. Outra hipótese se refere ao grau de internacionalização da economia brasileira, pois sendo este menor comparativamente aos países desenvolvidos, o rebatimento dessa internacionalização para as metrópoles regionais brasileiras pode significar a não “terciarização”/desindustrialização que se processa nas metrópoles globais.

Para a contextualização das transformações em termos globais, a análise contemplou, inicialmente, a constituição do Estado do Bem Estar Social nas economias desenvolvidas, explicitando os determinantes do dinamismo econômico nesse período, e como ocorreu o processo de divisão dos ganhos de produtividade, uma questão central que possibilitou a compatibilização entre a produção e o consumo em grande escala. Essa sociedade viabilizou um desenvolvimento incluyente, reduzindo a desigualdade da renda do trabalho, criando as condições homogeneizadoras da estrutura global, tanto setorialmente, quanto do mercado de trabalho, além das ocupações nestas sociedades cumprirem as determinações da legislação social existente. Essa sociedade potencializou áreas urbanas polarizadoras, sendo que nesses espaços ocorreu o crescimento de um moderno e amplo setor terciário.

Posteriormente foi abordada a crise do Estado do Bem Estar Social e as estratégias adotadas para sair dela. Percebe-se que essas estratégias foram múltiplas, envolvendo não apenas uma reconfiguração produtiva, mas também mudanças das políticas públicas e estruturas regulacionais. As estratégias empresariais, num contexto de crise de acumulação, são pautadas por um esforço de passar adiante os efeitos da desvalorização dessa crise, ou seja, torna-se mais primordial ainda a redução de todos os custos, inclusive o do trabalho, elevar a produtividade, a expansão dos ganhos financeiros, dos mercados sobre a concorrência, sobre o setor público via privatização de empresas e concessão de serviços públicos. Isso reforça a necessidade de uma nova estrutura de regulação que reduza os

custos de reprodução do trabalho, a regulação sobre o capital e que flexibilize as relações entre o capital e trabalho. Compreender essas transformações em termos mais gerais foi necessário para contextualizar essas transformações nos espaços metropolitanos. Para contornar a crise de produtividade e a competitividade fordista, as empresas tiveram que substituir esse padrão de produção por um novo, com inovação tecnológica e organizacional. Os efeitos desse processo tiveram forte impacto no conteúdo social e espacial das áreas urbanas, contribuindo para o aumento da produtividade por meio da segmentação, diferenciação e dinamismo da produção, devido ao desenvolvimento tecnológico. Entretanto, essa reestruturação favoreceu o crescimento das desigualdades sociais, principalmente nas grandes metrópoles.

As metrópoles dos países desenvolvidos experimentaram significativas mudanças socioeconômicas desde os anos 1960. O processo de reestruturação produtiva, a introdução de novas tecnologias, uma redução expressiva da produção por parte de importantes setores industriais (desindustrialização), o forte crescimento do setor de serviços, notadamente dos financeiros, de apoio à produção e ao consumo, culturais, de turismo, foram algumas das mudanças que se processaram. A desindustrialização das metrópoles dos países desenvolvidos pode ser considerada como o deslocamento de determinados setores produtivos em busca de locais onde houvesse condições concretas de redução de custos e menor organização sindical, fosse em localidades dentro do próprio país ou mesmo em países em desenvolvimento. A reestruturação produtiva também favoreceu esse processo, à medida que externalizava partes, ou mesmo o todo, do processo produtivo para localidades mais distantes das metrópoles, bem como para outros países. Essa reestruturação reduziu a força de trabalho operária e acarretou a migração desse segmento para o setor de serviços. Apesar do crescimento de determinados subsetores modernos, as ocupações geradas nesse subsetor foram insuficientes para a absorção desses ex-operários e dos novos ingressantes no mercado, sendo deslocados para os demais subsetores que apresentavam menores demandas por qualificação e remuneração. Portanto, os sistemas de emprego gestados nessas metrópoles no último quarto do século XX, principalmente nos países desenvolvidos, foram influenciados pela desindustrialização/terciarização (elevação do emprego nos setores de serviços privado e público), tornando a condição do emprego mais heterogênea. Os contratos com estabilidade no emprego se reduzem, a participação relativa

do chefe de família como quase exclusivo provedor da renda familiar cai, a informalidade cresce e são parcialmente desarticulados os mecanismos de regulação social anteriormente estabelecidos.

No contexto das principais metrópoles globais, percebe-se que a descentralização da produção industrial está associada a uma forte concentração das atividades de comando das empresas multinacionais. Tanto a concentração quanto o controle foram favorecidos pelas novas tecnologias, estimulando a constituição de serviços altamente especializados, associados ao complexo de escritórios dessas grandes corporações, além das indústrias de alta tecnologia e, conseqüentemente, potencializando os trabalhos especializados de elevado nível de qualificação. Como contrapartida, são também criados os trabalhos pouco qualificados e mal remunerados, decorrência da necessidade de redução de custos dos setores industrial e de serviços, do perfil de consumo dos trabalhadores altamente qualificados e remunerados, bem como da heterogênea configuração desse setor. Essas tendências estão presentes nos principais centros urbanos globais. Esses centros têm ampliado a produção e a exportação de serviços especializados e de conhecimentos em alta direção. O processo de concentração da propriedade e do controle estão associados ao mesmo processo de dispersão da produção em termos globais. Ademais, desde os anos 1970, as finanças vem apresentando um crescimento significativo e também favorecendo essa polarização econômica e social nas cidades definidas como globais, onde se encontra uma forte concentração de matrizes das empresas multinacionais.

A atual estrutura da atividade econômica tem acarretado mudanças na organização do trabalho e na demanda por trabalho. A descentralização (dos investimentos produtivos) tem reduzido os trabalhos de renda média nas principais cidades e elevado os de renda elevada e de baixa renda. A estrutura das *global cities* se constitui, então, na expansão das desigualdades enquanto qualificações e renda, agravando, dessa forma, o fenômeno da pobreza em contraste com uma maior opulência, qual seja, o maior enriquecimento dos mais ricos e, além disso, a diminuição do peso das camadas médias. Entretanto, muitos autores questionam esse argumento, e várias análises de cidades de múltiplos continentes não corroboram com a tendência de uma maior desigualdade socioeconômica, demonstrando que esse “modelo” (*global cities*) não explica, inclusive, a heterogênea conformação das metrópoles dos países ricos. Nos exemplos discutidos nesta tese, não se

percebeu a hipótese da polarização, apesar da maior parte das metrópoles iberoamericanas aqui discutidas terem presenciado a desindustrialização/terciarização. Alguns desses questionamentos referem-se à escolha das variáveis utilizadas para se inferir a existência ou não da polarização. Destaca-se que a atual etapa do capitalismo, notadamente nos países desenvolvidos, expandiu as atividades que requerem baixa qualificação e pouco capital, atividades que prosperam, quase sempre, no setor informal da economia urbana, agora favorecida por uma maior flexibilização das relações de trabalho. Essas características foram historicamente vinculadas ao desenvolvimento do urbano dos países periféricos, como o caso do Brasil.

Compreender as mudanças de duas metrópoles regionais do Brasil é também refletir sobre as transformações do processo de desenvolvimento brasileiro. Essa reflexão foi inicialmente remetida para o período que se estende de 1930 até 1980, pois nesse período o país viabilizou uma profunda transformação da estrutura socioeconômica nacional a partir da internalização do setor industrial que, apesar de incompleto, tornou-se o setor dinâmico de acumulação de capital. Entretanto, esse processo de desenvolvimento foi conservador social e politicamente e produziu uma forte concentração de renda em termos espaciais e pessoais, não obstante ter potencializado uma importante mobilidade ascendente para uma parcela da população brasileira. Dessa forma, diferentemente dos países desenvolvidos que conseguiram viabilizar condições mais homogêneas em termos socioeconômicos, o estilo de desenvolvimento do Brasil produziu forte heterogeneidade. Esse padrão de desenvolvimento entrou em crise nos anos 1980 em decorrência de múltiplos determinantes. Desde então vai se consolidando em termos nacionais o estabelecimento de políticas que em certo sentido significavam a própria negação daquelas que foram implementadas no período anterior. De 1980 para cá perdeu-se parcialmente a capacidade de planejamento e os sucessivos governos viabilizaram políticas econômicas restritivas, numa perspectiva mais favorável ao “mercado”, modificando a maneira de intervenção estatal na economia. Como o período anterior já tinha produzido os excluídos do processo de desenvolvimento, essa reorientação de política poderia agravar o quadro social brasileiro. Isso se constatou verdadeiro pois os resultados de tais políticas significaram baixo crescimento do produto, crescimento do desemprego, precarização das condições de trabalho, queda do rendimento real, entre outros fatores. Ademais, a década de 1990

presenciou uma forte reestruturação produtiva, em parte por causa da abertura comercial e da valorização cambial do período. A questão central é que as transformações do capitalismo global impactariam de forma agravante o espectro da já elevada desigualdade socioeconômica brasileira, notadamente em função das análises que corroboram a perspectiva da *global city* para as metrópoles.

Entretanto, a economia brasileira modificou-se, na atual década, tendo como destaque a redução da desigualdade socioeconômica. Desde o início dessa desigualdade percebia-se uma importante recuperação da produção industrial e maior formalização do emprego, explicados, parcialmente, pelo crescimento das exportações. Posteriormente as políticas sociais e algumas específicas políticas setoriais permitiram o crescimento do consumo e do emprego, principalmente o formal. A prioridade para a redução da dívida externa e o controle da dívida pública interna significaram a redução dos juros e favoreceram o crescimento dos investimentos e do crediário. Nesta década o Brasil elevou ligeiramente o crescimento médio do PIB em relação à década anterior, mas o resultado em termos de mercado de trabalho foi muito diferente, pois o desemprego caiu bastante, o rendimento cresceu e a formalidade também. Na discussão das duas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador ficaram evidentes esses dois momentos distintos da realidade brasileira.

A análise sobre as regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Salvador nas décadas de 1990 e atual apresenta alguns resultados importantes. A partir dos dados da PNAD constatou-se que após um período de crescente desemprego, informalização e precarização do trabalho, nos anos 1990, essa primeira década do século XXI recuperou a capacidade de gerar e formalizar empregos nas duas regiões. Como afirmado para o caso brasileiro, nos anos 2000 a desigualdade da renda do trabalho vem caindo de forma significativa nessas regiões metropolitanas. No tocante ao aspecto regional, as metrópoles de Belo Horizonte e Salvador crescem populacionalmente mais que seus respectivos estados, e, se o crescimento do PIB destes ficou um pouco abaixo da média nacional no período 1995 a 2006, as regiões metropolitanas apresentaram um desempenho satisfatório, principalmente Salvador, podendo isso ser um reflexo dos investimentos realizados pela Ford desde o final dos anos 1990. Quanto ao desempenho dos grupos ocupacionais, percebe-se que o grupo moderno (G1) cresceu mais que os grupos tradicional articulado ao G1 e tradicional, nas duas regiões

metropolitanas, ressaltando-se que esse crescimento foi muito superior na atual década. Ademais o peso relativo do grupo tradicional é maior na região de Salvador que na de Belo Horizonte. Outra constatação importante se refere ao desempenho do G2, o grupo tradicional articulado produtivamente ao G1. Com exceção da RMBH no período 2001 a 2007, o G2 cresceu mais que o G3 na RMBH no período 1995 a 2001 e na RMS nos dois. Isso significa que as empresas, industriais ou mesmo de serviços, dessas regiões estão utilizando o expediente da terceirização e terciarização enquanto estratégia de reestruturação produtiva. Outra característica importante a ser ressaltada se refere ao desempenho do grupo tradicional (G3), pois, como se trata de um grupo que depende dos demais enquanto circuito de renda-consumo, e como o desempenho desse grupo ficou aquém dos demais, pode-se deduzir que a renda dos grupos 1 e 2 não se recuperou a ponto de viabilizar uma maior expansão ocupacional do grupo tradicional não articulado produtivamente ao moderno.

No tocante à matriz de inserção ocupacional (cruzamento dos grupos ocupacionais com os setores de atividade econômica) percebe-se, inicialmente, que o terciário-empresas foi o subsetor que apresentou a maior variação percentual de crescimento nas duas regiões metropolitanas. O crescimento desse subsetor ocorreu com maior expansão do grupo tradicional na década de 1990 e, na década posterior, com o grupo moderno, nas duas regiões. No período mais recente a taxa de crescimento desse grupo moderno do terciário-empresas foi bastante expressiva e denota o crescimento de um terciário que há muito não ocorria no contexto brasileiro, notadamente em duas metrópoles regionais. Essa constatação difere dos valores encontrados por Carvalho (2004), pois esse autor constatou, para a década de 1990, um terciário que não se “modernizava”.

Nas duas regiões metropolitanas o desempenho da indústria de transformação ocorreu de forma semelhante. Na metade final da década de 1990 as ocupações nesse subsetor cresceram menos que os dos demais e na atual década o crescimento foi superior. Quando se cruza a ocupação desse subsetor com os grupos ocupacionais percebe-se uma avaliação não favorável, pois parte desse crescimento ocorreu mais aceleradamente no grupo tradicional, ou seja, esse subsetor tornou-se menos “moderno”. A indústria de transformação é um setor bastante sensível à concorrência local e estrangeira e, nesse sentido, baixo crescimento do PIB, restrição ao investimento público e privado, políticas

que favoreçam a valorização cambial, entre outras, significam forte necessidade de redução de custos.

O grupo 2, o tradicional articulado produtivamente ao moderno (G1), é o de menor peso relativo comparativamente aos demais grupos. Quanto ao desempenho deste grupo por setores de atividade econômica, algumas observações são importantes. Inicialmente é relevante frisar que é o menor grupo ocupacional e, quando se considera a inserção desse na indústria de transformação, percebem-se comportamentos distintos entre as regiões metropolitanas. Na RMBH o maior crescimento do G2 industrial ocorreu entre 2001 e 2007, embora se esperasse que isso deveria ter ocorrido entre 1995 a 2001, período de maior restrição e que esse crescimento seria um estímulo maior para as empresas “terceirizarem”. Esse “comportamento esperado” ocorreu na RMS. Quanto ao G2 do subsetor terciário-empresas, pode-se constatar que o crescimento foi pequeno em ambas as regiões, sendo que o desempenho foi maior no período 1995 a 2001, como seria de supor. Ressalta-se, entretanto, que tal desempenho foi pouco superior. Por fim, o período 2001 a 2007 sinalizou um processo efetivo de recuperação, porém com desequilíbrios setoriais importantes, ou seja, a indústria apresentando uma incapacidade de se recuperar qualitativamente quando se considera a análise por grupos ocupacionais, e o setor de serviços apresentando uma melhora vigorosa nas duas metrópoles.

As principais hipóteses levantadas nesta tese indicam que as regiões metropolitanas mundiais tendencialmente se desindustrializam (assim como os próprios países já desenvolvidos), e que o processo de reestruturação produtiva torna o setor industrial mais semelhante à heterogênea configuração do setor de serviços. Ademais, as cidades globais desenvolveram/desenvolvem um conjunto complexo de atividades fortemente polarizadoras social e economicamente. No contexto das metrópoles aqui discutidas, a desindustrialização não ocorreu, pois o setor industrial apresentou um desempenho razoável nas duas regiões. Essas apresentaram um desempenho econômico favorável nessas últimas décadas e os motivos dessa não desindustrialização podem ser múltiplos e demandam novas e mais aprofundadas análises que não foram aqui discutidas. Qualificação de mão-de-obra, infraestrutura econômica, proximidade de fornecedores e de mercado, um entorno, principalmente o de maior polarização pelas duas metrópoles, que por diversos motivos

apresenta dificuldades para absorver os investimentos industriais, entre outros, são alguns dos fatores que podem intervir para essa não desindustrialização.

O período aqui considerado demonstra dois momentos qualitativos diferentes, mas é importante destacar que a terceirização industrial, e mesmo a do setor de serviços, não foi significativa no período, sendo que entre os anos de 2001 e 2007 o setor de serviços desenvolveu seu segmento mais moderno, seja no atendimento às demandas empresariais (de todos os setores de atividade econômica), seja no de atendimento às demandas sociais. Essa modernização associada às melhorias das políticas sociais no período favoreceu uma significativa redução da desigualdade da renda, tanto em termos nacionais, quanto nas duas regiões aqui analisadas. Portanto não se pode falar em polarização socioeconômica dessas metrópoles. O rebatimento da globalização sobre os espaços metropolitanos é, assim, diferenciado, não assumindo características e tendências que possam ser consideradas comuns a todos. A questão nacional (estratégias de desenvolvimento e de inserção em termos globais, desempenho econômico, políticas sociais, entre outras), a regional/local, são relevantes quando se discutem as mudanças econômicas e os rebatimentos sobre os mercados de trabalho, ou seja, sobre a polarização desses mercados metropolitanos. Os fatores intervenientes à reconfiguração das atividades econômicas são múltiplos, sendo que os decorrentes da globalização não são necessariamente os mais influentes. Assim, as duas metrópoles aqui analisadas ressaltam que o contexto nacional e regional/local é importante e podem significar tendências completamente díspares quando comparadas às polarizações socioeconômicas que se percebem nas cidades globais. Esses questionamentos finais indicam novas perspectivas de análise para melhor compreensão das múltiplas articulações entre estrutura produtiva (permeada pela globalização) e mercado de trabalho dos espaços metropolitanos de países como o Brasil.

Bibliografia

AMADEO, E. J. & NERI, M. Houve precarização do setor de serviços? Qualidade do emprego e reestruturação produtiva (1989-96), Recife: **Anais do 25º Encontro Nacional de Economia da ANPEC**, dezembro/1997.

ANDRADE, L. T. et al, **Como Anda a Região Metropolitana de Belo Horizonte**. Brasília: Ministério das Cidades/Observatório das Metrôpoles, 2008.

ANDRADE, T. A. & SERRA R. V. Crescimento econômico nas cidades médias brasileiras. Rio de Janeiro: IPEA, **Texto para Discussão**, nº 592, 1998.

ARAÚJO, Maria de Fátima, Reestruturação produtiva e transformações econômicas: Região Metropolitana de São Paulo. **São Paulo em Perspectiva**, vol.15, nº.1, São Paulo, Jan./Mar., 2001.

ARBACHE, J. S. How do economic reforms affect the structure of wages: the case of an industrializing country labor markets. **Annals of the XII World Congress of the International Economic Association**. Buenos Aires, 1999.

AZZONI, C. R. **Indústria e Reversão da Polarização no Brasil**. São Paulo: IPE-USP, 1986.

AZZONI, C. R. Concentração Regional e Dispersão das Rendas Per Capita Estaduais: análise a partir das séries históricas estaduais de PIB, 1939-1995. **Estudos Econômicos**, 27 (3) 341-393, IPE-USP, SP, 1997.

AZZONI, C. R. & SERVO, M. S. **Education, cost of living and regional wage inequality in Brazil**. Paper in Regional Science, 2001 (forthcoming).

BAENINGER, R. A. Redistribuição Espacial da População e Urbanização: mudanças e tendências recentes. In: GONÇALVES, M.; BRANDÃO, C.; GALVÃO, A. (Org.). **Regiões e Cidades, Cidades nas Regiões: o desafio urbano regional**.. 1 ed. São Paulo: Editora da Unesp, 2003,

BALTAR, P. E. A. Estagnação da economia, abertura e crise do emprego urbano no Brasil. **Economia & Sociedade**, Campinas, nº 8, p. 75-111, 1996.

BALTAR, P. E. A., Estrutura econômica e emprego urbano na década de 1990. In: PRONI, M.W. & HENRIQUE, W. (org.). **Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90**. São Paulo: Ed. UNESP; Campinas, SP: Instituto de Economia da Unicamp, 2003.

BALTAR, P. & DEDECCA, C. Notas sobre o mercado de trabalho na industrialização restringida, **Anais do IV Encontro Nacional da ABET**, São Paulo, 1995.

BALTAR, Paulo, KREIN, José Dari, & MORETTO, Amilton, O Emprego Formal nos Anos Recentes. In: FAGNANI, Eduardo & POCHMANN, Márcio (Org.) **Debates**

contemporâneos: economia social e do trabalho, nº 1: Mercado de trabalho, relações sindicais, pobreza e ajuste fiscal. São Paulo: LTr, 2007.

BANCO CENTRAL DO BRASIL – BACEN, Indicadores Econômicos, 2007.

BARROS, R. P.; HENRIQUES, R. & MENDONÇA, R. A estabilidade inaceitável: desigualdade e pobreza no Brasil. In: HENRIQUES, R. **Desigualdade e pobreza no Brasil.** Rio de Janeiro: IPEA, Cap. 1, 2000.

BARROS, R. P. de; CARVALHO, M. de; FRANCO, S.; MENDONÇA, R. A queda recente da desigualdade de renda no Brasil. Rio de Janeiro: Ipea, (**Texto para Discussão**, nº 1.258), 2007.

BATISTA JR, P. B. O Plano Real à Luz da Experiência Mexicana e Argentina, In: **Estudos Avançados**, v. 10, nº 28, Instituto de Estudos Avançados, Universidade de São Paulo, setembro/dezembro de 1996.

BAZIN, L., DIDRY, C. ROULLEAU-BERGER, L. SELIM, M. Salariats incertains. Réflexions sur les incises économiques de la globalisation, In: DIDRY *et al* (Coord.) **Travail Globalisé – Travail Singulier, L’Homme et la Société, Revue internationale de recherches et de synthèses en sciences sociales**, L’Harmattan, Paris, 2004.

BELLUZZO, L. G. M. & ALMEIDA, J. S. G. A crise da dívida e suas repercussões sobre a economia brasileira, In: BELLUZZO & BATISTA Jr. (Org.) **A luta pela sobrevivência da moeda nacional**, Rio de Janeiro: Paz & Terra, 1992.

BELLUZZO, L. G. M. & ALMEIDA, J. S. G. **Depois da queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

BELLUZZO, L.G.M. & COUTINHO, L. Financeirização da riqueza, inflação de ativos e decisões de gasto em economias abertas. Campinas: IE/UNICAMP, **Revista Economia e Sociedade**, nº 11, 1998.

BENKO, G. **Economia, espaço e globalização:** na aurora do século XXI. São Paulo: Editora Hucitec, 1996.

BENKO, G. & PECQUEUR, B., Les ressources de territoires et les territoires de ressources. **Finisterra**, vol. 36, no 71, pp. 7-19, 2001.

BOLAÑO, C. & MATTOS, F. Conhecimento e informação na atual Reestruturação Produtiva: para uma crítica das teorias da Gestão do Conhecimento. In: FIDALGO, António & SERRA, Paulo (Ed.). **Ciências da Comunicação em Congresso na Covilhã**, ACTAS do III SOPCOM, VI LUSOCOM e II IBÉRICO, Volume 3, Visões Disciplinares. Covilhã: LabCom, 2005.

BORJA, Jordi. Revolución y contrarrevolución en la ciudad global: las expectativas frustradas por la globalización de nuestras ciudades. **Revista EURE**, vol. 33, no 100, pp. 35-50. Santiago de Chile, dezembro de 2007.

BRANDÃO, M. D. O último dia da criação: mercado, propriedade e uso do solo em Salvador. In: VALLADARES, L. (Org.) **Habitação em questão**. Rio de Janeiro: Zahar, 1981.

BRANDÃO, C.A. **A Dimensão Espacial do Subdesenvolvimento: uma agenda para os estudos urbanos e regionais**. Unicamp, Instituto de Economia, Tese de Livre Docência, Campinas, 2003.

CACCIAMALI, M. C. Política social e reforma laboral no Brasil. Os desafios dos sindicatos sob o governo Lula. **Relaciones Laborales**, Montevideo, v. 7, p. 64-82, 2005.

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

CANO, W. **Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil – 1930-1995**. Campinas: Editora do Instituto de Economia da UNICAMP, 1981.

CANO, W. **Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil - 1930-1970**. São Paulo: Editora Global/UNICAMP, 1985.

CANO, W. Urbanização, sua Crise e Revisão de seu Planejamento. In: **Revista de Economia Política**, nº 1; 1-3/1989.

CANO, W. Auge e Inflexão da Desconcentração Econômica Regional no Brasil. Anais do **XXIII Encontro da Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia - ANPEC**. Salvador, BA: p.628-644, 1995.

CANO, W. **Desequilíbrios Regionais e Concentração Industrial no Brasil (1930-1995)**. Campinas, SP: IE/UNICAMP, 1998, 2ª. edição.

CANO, W. **Soberania e política econômica na América Latina**. São Paulo: Unesp; Campinas: Unicamp, 2000.

CANO, W. **Ensaio sobre a Formação Econômica Regional do Brasil**. Campinas, SP: Editora UNICAMP/Instituto de Economia (IE) - Fecamp, 2002.

CARAVACA, I.; GONZÁLEZ, G.; SILVA, R. Innovación, redes, recursos patrimoniales y desarrollo territorial, **Revista EURE**, vol. XXXI, nº 94, pp. 5-24, Santiago de Chile, 2005.

CARAVACA, I. & MÉNDEZ, R. Trayectorias industriales metropolitanas: nuevos procesos, nuevos contrastes. Santiago do Chile: **Revista EURE**, nº 87, p.37-50, ago./sept. 2003.

CARLOS, Ana Fani Alessandri “São Paulo: as contradições no processo de reprodução do espaço”. In: **O espaço urbano: Novos escritos sobre a cidade**. São Paulo, Ed. Contexto, pp. 89 – 107, 2004.

CARNEIRO, R. **Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX**, São Paulo, UNESP, 2002.

CARNEIRO, R. A supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula, In: **Política Econômica em foco**, CECON, IE/UNICAMP, Nov/Abr 2006, Campinas, 2006.

CARNEIRO, R. Dinâmica de crescimento da economia brasileira: uma visão de longo prazo. Campinas - SP: Instituto de Economia da Unicamp, ago. 2007 (**Texto para Discussão** nº 130), 2007.

CARVALHO, M. S. **Absorção de mão-de-obra no setor de serviços brasileiro dos anos 90**. Dissertação de Mestrado . Campinas: UNICAMP, IE, 2004.

CARVALHO NETO, Antonio. **Relações de trabalho e negociação coletiva na virada do milênio: estudo em quatro setores dinâmicos da economia brasileira**. Petrópolis: Vozes, 2001.

CARVALHO NETO, A.M.; NEVES, M.A. & JAYME, J. Setor Informal: abrigo para o trabalho infantil. In MARQUES, NEVES & CARVALHO (Org.) **Trabalho Infantil: a infância roubada**. Belo Horizonte, MTE, ICA, IRT/PUC Minas, 2002.

CARVALHO NETO, Antonio; NEVES, Magda de Almeida; OLIVEIRA, André Mourthé de. “Políticas públicas na área de trabalho: desafios e oportunidades para o Estado de Minas Gerais”. Capítulo 2, volume VIII, Coletânea “**Minas Gerais Século XXI**”. Belo Horizonte: BDMG – Banco de desenvolvimento do Estado de Minas Gerais, 2002.

CARVALHO, I. M. & PEREIRA, G. (Coord.) **Como anda Salvador e sua região metropolitana**. Brasília: Ministério das Cidades. Salvador: Observatório das Metrôpoles, 2008.

CARVALHO, I. M. M. & PINHO, A. J. A. Duas lógicas em conflito: moradia e solo urbano em Salvador. In: RIBEIRO, Luiz Cesar & AZEVEDO, Sérgio (Org.). **A crise da habitação nas grandes cidades brasileiras: da moradia à questão urbana**. Rio de Janeiro, UFRJ, p. 189–204, 1996.

CARVALHO, I. M. M.; ALMEIDA, P. H. & AZEVEDO, J. S. Dinâmica metropolitana e estrutura social em Salvador. Tempo Social: **Revista Sociologia da USP**, São Paulo, vol. 13, nº 2, 2001.

CASTEL, R. **As Metamorfoses da Questão Social: uma crônica do salário**, Petrópolis, Rio de Janeiro: Editora Vozes, 3ª edição, 2001.

CASTELLS, M. Working notes for a critical theory of informational society, In: **Critique of Anthropology**, vol. 16, nº 1, SAGE, 1996.

CASTELLS, M. **A sociedade em rede: a era da informação: economia, sociedade e cultura**. São Paulo: Editora Paz e Terra, v.1, 1999.

CASTELLS, Manuel. “Para o Estado-rede: globalização econômica e instituições políticas na era da informação”. In: PEREIRA, Bresser et. al. (org.) **Sociedade e Estado em Transformação**. São Paulo, Editora UNESP; Brasília, ENAP, 2001.

COUTINHO, L. O desempenho da indústria sob o Real. In: MERCADANTE, A. (Org.) **O Brasil pós-Real: a política econômica em debate**. Campinas: UNICAMP, IE, 1997.

COUTINHO, L. G. & BELLUZZO, L. G. Desenvolvimento e Estabilização sob Finanças Globalizadas, In: **Economia & Sociedade**, IE/UNICAMP, 1997.

DEDECCA, C. S. As ondas de racionalização produtiva e as relações de trabalho no capitalismo avançado. In: **Economia & Sociedade**, Campinas, (9): 49-67, dez. 1997.

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

DEDECCA, C.S. **Emprego e qualificação no Brasil nos anos 90**. Campinas: Instituto de Economia da Unicamp, Mimeo, 1999.

DEDECCA, C. S. Reorganização das Relações de Trabalho no Brasil. A Flexibilidade é a Única Alternativa? In: CARVALHO NETO, A. M. & CARVALHO (Org.) **Sindicalismo e negociação coletiva nos anos 90**. Belo Horizonte: Editora PUC Minas, 2000.

DEDECCA, C. S. Reorganização Econômica, Absorção de Mão-de-Obra e Qualificação In: **Revista de Economia Política**, vol. 22, n. 2 (86), abril/junho, 2002.

DEDECCA, C. S. & MANTAGNER, P. Crise econômica e desempenho do terciário, **Revista da Fundação SEADE**, vol. 6 nº3, jul/set. S. Paulo, 1992.

DEDECCA, C. & ROSANDISKI, E. Enfim, esperança de réquiem para a tese da “inempregabilidade”. In: FAGNANI, Eduardo & POCHMANN, Márcio (Org.) **Debates contemporâneos: economia social e do trabalho, nº 1: Mercado de trabalho, relações sindicais, pobreza e ajuste fiscal**. São Paulo: LTr, 2007.

DELFIM NETTO, A. O desemprego é a âncora do Real. In: MINEIRO, A. ELIAS, L. BENJAMIN, C. (Org.) **Visões da Crise**. Rio de Janeiro: Contraponto, 1998.

DELFIM NETTO, A. **A política macroeconômica em foco**, Carta Capital, nº 513, 2007.

DINIZ, C. C. **Estado e Capital Estrangeiro na Industrialização Mineira**. Belo Horizonte: Editora da UFMG, 1981.

DINIZ, C. C. Desenvolvimento Poligonal no Brasil: nem desconcentração, nem contínua polarização. Belo Horizonte: **Nova Economia**. v.3, n.1. p. 35-64, 1993.

DINIZ, C. C. **Impactos Territoriais da Abertura Externa, Privatizações e Reestruturação Produtiva no Brasil**. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, Mimeo, 1999.

DINIZ, C. C. “Impactos territoriais da reestruturação produtiva”. In: RIBEIRO, Luiz César de Queiroz (org.). **O futuro das metrópoles: desigualdades e governabilidade**. Rio de Janeiro: Revan: Fase, 2000.

DUPAS, Gilberto **Economia Global e Exclusão Social: Pobreza, Emprego, Estado e o Futuro do Capitalismo**. São Paulo: Paz & Terra, 1999.

FAJNZYLBBER, F. Industrialización en America Latina: de la *caja negra* al *casillero vasio*, **Cadernos da CEPAL**, Santiago do Chile, 1989.

FAHRI, Maryse, O impacto dos ciclos de liquidez no Brasil: mercados financeiros, taxa de câmbio, preços e política monetária, In: **Política Econômica em foco**, CECON, IE/UNICAMP, Nov/Abr, Campinas, 2007.

FERNANDES, Ana C. Da reestruturação corporativa à competição entre cidades: lições urbanas sobre os ajustes de interesses globais e locais no capitalismo contemporâneo. In: **Espaço & Debates**, n° 41, pp. 26-45, 2001.

FERNANDES, A. C. & CANO, W. O movimento do pêndulo: justiça social e escalas espaciais no capitalismo contemporâneo, In: DINIZ, C. C. & LEMOS, M. (Org.) **Economia e Território**, Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005

FERREIRA, C. G. O Fordismo, sua crise e o caso brasileiro. **Texto para discussão** n° 65, B. Horizonte: CEDEPLAR/UFMG, 1993.

FRANCO, A.; SANTOS, E. & GABRIELLI, L. Salvador dos novos horizontes. **Força de trabalho e emprego**. Salvador, 5(2): 21–29, maio–agosto, 1998.

GILPIN, R. **The Political Economy of International Relations**. New Jersey: Princeton University Press, 348p, 1987.

GLYN, A. *et all* The Rise and Fall of the Golden Age In: MARGLIN & SHOR (Ed) **The Golden Age of Capitalism: lessons for the 1990's**. Oxford University Press, 1990.

GOTTDIENER, Mark A teoria da crise e a reestruturação socio-espacial: o caso dos Estados Unidos. In: VALLADARES, Lícia, PRETECEILLE, Edmond, (coord.) **Reestruturação urbana: tendências e desafios**. São Paulo: Nobel/IUPERJ, 1990

GOTTDIENER, M. **A produção social do espaço urbano**. São Paulo: EDUSP, 1993.

GRAZIANO DA SILVA, J. O novo rural brasileiro. In: SHIKI, S. et al (Org.) **Agricultura, meio ambiente e sustentabilidade do cerrado brasileiro**. Uberlândia: Universidade Federal de Uberlândia, 1997.

GREEN, F.; DICKERSON, A. & ARBACHE, J. **A picture of wage inequality and the allocation of labor through a period of trade liberalization: the case of Brazil**. World Development, Forthcoming, 2001.

GUIMARÃES NETO, L. Desigualdades e Políticas regionais no Brasil: Caminhos e Descaminhos. Brasília, DF: **Planejamento e Políticas Públicas**, nº 15, p. 41-95, IPEA, 1997.

HARVEY, D. El arte de la renta. In SMITH, N. & HARVEY, D. (2005), **Capital financiero, propiedad inmobiliaria y cultura**. Barcelona: MA-CBA – Universidad Autónoma de Barcelona, 2005.

HENRIQUE, W. Crise econômica e ajuste social no Brasil, In: OLIVEIRA, M. A. (Org.) **Reforma do Estado e políticas de emprego no Brasil**, Campinas: UNICAMP. IE, 1998.

HERCE, Manuel Urbanización, precios del suelo; y modelo territorial: la evolución reciente del área metropolitana de Barcelona. **Revista EURE**, vol. 31, nº 93, pp. 35-51, Santiago de Chile, 2005.

IBGE, Sistema de Contas Nacionais, Rio de Janeiro, 2007.

IBGE, Sistema de Contas Nacionais, Rio de Janeiro, 2008.

IBGE, Sistema de Contas Nacionais, Rio de Janeiro, 2009.

IEDI, Carta IEDI, Comércio exterior e comércio interno, nº286, São Paulo: FIESP, 2007.

JAYME, J. G. (COORD.) & OLIVEIRA, A. M. **Trabalho e Cidade: o caso da Região Metropolitana de Belo Horizonte – 1991/2000**, FIP/PROPPG/IRT PUC MINAS, BELO HORIZONTE, 2004.

KLINK, Jeroen Johannes. **A cidade-região: regionalismo e reestruturação no grande ABC paulista**. Rio de Janeiro: DP&A, 2001.

KOHAN, Gustavo. “Estrutura Social e Desigualdades Socioespaciais: a metrópole de Buenos Aires”. In: RIBEIRO, Luiz César de Queiroz (org.). **O futuro das metrópoles: desigualdades e governabilidade**. Rio de Janeiro: Revan: Fase, 2000.

KOWARICK, L. & CAMPANÁRIO, M. São Paulo: metrópole do subdesenvolvimento industrializado. In: KOWARICK, L. (org). **As lutas sociais e a cidade - São Paulo: passado e presente**. São Paulo: Paz e Terra, 1988.

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

LAGO, Luciana Corrêa do. “O que há de novo na clássica dualidade núcleo-periferia: a metrópole do Rio de Janeiro”. In: RIBEIRO, Luiz César de Queiroz (org.). **O futuro das metrópoles: desigualdades e governabilidade**. Rio de Janeiro: Revan: Fase, 2000.

LAMBOOY, J. & MOULAERT, F. “La Organización económica de las Ciudades: una perspectiva institucional”. In: **Cadernos IPPUR**, ano XIII, no. 1, jan-jul de 1999.

LEBORGNE, D. & LIPIETZ, A. Flexibilidade defensiva ou flexibilidade ofensiva: os desafios das novas tecnologias e da competição mundial. IN: PRETECEILLE, Edmond e VALLADARES, Licia (coord.). **Reestruturação urbana: tendências e desafios**. São Paulo: Nobel/IUPERJ, 1990.

LE MOS, M. B. Desenvolvimento econômico e a regionalização do território. In: DINIZ, C. C. & CROCCO, M. (Org.). **Economia Regional e Urbana - Contribuições Teóricas Recentes**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2006.

LE MOS, M.B.; DINIZ, C.C. & GUERRA, L.P. Polos Econômicos do Nordeste e suas Áreas de Influência: uma aplicação do modelo gravitacional utilizando Sistema de Informações Geográficas (SIG). In: LEMOS M.B.; DINIZ, C.C.; GUERRA, L.P. & MORO, S. (2003). A Nova Configuração Regional Brasileira e sua Geografia Econômica. **Estudos Econômicos**, 33, 665 – 700, 1999.

LIPIETZ A. **Miragens e milagres: problemas da industrialização no Terceiro Mundo**. São Paulo: Nobel, 231p, 1985.

LOPREATO, F. L. C., **O colapso das finanças estaduais e a crise da federação**. Ed. Unesp/Unicamp, São Paulo/Campinas, 2002.

MAIA, K. **Progresso tecnológico, qualificação da mão-de-obra e desemprego**. Departamento de Economia. Tese de doutorado. Universidade de Brasília, 2001.

MALDONADO, Jesús Leal. “Economia, emprego e desigualdade social em Madri”. In: RIBEIRO, Luiz César de Queiroz (org.). **O futuro das metrópoles: desigualdades e governabilidade**. Rio de Janeiro: Revan: Fase, 2000

MAMMARELLA, Rosetta. “Economia e Ocupação no Espaço Metropolitano: transformações recentes de Porto Alegre”. In: RIBEIRO, Luiz César de Queiroz (org.) **O futuro das Metrópoles: desigualdades e governabilidade**. Rio de Janeiro: Revan: Fase, 2000.

MARICATO, E. **A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial**. São Paulo: Alfa-Ômega, 1979.

MASBOUNGI, A. **Colección Projet Urbain**. París: Ministère d’Equipement, 1997.

MATTOS, Carlos A. de; Movimientos del capital y expansión metropolitana en las economías emergentes latinoamericanas. **Revista de Estudios regionales**, Málaga, nº 60, mai-ago, 2001.

MATTOS, Carlos A. de. Globalização e metropolização: Santiago, uma história de mudança e continuidade. In: RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz (org.) **Metrópoles: entre a coesão e a fragmentação, a cooperação e o conflito**. São Paulo, Editora Fundação Perseu Abramo, 2004

MATTOSO, J. **A Desordem do Trabalho**. São Paulo: Editora Scritta, 1995.

MEINERS, W.E. “Novo Ciclo de Investimentos da Indústria Automobilística no Brasil e seus Desdobramentos Regionais”. In: **Cadernos IPPUR**, ano XIII, no. 1, jan-jul/1999.

MINGIONE, E. Fragmentação e Exclusão: A Questão Social na Fase Atual de Transição das Cidades nas Sociedades Industriais Avançadas. Rio de Janeiro: **Dados**, vol. 41, nº 4, 1998.

MONTEIRO NETO, A. **Desenvolvimento Regional em Crise: Políticas Econômicas Liberais e Restrições à Intervenção Estatal no Brasil dos Anos 90**. Campinas, SP: UNICAMP, IE, 2005. (Tese de Doutorado).

MOREIRA, M.; NAJBERG, S. Abertura comercial: criando ou exportando empregos? In: **Pesquisa e Planejamento Econômico**, 28(2), pp. 371-398, Rio de Janeiro, 1998.

MOURA, Rosa. Morfologias da concentração no Brasil: o que se configura além da metropolização? **XI Encontro Nacional da ANPUR**, Salvador, 2005.

MUXÍ, Z. **La arquitectura de la ciudad global**. Barcelona: G. Gili, 2004.

NABUCO, M. R. & LAVINAS, L. Crise Econômica e Terciarização no Mercado de Trabalho, In: **São Paulo em Perspectiva**, 6(3):39-47, Julio/Set., 1992.

NAHAS, M.; OLIVEIRA, A. & CARVALHO NETO, A. Acesso à ocupação e à renda *versus* escolarização no espaço intra-urbano de grandes cidades: o caso de Belo Horizonte. **10º Seminário sobre a Economia Mineira**, Diamantina, 2002.

NASSIF, A. Há evidências de desindustrialização no Brasil? São Paulo: **Revista de Economia Política**, vol 28, nº 1, jan./mar. 2008.

NERI, MARCELO C. Mercado de trabalho e desemprego no Brasil: diferentes histórias em diferentes situações. In: **Desigualdade e Pobreza no Brasil**, Rio de Janeiro, IPEA, 2000.

NERI, M.; CAMARGO, J. M. & REIS, M. C. Mercado de trabalho nos anos 90: fatos estilizados e interpretações. **Texto para discussão 743**, IPEA, Brasília, 2000.

NEVES, Magda de Almeida. “Impactos da reestruturação produtiva sobre as relações capital-trabalho: o caso da Fiat-MG”. In: OLIVEIRA, Francisco e COMIN, Álvaro (org.). **Os cavaleiros do antiapocalipse: trabalho e política na indústria automobilística**. São Paulo, CEBRAP/ Entrelinhas, 1999.

NEVES, Magda de Almeida & CARVALHO NETO, Antonio. “Novos Espaços de Produção, ‘Governança’ e Relações de Trabalho”. In: SILVA, Josué Pereira da; SANTOS, Myrian Sepúlveda dos e RODRIGUES, Iram Jácome (org.) **Crítica Contemporânea**. São Paulo: Annablume: Fapesp, 2002.

OECD, **Devolution and Globalisation: Implications for Local Decision-Makers**, OECD: Paris, 2001.

OIT - ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO, **Perspectivas do Trabalho, Relatório Anual**, 1998.

OLIVEIRA, A. **A modernização da indústria de autopeças mineira e seu impacto sobre o emprego e as relações de trabalho**. 1996. **Dissertação de Mestrado**. CEDEPLAR/UFMG, Belo Horizonte, 1996.

OLIVEIRA, A. M. Impacto da Automação sobre o Emprego e as Relações de Trabalho em Empresas de Autopeças em Minas Gerais. In: **VI Encontro da Associação Brasileira de Estudos do Trabalho - ABET**, Belo Horizonte, 1999.

OLIVEIRA, A M & CARVALHO NETO, A. Análise do mercado de trabalho da Região Metropolitana de Belo Horizonte no período de 1995 a 2001. In: **XIII Encontro Nacional da Associação Brasileira de Estudos Populacionais**, Ouro Preto/MG, 2002.

OLIVEIRA, A. M. & CARVALHO NETO, A. Análise da conjuntura econômica brasileira: o crescimento sustentável é viável? Belo Horizonte: **Economia & Gestão**, PUC Minas, vol. 5, nº 11, pp. 167-175, 2005.

OLIVEIRA, A. *et al.* Trabalho e cidade: o caso da Região Metropolitana de Belo Horizonte – 1980/1991. In: MENDONÇA, J. GODINHO, M. H. (Org). **População, espaço e gestão na metrópole: novas configurações, velhas desigualdades**. Belo Horizonte: Editora PUC Minas, 2003.

OLIVEIRA, A.; NEVES, M. & JAYME, J. Trabalho e renda na Região Metropolitana de Belo Horizonte numa perspectiva de sexo e cor. Salvador: **X Encontro da Associação Brasileira de Estudos do Trabalho (ABET)**, 2007.

OLIVEIRA, F. De. **Elegia para uma Re(li)gião**, RJ: Paz e Terra, 1977.

PACHECO, C. A. **Transformações do mercado de trabalho brasileiro entre 1980 e 1995 e perspectivas futuras**. Campinas, 1996. (Mimeo).

PACHECO, C. A. **Fragmentação da Nação**. Campinas, SP: UNICAMP. IE, 1998.

PARKINSON, M.; CHAMPION, T.; & EVANS, R. **State of the English Cities**. ODPM, London, 2006.

PELIANO, J. C. **Acumulação de trabalho e mobilidade do capital**. Brasília: Editora da UnB, 1997.

PESQUISA DE EMPREGO E DESEMPREGO (PED). Belo Horizonte: CEE/FPJ/DIEESE. Salvador: SEI/DIEESE, 2009.

PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIO (PNAD), Rio de Janeiro, IBGE, vários anos.

PIORE, M. & SABEL, C. **The Second Industrial Divide**. New York: Basic Books, 1984.

PIQUET, Rosélia. “Metrópoles e Reestruturação Produtiva no Brasil”. In: **Cadernos IPPUR**, ano X, nº. 2, ago-dez de 1996.

POCHMANN, M. **O trabalho sob fogo cruzado: exclusão, desemprego e precarização no final do século**. São Paulo: Editora Contexto, 1999.

POCHMANN, M. Ajuste Fiscal, Desajuste Social, In: FAGNANI, Eduardo & POCHMANN, Márcio (Org.) **Debates contemporâneos: economia social e do trabalho, nº 1: Mercado de trabalho, relações sindicais, pobreza e ajuste fiscal**. São Paulo: LTr, 2007.

PRETECEILLE, Edmond. “Divisão Social e Desigualdades: transformações recentes da metrópole parisiense”. In: RIBEIRO (org.) **O Futuro das Metrópoles: desigualdades e governabilidade**. Rio de Janeiro, Editora Revan, 2000.

RAMÍREZ, Blanca. Del funcionalismo industrial al funcionalismo de servicios: la nueva utopía de la metrópoli postindustrial del vale de México? **Revista EURE**, vol. 32, nº 95, pp. 61-74. Santiago de Chile, mayo de 2006.

RAMOS, L. & FERREIRA, V. Padrões espacial e setorial da evolução da informalidade no período 1992-2005. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, vol. 36, nº 3, dezembro de 2006.

RIBEIRO, Luiz César de Queiroz. “Cidade Desigual ou cidade partida? Tendências da metrópole do Rio de Janeiro”. In: RIBEIRO, Luiz César de Queiroz (org.). **O futuro das metrópoles: desigualdades e governabilidade**. Rio de Janeiro: Revan: Fase, 2000.

RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz. “Apresentação”. IN: RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz (org.) **Metrópoles: entre a coesão e a fragmentação, a cooperação e o conflito**. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2004.

RIBEIRO, L. C. & LAGO, L. Reestruturação nas grandes cidades brasileiras: o modelo centro-periferia em questão. In: **XV Encontro Anual da ANPOCS**, Caxambu, 1991

ROGERS, R. **Towards an urban renaissance**. Londres: Taylor & Francis, 2001

SABÓIA, J. Mudanças Estruturais e Emprego Industrial no Brasil. Macau: **III Encontro de Economistas de Língua Portuguesa**, junho/1998.

SALM, C. Estagnação Econômica, Desemprego e Exclusão Social. In: SICSÚ, J.; DE PAULA, L. F. & RENAUT, M. (Coord.) **Novo-Desenvolvimentismo**. Rio de Janeiro: Editoras. Manole e Fundação Konrad Adenauer, 2005.

SANTOS, M. **A Natureza do Espaço**. Técnica e Tempo. Razão e Emoção. 2ª Edição. São Paulo: Hucitec, 1997.

SASSEN, S. **The global city**: New York, London, Tokyo. Princeton: Princeton University, 1991.

SASSEN, Saskia, La Movilidad del Trabajo y del Capital: un estudio sobre la corriente internacional de la inversión y del trabajo. **Colección Informes y Estudios**, serie Empleo, nº 1, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1993.

SASSEN, S. **Informalization in advanced market economies**. Development Policies Department, Geneva: International Labour Office, 1997.

SASSEN, Saskia. El reposicionamiento de las ciudades y regiones urbanas en una economía global: ampliando las opciones de políticas y gobernanta, **Revista EURE**, vol. XXXIII, n. 100, pp. 9-34. Santiago de Chile, 2007.

SCOTT, A. J. *et al.* Cidades-regiões globais, **Espaço & Debates**, São Paulo: NERU, nº. 41, p. 11-25, 2001.

SERVO, L. M. S. **Diferenciais de salários no Brasil**. São Paulo: IPE-FEA/USP, (Dissertação de Mestrado), 1999.

SILVEIRA, Maria Laura. Metrópolis brasileiras: una análisis de los circuitos de la economía urbana. **Revista EURE**, vol. 33, nº 100, pp. 149-164. Santiago de Chile, dezembro de 2007

SOARES, S.; SERVO, L. M. S. & ARBACHE, J. O Que (não) Sabemos sobre a Relação entre Abertura Comercial e Mercado de Trabalho no Brasil. Rio de Janeiro: IPEA, **Texto para Discussão**, nº 843, 2001.

SOJA, Edward. **Geografias Pós-Modernas**. São Paulo: Ed Jorge Zahar, 1994.

SOUZA, Celina “Regiões Metropolitanas”. IN: RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz (org.) **Metrópoles: entre a coesão e a fragmentação, a cooperação e o conflito**. São Paulo, Editora Fundação Perseu Abramo, 2004

SOUZA, P.R. **A determinação do emprego e dos salários em economia atrasadas**, IFCH-Unicamp (Tese de Doutorado), Campinas, 1980.

SPECTOR, Thérèse. La prospective urbaine. Un état des lieux. **Futuribles**, n° 229, pp. 29-68, Paris, 1998.

Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (SEI). Salvador: Boletim Técnico, 2007.

TAVARES, M. C. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro**. Rio de Janeiro: Zahar, 1973.

TAVARES, M. C. O presente como história. In: MAGALHAES, J.P.; MINEIRO, A.; ELIAS, L. (Coord.). **Vinte anos de política econômica**. Rio de Janeiro: Contraponto, 1999.

TAVARES, M.C. & BELLUZZO, L.G.M. ‘A Mundialização do Capital e a Expansão do Poder Americano’, in J.L.Fiori (org.) **O Poder Americano**. Petrópolis, RJ: Editora Vozes, 2004.

TAVARES, M. C. & SOUZA, P. R. Emprego e salários na indústria: o caso brasileiro. São Paulo: **Revista de Economia Política**, vol. 1, n°1, jan-mar., 1981.

TEIXEIRA, João Gabriel & SOUZA, José Moreira de. “Organização Metropolitana e Estrutura Social: o caso de Belo Horizonte. In: RIBEIRO, Luiz César de Queiroz (org.). **O futuro das metrópoles: desigualdades e governabilidade**. Rio de Janeiro: Revan: Fase, 2000.

TUOK, I. & MYKHENKO, V. The trajectories of European cities, 1960-2005. **Cities**, vol. 24, n° 3, p. 165-182, Elsevier, 2007.

VELTZ, P. **Mondialisation villes et territoire, l'économie d'archipel**. Paris: PUF, Économie em Liberte, 1996.

VELTZ, Pierre. “Tempos da Economia, Tempos da Cidade: as dinâmicas”. In: ACSELRAD, Henri (org.) **A Duração das Cidades: sustentabilidade e risco nas políticas urbanas**, Rio de Janeiro, DP&A, 2001.