



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA**

MARCELO SARTORIO LOURAL

**FINANCEIRIZAÇÃO E EMPREGO FORMAL: UMA ANÁLISE
DA EXPANSÃO DOS SERVIÇOS ÀS EMPRESAS NO BRASIL
NO PERÍODO 2000-2008**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO APRESENTADA
AO INSTITUTO DE ECONOMIA DA UNICAMP
PARA OBTENÇÃO DO TÍTULO DE MESTRE EM
DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, NA ÁREA DE
ECONOMIA SOCIAL E DO TRABALHO.

PROF.^a DR.^a MARIA ALEJANDRA CAPORALE MADI – ORIENTADORA

ESTE EXEMPLAR CORRESPONDE À VERSÃO FINAL DA
DISSERTAÇÃO DEFENDIDA POR MARCELO SARTORIO
LOURAL E ORIENTADA PELA PROF.^a DR.^a MARIA
ALEJANDRA CAPORALE MADI.

A handwritten signature in blue ink is written over a horizontal line. The signature is stylized and appears to read "Marcelo Sartorio Loural".

CAMPINAS, 2011

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA POR
Maria Teodora Buoro Albertini – CRB8/2142 –
CEDOC/INSTITUTO DE ECONOMIA DA UNICAMP

L933f Loural, Marcelo Sartorio, 1983-
Financeirização e emprego formal: uma análise da expansão dos
serviços às empresas no Brasil no período 2000-2008 / Marcelo Sar-
torio Loural. - Campinas, SP: [s.n.], 2011.

Orientador: Maria Alejandra Caporale Madi.
Dissertação (mestrado) – Universidade Estadual de Campinas,
Instituto de Economia.

1. Capital (Economia) .2. Terceirização. 3. Mercado de traba-
lho. 4. Indústria de serviços. I. Madi, Maria Alejandra Caporale,
1959 -. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Econo-
mia. III. Título.

11-050-BIE

Informações para Biblioteca Digital

Título em Inglês: Financialization and formal employment: an analysis of the expansion
of business services in Brazil from 2000 to 2008

Palavras-chave em inglês:

Capital

Outsourcing

Labor force

Service industries

Área de Concentração: Economia Social e do Trabalho

Titulação: Mestre em Desenvolvimento Econômico

Banca examinadora:

Maria Alejandra Caporale Madi

Jose Ricardo Barbosa Gonçalves

Claudio Roberto Amitrano

Data da defesa: 04-08-2011

Programa de Pós-Graduação: Desenvolvimento Econômico

Dissertação de Mestrado

Aluno: **Marcelo Sartorio Loral**

**“Financeirização e Emprego Formal: uma Análise da
Expansão dos Serviços às Empresas no Brasil no
Período 2000-2008”**

Defendida em 04 / 08 / 2011

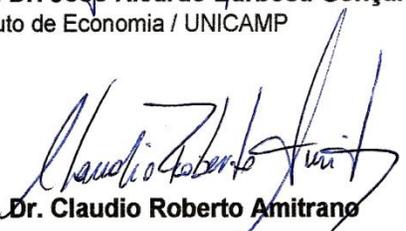
COMISSÃO JULGADORA



Prof.ª Dr.ª Maria Alejandra Caporale Madi
Instituto de Economia / UNICAMP



Prof. Dr. José Ricardo Barbosa Gonçalves
Instituto de Economia / UNICAMP



Prof. Dr. Claudio Roberto Amitrano
IPEA

Para Claudio, Salete e Leila

AGRADECIMENTOS

Os primeiros agradecimentos vão para meus pais, Claudio e Saete, por todos os esforços empreendidos e carinho dedicado à minha formação profissional e pessoal e por sempre acreditarem no meu potencial. Os agradecimentos à família são extensivos a meus avós, Júlio, Helena, Edgard e Marina (*in memorian*), pela importante participação que tiveram em minha vida.

Destino agradecimentos especiais também para Leila, pelo carinho, amor, companheirismo e compreensão que demonstra desde 2007 (ou 2006?) e pelo apoio sempre presente nos momentos difíceis.

Agradeço à professora Maria Alejandra Caporale Madi pelo excelente trabalho de orientação, com muita dedicação, paciência e grandes conselhos que certamente tem papel fundamental para o desenvolvimento deste trabalho; e pelas primeiras experiências de docência com as monitorias e o curso de extensão. Aos professores José Ricardo Barbosa Gonçalves e Amilton Moretto pelos comentários realizados na banca de qualificação, que contribuíram para dar um novo direcionamento ao estudo.

Ao professor Claudio Roberto Amitrano, por ter prontamente aceitado o convite para participar da banca de defesa.

Aos professores Ana Lúcia Gonçalves da Silva, Eugênia Leone, Marcelo Proni, Pedro Luiz Barros Silva, Francisco Lopreato, José Carlos Braga, Eduardo Fagnani, Waldir Quadros, Paulo Baltar, José Dari Krein e Jorge Tápia (*in memorian*) pelas excelentes disciplinas ministradas que contribuíram, cada qual à sua maneira, para minha formação e para o desenvolvimento desta dissertação.

Aos professores Célio Hiratuka, Fernando Sarti e Ana Rosa, pelas oportunidades a mim confiadas e pelo meu acompanhamento como aluno desde a graduação; aos demais pesquisadores do Neit, representados por Beatriz Bertasso e Adriana Marques, pela ótima convivência desde 2008.

Às professoras Maryse Farhi e Carla Côrte, pela ótima experiência didática.

Aos colegas do Mestrado em Economia Social e do Trabalho, André Calixtre, Camila Lins, Cassiano Trovão, Juliana Bacelar, Mesaque e Taíse Gehm pela convivência e pelas

discussões em aula; aos demais colegas de mestrado, representados por Bia Mioto e Daniel Sampaio.

A todos os amigos que sempre se preocuparam com o andamento de meu trabalho e me apoiaram quando preciso. Não vou citar nomes para não correr o risco de pecar pela omissão.

Aos funcionários do IE, da secretaria, da limpeza, do xerox, da biblioteca e demais atividades de apoio, representados por Daniel, Pedro, Cida, Fátima, Marinete e Alex.

Por fim, à Unicamp pelo apoio institucional e ao CNPq pelo apoio financeiro.

RESUMO

No regime de riqueza financeirizado a lógica que pauta as decisões capitalistas revela a predominância da esfera financeira sobre a produtiva com impactos relevantes sobre diversos aspectos da sociedade e da economia, entre eles a precarização do trabalho. Nesse contexto, pretende-se com este estudo analisar a evolução do emprego formal nos serviços prestados às empresas no Brasil, considerando os impactos da financeirização sobre as estratégias empresariais. Tais decisões passam a se pautar, em muitos casos, pela terceirização de atividades-meio, com impacto no setor de serviços. O estudo indica que, no Brasil, o período de crescimento econômico pós-2003 até a crise global trouxe um aumento do emprego no setor de serviços prestados às empresas que, embora proporcional ao movimento observado no emprego industrial, apresenta características marcantes de precarização em relação ao emprego no setor industrial.

Palavras-chaves: Financeirização; terceirização; emprego formal; serviços às empresas.

ABSTRACT

In the regime of financialization of wealth, the logic that guides the capitalist decisions reveals the predominance of the financial over the productive sphere with significant impacts on various aspects of economy and society, including precariousness of employment. In this context, the objective of this research is to analyze the evolution of formal employment in business services in Brazil, considering the impact of financialization on business strategies. Such decisions are guided, in many cases, by the outsourcing of some activities and this shows impacts on the services sector. The study indicates that in Brazil, the period of economic growth from 2003 to the global crisis has brought an increase in employment in the sector of business services that, although proportional to the movement observed in industrial employment, presents strong characteristics of precariousness when compared to the employment in the industrial sector.

Key-words: Financialization; outsourcing; formal employment; business services.

ÍNDICE DE TABELAS, GRÁFICOS E QUADROS

Tabelas

Tabela 1 - Crescimento do PIB e da Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) – Brasil, 1980 a 1989.....	30
Tabela 2 - Taxas de crescimento do PIB Industrial, pessoal ocupado na indústria, produtividade industrial e FBCF/PIB – Brasil, 1990-2003	33
Tabela 3 - Taxa de Variação do PIB e Taxas de Desemprego – Brasil, anos selecionados.....	37
Tabela 4 - Taxa de crescimento do PIB e dos componentes da demanda agregada – Brasil, 2000 a 2008.....	42
Tabela 5 - Porcentagem de ocupados com rendimentos positivos, por posição na ocupação – Brasil, 2003 e 2008	43
Tabela 6 - Porcentagem da população ocupada em países capitalistas avançados, por setor de atividade, Países selecionados, 1960-1981	47
Tabela 7 - Porcentagem da população civil ocupada empregada em atividades do setor de serviços – Países selecionados, 1987-1997.....	48
Tabela 8 - Variação da ocupação urbana e dos rendimentos médios, por setor da atividade econômica (setor de serviços classificado de acordo com a finalidade) – Brasil, 1992-2001	62
Tabela 9 - População ocupada por setor da atividade econômica – Brasil, 2003 e 2008	63
Tabela 10 - População ocupada no setor de serviços por subsetores – Brasil, 2003 e 2008.....	64
Tabela 11 - Grau de formalização dos subsetores dos serviços – Brasil, 2003 e 2008.....	65
Tabela 12 - Número de empregados formais nos serviços às empresas – total e porcentagem – Brasil, anos selecionados.....	76
Tabela 13 - Serviços às empresas - Criação de vagas – valores absolutos e percentuais – Brasil, períodos selecionados	76
Tabela 14 - Número de estabelecimentos formais nos serviços às empresas – total e porcentagem – Brasil, anos selecionados.....	80

Tabela 15 – Serviços às empresas - Criação de estabelecimentos formais – valores absolutos e percentuais – Brasil, períodos selecionados	80
Tabela 16 - Serviços às empresas - Distribuição dos estabelecimentos de acordo com o número de vínculos empregatícios ativos (%) – Brasil, 2000 e 2008	82
Tabela 17 - Serviços às empresas – Distribuição dos estabelecimentos segundo região - Brasil, 2000 e 2008	84
Tabela 18 - Serviços às empresas – Salário médio a preços constantes de 2009 – Brasil, anos selecionados.....	88
Tabela 19 - Serviços às empresas – Variação dos salários - Brasil, períodos selecionados	89
Tabela 20 - Serviços às empresas – Distribuição dos empregados por faixa salarial (em salários mínimos) - Brasil, 2000 e 2008	91
Tabela 21 - Serviços às empresas – Distribuição dos empregados segundo nível de escolaridade - Brasil, 2000 e 2008	95
Tabela 22 - Serviços às empresas – Distribuição dos empregados por gênero - Brasil, 2000 e 2008	97
Tabela 23 - Serviços às empresas – Distribuição dos empregados por faixas etárias - Brasil, 2000 e 2008	98
Tabela 24 - Serviços às empresas – Distribuição dos empregados segundo horas semanais contratadas - Brasil, 2000 e 2008	101
Tabela 25 - Serviços às empresas – Distribuição dos empregados por tempo de emprego - Brasil, 2000 e 2008	103
Tabela 26 - Serviços às empresas – Distribuição dos empregados segundo tipo de contrato - Brasil, 2000 e 2008	105
Tabela 27 - Serviços às empresas – Porcentagem de desligamentos voluntários no total de desligamentos - Brasil, 2008	106

Gráficos

Gráfico 1 - Distribuição (%) dos ocupados por setor de atividade - Brasil, 1981 a 1999..... 39

Gráfico 2 - Evolução da taxa de desemprego – Brasil, 2003 a 2008 43

Gráfico 3 - Grau de informalidade da população ocupada – Brasil, 2001 a 2007..... 45

Gráfico 4 - Distribuição (%) da população ativa segundo setores de atividade – Brasil, 1940 a 1970..... 60

Gráfico 5 - Evolução do emprego – Indústria de Transformação e serviços às empresas – Brasil, 2000 a 2008 74

Gráfico 6 – Evolução dos salários reais (a preços de 2009) – Indústria de Transformação e serviços às empresas – Brasil, 2000 a 2008 85

Quadros

Quadro 1 - Classificação proposta para os Serviços prestados preferencialmente às empresas. 71

Sumário

Introdução	1
Capítulo 1 - Financeirização, investimento, produção e emprego	5
1.1 Introdução.....	5
1.2 Financeirização e impactos sobre a gestão empresarial	10
1.3 Reestruturação produtiva e emprego.....	17
Capítulo 2 - Investimento e emprego no Brasil: aspectos da evolução recente	25
2.1 Introdução.....	25
2.2 Ajuste empresarial e trabalho no Brasil nos anos 80	27
2.3.Década de 90: o trabalho no contexto das políticas de liberalização e estabilização.....	32
2.4 Crescimento econômico e aumento do emprego formal nos anos 2000.....	40
Capítulo 3 - Setor de serviços e emprego	47
3.1 Introdução.....	47
3.2 O debate acadêmico sobre o papel do setor de serviços no capitalismo contemporâneo	49
3.3 O setor de serviços no Brasil	59
3.3.1 Importância histórica.....	59
3.3.2 A ocupação no setor de serviços no período 2003-2008.....	63
Capítulo 4 - O emprego formal nos serviços às empresas no Brasil de 2000 a 2008	67
4.1 Introdução.....	67
4.2 Metodologia e classificação.....	68
4.3 O emprego formal nos serviços prestados às empresas	73
4.3.1 Evolução do emprego formal.....	74
4.3.2 Evolução e distribuição dos estabelecimentos formais	78
4.3.3 Salários	85
4.3.4 Características dos empregados nas atividades de serviços às empresas	93
4.3.5 Características do emprego nos serviços às empresas	100
4.4 Considerações finais: Retrato do emprego formal nos serviços às empresas no período 2000-2008.....	106
Conclusão	109
Referências bibliográficas	113
Anexo	121

Introdução

A partir da década de 1970 observam-se algumas transformações nos países capitalistas relativas aos desdobramentos da crise das convenções de Bretton Woods. Os efeitos mais claramente sentidos pela sociedade foram a redução do ritmo de crescimento econômico, o aumento do desemprego e outras mudanças relacionadas ao mundo do trabalho, como a precarização e a mudança na composição setorial do emprego, representada pela expansão do setor de serviços. Contudo, a transformação mais profunda, e de certa maneira responsável pelas outras mudanças, diz respeito ao crescimento da importância da esfera financeira na valorização do capital em detrimento da esfera produtiva.

Esse último ponto refere-se ao fenômeno conhecido como financeirização, caracterizado pela predominância da esfera financeira sobre a produtiva tanto no que se refere à acumulação de capital quanto no tocante à lógica que pauta as decisões capitalistas e que apresenta impactos relevantes sobre diversos aspectos da sociedade e da economia, entre eles o mercado de trabalho.

Partindo da teoria keynesiana, entendemos que o nível de emprego é resultado das decisões de investimento dos capitalistas, considerando que estes possuem outras formas para acumular riqueza e que esta é representada, em última instância e de maneira geral, pelo dinheiro. Dessa maneira, em um contexto de elevada incerteza e concorrência acirrada (características do período pós-década de 70), os capitalistas tendem a imobilizar o menor volume de capital possível, preferindo aplicações mais líquidas, como as financeiras. No mesmo sentido, as decisões de investir buscam ao máximo a redução de custos e a obtenção de ganhos de produtividade, de modo a minimizar o montante imobilizado com capital fixo e contratação de mão-de-obra. Dessa maneira, percebemos que as decisões que compelem à valorização da riqueza individual acabam por configurar as decisões quanto a investir e produzir e, por consequência, da mão-de-obra a ser empregada.

Tomando essas considerações como pano de fundo, pretendemos nesta dissertação refletir sobre a relação entre a financeirização da riqueza e as decisões de investimento e produção para explicar fenômenos relacionados ao mercado de trabalho, mais especificamente a expansão do setor de serviços na absorção de mão-de-obra.

Consideramos a expansão do setor de serviços como resultado de um duplo movimento: de um lado, o desenvolvimento de atividades auxiliares à indústria, muitas delas anteriormente desenvolvidas dentro das próprias indústrias e agora externalizadas, e de outro lado, a liberação de um excedente de mão-de-obra pelo setor industrial que é absorvido pelos serviços de baixa qualificação e remuneração. Neste trabalho, direcionamos nossa atenção para o primeiro caso, o dos serviços relacionados à atividade industrial.

Especificando nosso recorte, analisaremos nesta dissertação de mestrado a evolução do emprego formal nos serviços prestados às empresas no Brasil entre 2000 e 2008. A escolha do período se deve a este apresentar um aumento considerável do emprego formal no país, em especial nos anos de crescimento econômico após 2003. Outro aspecto importante foi o aumento da atividade industrial durante esses anos de crescimento econômico, tanto no que se refere à produção física quanto em termos de emprego. Nesse quadro, a demanda pelos serviços auxiliares também demonstra um aquecimento.

A estrutura de capítulos é construída com o intuito de deixar claro como as decisões de investimento e produção no contexto da financeirização contribuem para explicar o crescimento do setor de serviços na absorção de mão-de-obra, bem como as especificidades do caso brasileiro.

No capítulo 1 discorremos, partindo do arcabouço teórico keynesiano, sobre as condições de valorização da riqueza privada na financeirização. A busca por maiores rendimentos e liquidez mais elevada pauta as decisões de gasto das empresas e, por conseqüência, suas escolhas quanto à contratação de mão-de-obra ou subcontratação de algumas atividades auxiliares. Como resultado, observa-se uma redução do emprego industrial e o crescimento relativo do setor de serviços na geração de ocupações, fenômeno que, como pretendemos mostrar, está fortemente relacionado à lógica financeira de valorização da riqueza.

No capítulo 2 abordamos algumas especificidades do Brasil, em especial de seu mercado de trabalho, sem as quais qualquer análise acerca das ocupações no setor de serviços no país se torna incompleta. No segundo capítulo também tratamos da evolução recente da economia brasileira, desde a recessão dos anos 1980 até o período de crescimento pós-2003. Nesse contexto, discorremos sobre o ajuste empresarial ao quadro de estagnação econômica de quase 25 anos e às políticas de abertura comercial e financeira, aspectos que contribuem para o

entendimento da financeirização no Brasil para o fortalecimento da reestruturação produtiva no país.

No capítulo 3 apresentamos as diversas abordagens teóricas que discutem a expansão do setor de serviços, bem como a relação deste com o setor industrial. Tratamos também da importância histórica do setor de serviços para a economia brasileira, em especial na geração de ocupações, e sua evolução recente.

No capítulo 4 analisamos a geração de empregos formais nos serviços prestados às empresas no Brasil entre 2000 e 2008, foco deste trabalho. Dividimos os serviços às empresas em subsetores: logística; informática e tecnologia da informação; consultoria e gestão empresarial; marketing; segurança e limpeza; apoio administrativo. Consideramos, em especial, as atividades que eram anteriormente desenvolvidas pelas próprias empresas e passam a ser terceirizadas ou subcontratadas. Além de quantificar a geração de empregos nessas atividades, procuramos qualificar o emprego gerado em algumas dimensões importantes. Algumas dessas dimensões são os rendimentos, estabilidade no emprego, composição por gênero, estrutura etária, nível de escolaridade e distribuição regional. Dentro dessas dimensões, faremos a divisão entre os subsetores de modo a diferenciar as características do emprego em cada um deles. Pretendemos, assim, analisar em que medida um cenário nacional de maior crescimento econômico e geração de empregos formais contribui para o emprego em atividades de serviços que, teoricamente, empregam trabalhadores com maior qualificação.

Capítulo 1 - Financeirização, investimento, produção e emprego

1.1 Introdução

Ao discorrer sobre os fatores que levam à determinação do nível de emprego, Keynes subordina tanto os fenômenos relacionados ao mercado de bens quanto ao mercado de trabalho às decisões capitalistas no que concerne à valorização da riqueza, como bem apontam Belluzzo & Almeida (1989). Nesse sentido, acreditamos que o entendimento de como se desenvolvem as formas de valorização da riqueza privada no contexto da financeirização é de fundamental importância para a compreensão dos fenômenos relacionados ao mercado de trabalho no período que se inicia após a derrocada do consenso keynesiano na década de 70.

A economia capitalista, ou “economia empresarial”, para Keynes, pode ser entendida como uma economia monetária pautada na valorização dos ativos. Dessa forma, compreende-se que o aumento da riqueza privada, expressa em termos monetários, é o objetivo geral da acumulação capitalista. Nesse sentido, Keynes desenvolve a noção do dinheiro como ativo¹, quebrando a noção defendida pelos clássicos de que este seria apenas um intermediário entre as trocas e considerando-o não apenas reserva de valor, mas também como a representação mais geral da riqueza. Ou seja, o objetivo dos agentes dentro de um sistema capitalista é a valorização da riqueza em termos monetários.

Considerando o dinheiro como representação máxima de riqueza geral e objetivo final da acumulação capitalista, Keynes aponta que existe uma diferença relevante entre o desejo de possuir riqueza e o ato de gerar riqueza (BELLUZZO & ALMEIDA, 2002). Enquanto, por um lado, a geração de riqueza passaria necessariamente por uma decisão de gasto, por outro, o ato de poupar corresponderia ao desejo de acúmulo de riqueza abstrata, mas que representaria uma perda para a economia como um todo em termos de riqueza social. Nas palavras de Keynes:

¹No capítulo 17 da *Teoria Geral*, Keynes (1992) discorre sobre as opções que compõem o portfólio de ativos dos agentes. Estes possuem basicamente três formas alocação de seus recursos financeiros, a saber: sob a forma de investimentos produtivos, aplicações financeiras ou dinheiro em sua forma mais líquida. O dinheiro como ativo tem características específicas que o tornam diferente dos demais componentes dos portfólios de ativos. A primeira delas corresponde ao fato de o dinheiro ser insubstituível (em termos ditos por Keynes, sua elasticidade de substituição é igual a zero), ou seja, em situação de colapso de expectativas o dinheiro continua sendo a forma mais geral de riqueza. A segunda diz respeito à moeda ser a unidade na qual se mensuram contratos e salários. A terceira característica do dinheiro é que este só pode ser produzido pelas autoridades monetárias (elasticidade de produção nula). Nesse sentido, Belluzzo (1998) enfatiza que o dinheiro é especial por ser o objetivo final da acumulação capitalista e não se poder produzi-lo livremente, o que resulta na busca fervorosa por possuí-lo.

Cada ato de poupança implica uma transferência ‘forçada’ inevitável de riqueza a quem poupa, embora este, por sua vez, possa sofrer as conseqüências da poupança dos outros. Estas transferências de riqueza não requerem a criação de riqueza nova – na realidade, como vimos, podem ser ativamente antagônicas. (KEYNES, 1992: 168).

Percebe-se, assim, uma dissociação entre o desejo de possuir mais riqueza e a geração de mais riqueza através de decisões de investir. Como apontam Belluzzo e Almeida, “a poupança pressupõe um fluxo – o fluxo da renda – mas constitui uma negação a este mesmo fluxo porque o direito adquirido mediante o recebimento da renda é dirigido à riqueza – velha ou nova – por meio do não-consumo” (BELLUZZO & ALMEIDA, 2002: 43).

As afirmações anteriores servem de ponto de partida para a identificação de alguns elementos fundamentais da obra de Keynes e que servirão como respaldo teórico para este trabalho.

Para o autor, os níveis de emprego e renda de uma economia são determinados, em última instância, pelo comportamento dos empresários no que se refere às decisões de como aplicar seus recursos financeiros. De maneira simplificada, os empresários possuem três opções: o investimento produtivo, as aplicações financeiras ou ainda a preferência pela liquidez (em seu caso extremo, o entesouramento de moeda). Quanto maior for a parcela da renda destinada aos investimentos, maior será o nível de emprego e renda da economia. Considerando o investimento como ampliação da capacidade produtiva, esta variável assume um papel primordial na medida em que as decisões de gasto com novas plantas produtivas ou aquisição de novas máquinas implicam na geração direta de empregos, além de efeito multiplicador sobre o consumo das famílias (em virtude do maior nível de emprego e, por conseqüência, um maior número de consumidores com renda), acarretando em um incremento ainda maior na renda. Percebe-se, portanto, que na visão de Keynes o investimento é o indutor do processo de crescimento econômico e responsável pela determinação dos níveis de emprego e renda.

O principal determinante das decisões de investir é a expectativa que os empresários têm com relação ao futuro. No entanto, o investimento apresenta grande instabilidade em virtude da existência de outras formas de acumulação de riqueza em uma economia em que a incerteza quanto ao futuro se faz presente, além do horizonte temporal que envolve a decisão de gasto e a

obtenção do retorno financeiro, ou seja, a decisão de gastar deve ser realizada no presente visando à obtenção de um lucro no futuro, considerando a incerteza.

De acordo com Keynes, conforme bem interpretam Belluzzo e Almeida, dentro dessa lógica capitalista de valorização de ativos e acúmulo de riqueza, percebe-se que os investimentos produtivos serão realizados somente se houver expectativas de que a valorização da riqueza proveniente do investimento compense o desejo imediato de possuir mais riqueza. Os referidos autores abordam tal idéia da seguinte forma:

Por ser um capital real (instrumental), a nova riqueza é materialmente definida, ou seja, serve ('facilita', segundo expressão utilizada por Keynes) à produção de determinado bem (ou bens). O desejo de criá-la não é, por isso, um desejo abstrato de 'possuir mais riqueza', como no ato de poupar. E se há o desejo é porque da riqueza se espera um rendimento, cuja avaliação é também particular à nova riqueza (BELLUZZO & ALMEIDA, 2002: 46).

Dentro dessa lógica, investimentos produtivos constituem uma das opções, não a única, de valorização da riqueza em uma economia capitalista. Considerando a incerteza quanto ao futuro, os agentes capitalistas² tendem a preferir maneiras mais líquidas para a valorização de seus ativos, como, por exemplo, as aplicações financeiras. No período pós anos 70, os mercados financeiros acabam prevalecendo de maneira ainda mais nítida no que diz respeito à valorização da riqueza, o que certamente traz efeitos sobre as decisões de investimento e produção e, por conseqüência, sobre o mercado de trabalho.

Durante a década de 1970 observa-se um movimento de transformação no padrão de acumulação capitalista, acompanhado pela emergência do neoliberalismo na década seguinte. O cenário característico dos anos de ouro (do período pós-segunda guerra até meados dos anos 1970) nos países centrais, marcado pela forte presença do Estado, pelo *Welfare State*, pelas altas taxas de crescimento econômico, pela regulação dos mercados financeiros, pelo fordismo e pela tentativa de promoção do pleno emprego dá lugar ao capitalismo predominantemente financeiro e caracterizado por uma desaceleração do crescimento econômico dos países centrais (BELLUZZO, 1995).

²Doravante utilizaremos os termos "agentes capitalistas" ou "empresas" em vez de "empresários", de modo a deixar claro que as decisões de gasto deixam de ser puramente pessoais, considerando a separação entre proprietários e gestores. Para mais detalhes ver Dumenil & Levy (2005).

Chesnais (2005) entende como principal característica dessa nova configuração do capitalismo a predominância da acumulação de capital sem que seja necessário sair da esfera financeira, possibilitando aumento de riqueza aos seus detentores sem a necessidade da realização de investimentos produtivos e da conseqüente geração de empregos. Tal fenômeno se tornou possível em virtude da globalização e da liberalização financeira, que propiciaram ao capital financeiro a busca pela valorização sem limites geográficos.

Esse descolamento entre a valorização da riqueza e a realização de investimentos produtivos provoca transformações no mercado de trabalho que vão além da redução do nível de emprego, modificando também a composição setorial do emprego e as formas de contratação, conforme discorreremos neste capítulo.

No imediato pós-guerra, o trabalho nos países centrais era caracterizado fundamentalmente pelo regime fordista de produção, definido pelo trabalho rotineiro e massificado nas linhas de montagem das grandes indústrias com jornada fixa, estabilidade no emprego e salários relativamente altos, que possibilitavam o acesso aos bens de consumo duráveis. O fordismo³ se caracterizava também pela produção em série, com o aproveitamento das economias de escala e pela produção em massa. Tal caracterização, contudo, fora específica de um determinado momento histórico do capitalismo, no qual se mantinham as relações econômicas internacionais respaldadas no acordo de Bretton Woods e havia certa predominância de idéias “keynesianas” na concepção das políticas macroeconômicas, com ênfase na tentativa de promoção do pleno emprego (MATTOSO, 1996).

A situação acima descrita perdurou até meados da década de 1970, marcada por diversos acontecimentos que acarretaram no fim desse arranjo. As convenções de Bretton Woods começaram a ruir com o questionamento do valor do dólar, moeda hegemônica, em relação ao ouro, que resulta no abandono do padrão dólar-ouro por parte dos Estados Unidos em 1971 (EINCHENGREEN, 2002). Após o primeiro choque do petróleo, em 1973, os países centrais passam a apresentar taxas de crescimento menores em relação aos 25 anos anteriores e, como conseqüência, os níveis de desemprego mostraram-se mais elevados. Essa elevação do desemprego foi concomitante com um aumento da inflação, levando a questionamentos sobre as

³Cabe aqui ressaltar que utilizamos o termo fordismo para caracterizar, de maneira geral, a produção em linha de montagem. Entendemos que há especificidades do modelo fordista nas diferentes experiências nacionais que não abordamos por não fazer parte do escopo deste trabalho.

políticas keynesianas expansionistas por parte, principalmente, das escolas monetarista e novo-clássica⁴.

A passagem do capitalismo regulado de Bretton Woods para a financeirização se consolida após o segundo choque do petróleo e a mudança na política dos Estados Unidos, que substituiu a “negligência benigna” pela política do dólar forte, representada pelo aumento da taxa de juros do país em 1979.

O questionamento das políticas chamadas de “keynesianas”, marcadas pela forte presença do Estado como agente do dinamismo econômico, está na origem da predominância do pensamento neoliberal em termos de política econômica, havendo grande ênfase na liberdade aos mercados, com mínimo intervencionismo (BELLUZZO, 1995).

Nesse contexto, observam-se importantes movimentos no próprio sistema capitalista. A esfera financeira passa a representar mais claramente sua preponderância em relação ao setor produtivo no que concerne à acumulação de capital em um ambiente cada vez mais marcado pela incerteza e com a possibilidade da rápida e significativa valorização do capital no setor financeiro, que possui maior liquidez em relação ao produtivo.

Do mesmo modo que os mercados financeiros se viram globalmente integrados, o mesmo passou a valer para os mercados de bens, caracterizando também uma liberalização comercial. Nesse contexto, a concorrência entre as empresas assume dimensões globais e em um contexto de queda do crescimento econômico nos países centrais, fato que demanda novas estratégias empresariais para a manutenção de sua competitividade internacional.

A preferência pela liquidez por parte das empresas, exacerbada pelo novo contexto da macroeconomia internacional, implica em modificações nas condições que pautam as decisões de investimento e produção. Dessa forma, as empresas se vêm pressionadas a se adaptar a esse contexto de concorrência global e predominância financeira e o fazem através da busca por ganhos de eficiência na gestão da produção. As empresas, portanto, para permanecerem competitivas internacionalmente e sobreviverem nesse cenário, devem realizar determinados ajustes, sobre os quais discorreremos no item seguinte.

⁴Parte relevante da obra de Milton Friedman, baluarte da escola monetarista, direcionou críticas às chamadas políticas keynesianas expansionistas. Tais críticas passaram a ser muito bem vistas quando os países centrais passaram a apresentar menores taxas de crescimento econômico e aumento do desemprego nos anos 70. Nesse contexto, ganhou destaque também a escola novo-clássica, que chegava a radicalizar as idéias do monetarismo. O chamado Novo Consenso, que predominou desde os anos 80, engloba aspectos novo-clássicos em conjunto com algumas idéias novo-keynesianas (originárias do chamado “keynesianismo bastardo”).

Nossa análise parte, portanto, do entendimento das condições de valorização da riqueza no capitalismo contemporâneo e de seus efeitos sobre as estratégias empresariais e o mundo do trabalho. Investigaremos neste capítulo aspectos das relações entre a financeirização e o trabalho, com a mediação pelos aspectos determinantes das decisões de investimento e produção das empresas. No próximo item trataremos do entendimento da acumulação de capital e das estratégias empresariais no contexto da financeirização para, na sequência, discorrer acerca dos efeitos dessas estratégias sobre o mercado de trabalho. Pretende-se com este capítulo a compreensão dessa nova configuração da riqueza no capitalismo e seus efeitos sobre o mundo do trabalho, com a mediação das estratégias empresariais, a fim de fornecer respaldo à análise da evolução do setor de serviços (mais especificamente dos serviços prestados às empresas) no mercado de trabalho brasileiro.

1.2 Financeirização e impactos sobre a gestão empresarial

O termo “financeirização” é muito utilizado dentro da literatura econômica para se referir ao padrão de governança global que se desenvolve a partir da queda do chamado “compromisso keynesiano” em meados da década de 70. Esse novo padrão de acumulação liderado pelas finanças (CHESNAIS, 1996) configura o comportamento das empresas bem como do mercado de trabalho. Para compreender esses efeitos, buscaremos em primeiro lugar uma definição para o termo financeirização.

Segundo Chesnais, o capital financeiro torna-se cada vez mais predominante na economia internacional, sendo esse capital definido pela busca por “fazer dinheiro sem sair da esfera financeira” (CHESNAIS, 2005: 35), o que resulta na retirada de recursos financeiros do setor produtivo.

No mesmo sentido, de acordo com Braga (1998), há neste contexto uma mudança no padrão sistêmico de riqueza, com os rendimentos financeiros passando a ser de maneira mais clara e forte a base desse padrão, além da esfera financeira exercer maior dominância dentro da lógica da acumulação capitalista. Conforme o autor:

Trata-se de um padrão **sistêmico** porque a financeirização está constituída por componentes fundamentais da organização capitalista, entrelaçados de maneira a

estabelecer uma dinâmica estrutural segundo princípios de uma lógica financeira geral (BRAGA, 1998: 196 – grifo no original).

Assim, entendemos o termo *financeirização* como sendo a dominância exercida pela esfera financeira sobre a dinâmica da acumulação produtiva, não somente com relação ao volume de ativos financeiros, mas também no que concerne à lógica de valorização do capital.

Essa crescente prevalência da esfera financeira sobre a produtiva impacta não só a composição da riqueza social, mas também a evolução dos mercados de bens e serviços e do mercado de trabalho bem como as próprias atribuições da política econômica.

Uma vez definida a financeirização, Palley identifica três pontos fundamentais deste contexto: “(1) aumento da importância do setor financeiro relativamente ao setor real, (2) transferência de renda do setor real para o setor financeiro e (3) contribuição para o crescimento da desigualdade de renda e estagnação dos salários” (PALLEY, 2007: 3 – tradução nossa).

Conforme aponta Palley (2007) sobre essa terceira característica, os rendimentos reais permanecem estagnados em decorrência da baixa geração de empregos e a renda concentra-se nas mãos dos detentores de ativos no mercado financeiro. Essa baixa geração de empregos é o efeito mais evidente da financeirização sobre o mercado de trabalho, porém não o único, conforme abordaremos mais adiante.

A análise de Robert Guttman ajuda a clarificar os fenômenos relacionados à financeirização. De acordo com o autor norte-americano, a financeirização pode ser entendida por três facetas: a redistribuição de renda, a maximização do valor ao acionista e o desacoplamento entre lucros e investimentos.

No que diz respeito à redistribuição da renda, Guttman (2008) vai ao encontro da interpretação de Palley (2007), considerando a tendência à estagnação dos salários e concentração da renda nas mãos dos detentores de ativos financeiros.

Sobre a segunda faceta, Guttman (2008) entende que o alcance cada vez maior do mercado de capitais, tanto no que se refere à abertura de capital por parte das empresas quanto no tocante ao acesso a estes por parte principalmente de investidores institucionais, como fundos de pensão e fundos mútuos. Dessa forma, fica evidente uma separação entre os donos das empresas (acionistas) e os gerentes. Dentro desse contexto, o principal objetivo dos gerentes das grandes empresas de capital aberto, sob pressão dos principais acionistas, passa a ser a maximização do valor aos detentores de ações. Os acionistas passam a exigir balanços em periodicidade

relativamente curta, em geral trimestralmente, que demonstrem a saúde financeira da empresa. Assim, os gerentes priorizam a aplicação dos recursos da empresa e operações que apresentem lucros mais altos em um espaço de tempo mais curto, caracterizando o *curto-prazismo* na gestão de ativos. Assim, quando os investimentos ocorrem, há um favorecimento de fusões e aquisições em detrimento da construção de novas plantas produtivas.

A terceira faceta da financeirização que Guttman (2008) destaca é o desacoplamento entre lucros e investimentos. Esta faceta se relaciona diretamente com a primeira. Uma vez que os gestores, pressionados em demonstrar resultados aos acionistas, alocam a maior parte dos recursos da empresa em aplicações financeiras ou investimentos que apresentem um retorno mais rápido (fusões e aquisições), o reinvestimento dos lucros operacionais na forma de ampliação da capacidade produtiva se mostra cada vez mais raro.

A citação a seguir sintetiza bem as duas últimas facetas aqui expostas bem como a relação entre elas:

“O investimento envolve dispêndios com custos e adiamento de benefícios imediatos, portanto, tende a primeiramente reduzir os lucros para depois impulsioná-los... algo não muito bem-aceito quando o foco primário tornou-se o lucro trimestral. Há, é claro, a alternativa muitas vezes mais barata de comprar a capacidade de produção já existente no mercado (de ações) de controle corporativo por meio de fusões e aquisições.” (GUTTMANN, 2008: 13).

A primeira faceta apresentada também apresenta relações com as outras duas, uma vez que os lucros não dependem apenas dos investimentos, privilegiando a acumulação na esfera financeira em detrimento da geração de empregos.

Nesse sentido, de acordo com Lazonick & O’Sullivan (2002), a retenção e reinvestimento dos lucros dá lugar à busca por maximizar de maneira mais rápida possível os lucros e distribuir os dividendos entre os acionistas. Do mesmo modo, com a facilidade de ganhos operacionais no mercado financeiros, a obtenção de lucros totais passa também a não depender apenas da realização de investimentos que representam realmente criação de capacidade produtiva e postos de trabalho, os chamados *greenfield investments*.

No que concerne às estratégias empresariais dentro do contexto da financeirização, estas passam a ser guiadas pela lógica da valorização financeira, conforme discorrido por Chesnais: “os grupos industriais são, propriamente, grupos financeiros de predominância

industrial” (CHESNAIS, 1996: 275). Nas seguintes palavras de Belluzzo, fica evidente como a racionalidade financeira afetou a gestão das empresas, de modo que:

As empresas em geral também ampliaram expressivamente a posse dos ativos financeiros e não apenas como reserva de capital para efetuar futuros investimentos fixos. A “acumulação” de ativos financeiros ganhou na maioria dos casos status permanente na gestão da riqueza capitalista (BELLUZZO, 1999: 105).

No mesmo sentido, Braga (1998), ao discorrer sobre a financeirização como um novo padrão sistêmico de riqueza, reconhece que a obtenção de receitas financeiras é algo incrustado à lógica das grandes empresas modernas, especialmente a partir dos anos 60. No que toca às novas estratégias empresariais, o autor se pauta nas observações de Chandler, considerando as inovações sem precedentes históricos no comportamento e na gestão organizacional. Nas palavras de Chandler:

Dentre as várias mudanças recentes no crescimento, gestão e financiamento da moderna empresa industrial, seis não têm precedentes históricos. Estas incluem: a adaptação a uma nova estratégia de crescimento – aquela de ingressar em novos mercados em que capacidades organizacionais originárias da empresa não oferecem vantagens competitivas; a separação gerencial entre a cúpula administrativa da corporação e a gestão intermediária nas divisões operacionais; o amplo e continuado desapossamento de unidades operacionais; a compra e venda de corporações como um negócio específico em si mesmo; o papel representado por gestores de porta-fólio nos mercados de capitais; e a evolução desses mercados de capitais para facilitar a emergência do que tem sido designado como um mercado para o controle de corporações. Todas essas mudanças estão inter-relacionadas (CHANDLER, 1990: 621 – tradução nossa).

As três últimas características citadas, quais sejam, compra e venda de corporações como um negócio específico em si mesmo; o papel dos gestores de porta-fólio nos mercados de capitais; e a evolução desses mercados de capitais para facilitar o controle de corporações, dão a clara noção da importância da obtenção de ganhos financeiros como um fim em si mesmo. Do mesmo modo, a primeira das características apontadas (adaptação a uma nova estratégia de crescimento) confere a idéia da busca das empresas pela ampliação do alcance de seus mercados, o que no contexto da financeirização ocorre primordialmente por meio de fusões e aquisições, ou seja, através de investimentos que podem não gerar empregos, ao menos no curto prazo.

O fenômeno da financeirização, além de provocar um deslocamento de recursos da esfera produtiva para a financeira e a ela subordinar a produção, também acarreta em transformações no próprio processo produtivo e na gestão empresarial. O capital produtivo passa a apresentar características similares às do capital financeiro no que se refere ao horizonte de valorização, conforme aponta João Furtado:

A obra maior do capital financeiro, nesta fase de predomínio da finança e de mundialização, levando-a mais longe, não é apenas a de ter imposto a sua hegemonia às demais formas do capital, mas a de ter-lhe emprestado as suas marcas, as suas propriedades (FURTADO, 1999: 16).

O raciocínio de Furtado (1999) reforça o argumento de Crotty (2002) com relação à “impaciência” típica dos mercados financeiros que aparece agora também em grande medida no setor produtivo, representando um encurtamento do horizonte temporal de valorização esperado pelos agentes e, por consequência, um viés curto-prazista quanto às decisões de investimento.

Desse modo, percebe-se que a grande empresa verticalizada característica dos anos de ouro, que possuía sob seu domínio todos os elos da cadeia produtiva, conforme descrito por Chandler (1990), torna-se ineficiente nesse novo contexto em virtude, principalmente, da necessidade de um grande montante de capital imobilizado e da falta de focalização. A empresa chandleriana verticalizada dá lugar a um tipo de empresa que concentra seus esforços em seu *core business* e na propriedade de ativos intangíveis como tecnologia, diferenciação do produto, marca e gestão empresarial (SARTI & HIRATUKA, 2010). A citação a seguir descreve as principais características da “nova” empresa:

Vários dos movimentos estratégicos característicos das grandes empresas nesse período podem ser interpretados a partir dessa lógica: movimentos intensos de fusões e aquisições, a extensiva utilização de acordos de colaboração tecnológica e de P&D entre concorrentes, o estreitamento nas relações e maior interatividade com clientes e fornecedores, o redirecionamento e concentração de esforços nas áreas consideradas core-business com vendas de áreas consideradas não estratégicas, a “externalização” de atividades produtivas anteriormente integradas verticalmente, entre outras (SARTI & HIRATUKA, 2010: 9)

Percebemos, então, uma tendência à desverticalização das empresas como resposta a esse novo cenário de predominância da esfera financeira. Dessa forma, tais empresas tornam-se

mais líquidas e concentram esforços nas atividades que constituem seu *core business*, a fim de conseguir ganhos de eficiência nessas atividades.

As demais funções anteriormente executadas pela empresa verticalizada passam a ser delegadas a terceiros, o que se denomina externalização, terceirização ou subcontratação. Nesse sentido, a análise de Porter (1989) acerca da importância da identificação das cadeias de valor para a obtenção de vantagens competitivas se mostra relevante para a compreensão dos processos de externalização.

O autor divide as atividades que compõem as cadeias de valor em atividades primárias e atividades de apoio. As atividades primárias seriam: logística interna (associadas ao recebimento, armazenamento e distribuição de insumos), operações (associadas à transformação dos insumos em produtos finais), logística externa (relacionadas à coleta, armazenamento e distribuição física do produto final), marketing e vendas (que envolve todas as atividades relacionadas à promoção de vendas, desde o estudo de mercado até relação com canais de distribuição) e serviço que apóiam o processo produtivo (como reparo e manutenção das peças). Como atividades de apoio, o autor destaca a aquisição de insumos, o desenvolvimento de tecnologia, a gerência de recursos humanos e a infra-estrutura da empresa (que incluem gerência geral, planejamento financeiro, contabilidade, etc.). Porter acredita que a análise detalhada de cada uma dessas atividades em separado é fundamental para a obtenção de vantagens competitivas. Porter não trata, de fato, das decisões referentes a quais atividades devem ser terceirizadas. Contudo, aponta para a importância de se observar todos os elos da cadeia produtiva para qualquer tomada de decisão. Com base na abordagem de Porter, Guimarães Brasil (1993) considera que é necessário dissecar cada componente da cadeia para analisá-los separadamente e tomar a decisão que for estrategicamente melhor para a empresa, levando em conta fatores como importância estratégica da atividade, disponibilidade de fornecedores capacitados e, principalmente, possibilidade de redução de custos, em especial dos custos fixos.

Em uma primeira análise poder-se-ia pensar que as atividades sujeitas à terceirização seriam as de apoio ou serviços de menor qualificação, como segurança e limpeza. Contudo, diversas atividades primárias, como as de logística e marketing são comumente externalizadas, assim como partes intermediárias do próprio processo produtivo.

Nesse sentido, Kon (2004) diferencia e classifica as atividades terceirizadas da seguinte maneira:

Particularmente, são identificadas espécies diferenciadas de terceirização como:

- processos ligados às atividades da empresa – por exemplo, produção, distribuição, operação;
- processos não ligados à atividade-fim da empresa – por exemplo, publicidade e limpeza;
- atividades de suporte à empresa – por exemplo, treinamento, seleção e pesquisa;
- substituição de mão-de-obra direta por mão-de-obra indireta ou temporária.

(KON, 2004: 131-132).

Percebe-se, então, que qualquer atividade pode ser externalizada, inclusive aquelas que agregam valor, dependendo de decisões estratégicas das empresas quanto à competitividade, redução de custos e aumento de liquidez. Neste trabalho, focaremos mais especificamente a terceirização de serviços.

Nesse sentido, Castells (2003) aponta para a formação de redes de empresas, que, segundo o autor, seriam a estrutura mais eficiente encontrada no capitalismo contemporâneo. Nessa estruturação, as empresas diminuem seus níveis hierárquicos e passam a delegar a terceiros parte de suas atividades.

A contratação de serviços de terceiros por parte das empresas não se resume, contudo, à externalização de atividades anteriormente desenvolvidas dentro da própria empresa. Nesse contexto de predominância financeira, globalização dos mercados e dinamismo tecnológico, com destaque para as Tecnologias da Informação e da Comunicação (TICs), as empresas demandam também serviços que proporcionem maiores ganhos de eficiência e competitividade. Dentre tais serviços podemos destacar os de consultoria em gestão empresarial, com a finalidade de maximizar a eficiência do processo produtivo, consultoria financeira, e os serviços relacionados às TICs, que proporcionam maior capacidade de controle e gerenciamento da produção e da distribuição em escalas globais.

Considerando que as empresas acabam aderindo essa lógica financeira de curto-prazo, Plihon (2005) entende as grandes empresas transnacionais como “reféns” dos acionistas e investidores institucionais (por exemplo, fundos de pensão e fundos mútuos), sendo, desse modo, fragilizadas e direcionadas a optar pela valorização de seus ativos nos mercados financeiros. Plihon está correto no que se refere à pressão exercida pelos acionistas e investidores para obtenção de ganhos no curto-prazo, contudo, há outras dimensões a serem analisadas nesse contexto. Consideradas as facilidades de valorização da riqueza privada nos mercados

financeiros, afirmar que as empresas se apresentam em situação de fragilidade parece pouco condizente com a realidade, uma vez que há uma forma eficaz e líquida de valorização da riqueza e defesa patrimonial. No entanto, as empresas também não podem negligenciar o lado produtivo para não perderem competitividade e espaço para seus concorrentes, o que resultaria inevitavelmente na desvalorização de seu patrimônio.

Conforme discorre Possas (1993), as firmas dentro de um sistema capitalista de concorrência sob condições de oligopólio, devem constantemente investir na diferenciação em relação a seus concorrentes, de modo a se manter competitiva no mercado prosseguir seu processo de acumulação de capital. Além disso, o valor das ações de uma empresa varia, em certa medida, de acordo com sua posição no mercado frente aos concorrentes. Assim, a realização de investimentos, em especial num contexto de acirrada competição global, é indispensável.

Desse modo, as empresas acabam enfrentando esse dilema entre obter uma valorização de curto-prazo e se manter competitivas. O resultado disso é exatamente a busca por investimentos com menor prazo de maturação (em geral fusões e aquisições de plantas já construídas) e por posições mais líquidas⁵ quanto à imobilização de capital, que surgem, principalmente, com flexibilização quanto à contratação de trabalhadores, o que se dá, entre outras formas, com a terceirização.

1.3 Reestruturação produtiva e emprego

De acordo com Madi, Gonçalves & Krein (2005) a lógica de valorização financeira de curto prazo compromete o horizonte temporal dos investimentos, com efeitos deletérios sobre o mercado de trabalho não apenas pelo aumento do desemprego, mas também pela maior volatilidade dos níveis de produção e emprego.

As evidências sobre os efeitos da financeirização no mercado de trabalho podem ser percebidas por meio dos dados referentes aos sete principais países capitalistas (Alemanha, Canadá, EUA, França, Japão, Inglaterra e Itália). Em 1959 esses países possuíam 7,5 milhões de desempregados. Em 1970, esse número caiu para 7,2 milhões. Em 1975, houve quase uma

⁵Braga (1998) utiliza a expressão “liquidez estratégica” para se referir à busca constante das empresas por se manter em posições líquidas sem deixar de ampliar seus investimentos. Contudo, essa liquidez estratégica confere novos contornos ao investimento, conforme discutimos neste capítulo.

duplicação do número de desempregados no G-7: 13,3 milhões. Em 1985 já era de 20 milhões o total de desempregados do G-7 (POCHMANN, 1999).

No entanto, não foi só o aumento do desemprego que marcou a chamada precarização do mercado de trabalho mundial. Os contratos de trabalho por tempo indeterminado foram perdendo espaço para os por tempo determinado; os salários definidos nominalmente nos contratos foram substituídos por rendimentos variáveis de acordo com a produtividade do trabalhador; muitos trabalhos passaram a ser terceirizados (subcontratados) ao invés de diretamente contratados, entre outras formas de flexibilização. Essa flexibilização do mercado de trabalho, que trouxe grande insegurança e instabilidade aos trabalhadores (MATTOSO, 1996), ocorreu no âmbito do processo chamado de reestruturação produtiva, diretamente relacionada à financeirização.

O primeiro ponto a ser considerado dentro da reestruturação produtiva é a intensificação do uso de capital nos processos produtivos. Com o aumento da produtividade do trabalho a necessidade de emprego de mão-de-obra para a produção de uma mesma quantidade de bens e serviços passa a ser menor. A relação entre progresso técnico e emprego, no entanto, não se resume a isso. Os Anos de Ouro foram marcados por elevadas taxas de crescimentos de produtividade nos países desenvolvidos sem que o nível de emprego ou as condições de trabalho se deteriorassem. Isso se deveu a duas razões: a grande participação do emprego público (em virtude das políticas sociais e econômicas no contexto do *Welfare State*) e o crescimento econômico apresentado no período, já que a criação de empregos era resultado de decisões de investimento que assumiam uma dimensão social.

O conceito de reestruturação produtiva relaciona-se diretamente com as novas configurações assumidas pelas empresas dentro do contexto do capitalismo globalizado. Uma vez que não é interessante para as empresas, nessas condições, imobilizar um grande volume de capital na forma de investimentos, as decisões de ampliação da capacidade produtiva se dão de uma forma em que se eliminam alguns custos, sejam eles de entrada em um novo ramo ou em uma nova localidade (PENROSE, 2006).

De acordo com Dedecca (2005), a racionalização produtiva predominante nas empresas a partir dos anos 70 é moldada, em um ambiente de predominância da esfera financeira, forte concorrência internacional e instabilidade econômica, seguindo duas questões básicas:

- (1) aproveitamento das oportunidades de valorização do capital nos mercados financeiros nacionais e internacionais; e
- (2) racionalização produtiva, com o objetivo de enfrentar as fortes variações no nível e na composição da demanda e, ao mesmo tempo, defender e, se possível, aumentar suas participações nos mercados em que atuam e que consideram estratégicos (DEDECCA, 2005: 22).

Carneiro (2002) também explicita algumas vantagens que a realização de investimentos através de fusões e aquisições traz às empresas individualmente nesse contexto de acirrada concorrência internacional e predominância da esfera financeira:

- aumento mais rápido de *Market share*;
- alcançar economias de escala e sinergia no núcleo – core – de atividades;
- ganhar acesso a novas tecnologias e dividir os riscos associados com o processo de inovação;
- ganhar acesso a mercados e cadeias de distribuição (CARNEIRO, 2002: 240).

A grande possibilidade que as fusões e aquisições oferecem no que se refere à ampliação da capacidade produtiva da empresa individual (não da economia como um todo) com custos reduzidos faz parte de uma lógica mais geral da racionalidade empresarial dentro do contexto da financeirização. As atividades produtivas são subordinadas à gestão financeira das empresas (GADREY, 2003), na qual há ênfase na redução de custos.

A reestruturação produtiva, no entanto, não se restringe à nova dimensão assumida pelo investimento, compreendendo também novas técnicas de gestão da produção, da distribuição de mercadorias e do trabalho. Desse modo, dificilmente uma empresa contrata trabalhadores que não atuem diretamente no seu *core business*. Trabalhadores das atividades de serviços de limpeza e manutenção são, em regra, terceirizados ou subcontratados. O mesmo vale para as atividades de distribuição das mercadorias. As empresas limitam-se, portanto, a contratar formalmente um número menor de trabalhadores, com o objetivo de imobilizar o menor volume de capital possível, o que expressa aspectos da preferência pela liquidez por parte destas. Percebe-se, então, a forte relação existente entre a expansão relativa do emprego no setor de serviços (terciarização, se considerarmos a denominação “terciário” para o setor de serviços) com a terceirização das atividades que não fazem parte do *core business* das empresas. Um trabalhador responsável pela limpeza em uma fábrica era anteriormente um trabalhador da indústria. Nessa nova configuração, sua função passou a ser terceirizada e ele tornou-se um trabalhador do setor de serviços.

Ocorre um avanço da produção *just-in-time*, sem acúmulo de estoques, mais enxuta em termos de utilização de mão-de-obra e focada na redução de custos e na liquidez. Assim, a produção se dá com menos trabalhadores, os quais devem ser “produtivos” e “flexíveis”, de modo que se adéquem às necessidades diversas da empresa. Harvey (1996) aponta a busca por economias de escopo como principal fonte de vantagem competitiva e redução de custos em substituição às economias de escala. A produção flexível se dá em pequenos lotes e sem acúmulo de estoques, diferentemente da fabricação de produtos homogêneos em larga escala, característica do fordismo. A produção flexível, uma vez que o acúmulo de estoques é evitado e o produto deixa de ser homogêneo, atua em resposta à demanda, procurando dinamizar ao máximo seu processo para que a resposta seja rápida. Essas diferenças na maneira⁶ como se dá a produção industrial certamente acarretam em modificações no trabalho. O trabalhador deixa de ser especializado em uma única tarefa, passando a exercer tarefas múltiplas, de modo a se adaptar às novas exigências da gestão da produção e vendas da empresa.

Coutinho (1992) também trata da reestruturação produtiva e das revoluções causadas por esta dentro dos processos de trabalho. O autor destaca que, para operar dentro desse novo arcabouço tecnológico respaldado na microeletrônica, demanda-se um tipo de trabalhador, mesmo manual, com maior qualificação e mais participativo dentro dos processos produtivos. Em contrapartida, os postos de trabalho tornam-se mais escassos.

Tavares (1992) atenta para o fato dessa desorganização do mercado de trabalho nos países capitalistas desenvolvidos ser resultado evidente das estratégias de flexibilização do trabalho e não apenas das políticas de ajuste macroeconômicos fortemente presentes nos anos 80 nesses países. Essa configuração assumida pelos mercados de trabalho tem efeitos negativos sobre a distribuição de renda e a condição social dos indivíduos. Nas palavras da autora:

A crise no mercado de trabalho não foi provocada apenas pelas políticas recessivas de ajuste, pois é de natureza estrutural. A chamada “flexibilização”, aparentemente em função dos requisitos tecnológicos, foi tão forte, que ainda não está resolvida depois de sete anos de crescimento ininterrupto. O emprego

⁶A produção flexível ou *just-in-time* é chamada também, em alguns casos, de modelo japonês ou modelo toyotista por ser a empresa do setor automobilístico japonês uma das pioneiras a produzir com tais características, do mesmo modo que o fordismo recebia essa denominação devido às práticas da Ford. Humphrey (1993) diferencia de maneira clara a lógica dos dois sistemas de produção: “No ocidente, a produção industrial é organizada de forma a enfrentar a ineficiência e a baixa qualidade. São produzidos grandes lotes e mantidos estoques de reserva, impondo-se sofisticados controles de qualidade, a fim de escoimar defeitos. Convive-se com a ineficiência, o desperdício e a má qualidade, que são considerados mais ou menos inevitáveis. No Japão, as novas formas de organização do trabalho são planejadas de forma a revelar esses problemas e forçar a descoberta de soluções.” (HUMPHREY, 1993: 239).

dos mais jovens, dos mais velhos, das mulheres são problemas estruturais adicionais. A distribuição pessoal da renda piorou com o aumento da dispersão salarial, os rendimentos desiguais dos autônomos e o surgimento de uma verdadeira casta yuppie de rentistas (TAVARES, 1992: 47).

Considerando as condições de gestão das empresas no contexto da financeirização e seus impactos sobre as condições de empregabilidade, chegamos aos fatores que resultam no aumento do desemprego e na precarização das relações de trabalho. Nessas condições, em que os empregos formais em grandes empresas se tornam escassos, é necessário buscar formas alternativas de ocupação para obter renda. O trabalho por conta-própria ou autônomo e o trabalho em pequenos negócios se expandem no bojo desse processo. Dentre as ocupações autônomas ou em pequenos negócios, as mais comuns são as de prestação de serviços de baixa qualificação e remuneração, como jardinagem, serviços domésticos e trabalho em pequenos estabelecimentos comerciais. Tais ocupações se caracterizam, muitas vezes, pela ausência de relações formais de emprego e do amparo legal.

Contudo, considerando a dificuldade da obtenção de um emprego formal, o incentivo ao empreendedorismo chega a ser, inclusive, foco de políticas públicas de emprego mesmo nos países mais avançados, sob a recomendação do Banco Mundial (GIMENEZ, 2008).

O “trabalho autônomo”, bem como a ocupação em pequenos negócios difere do antigo trabalho por conta-própria, que caracterizava a produção na época pré-industrial. Nesse sentido, Bologna (2006) mostra a evolução histórica do trabalho autônomo dos artesãos para a condição de empregado da indústria e, posteriormente, da condição de empregado na indústria para novamente trabalhador autônomo. No entanto, o “novo” trabalhador autônomo no contexto da financeirização se encontra nessa condição por ter sido considerado redundante pelo capital industrial. Sua ocupação não apresenta rendimentos regulares, sendo estes proporcionais ao volume de serviços prestados, o que acaba muitas vezes tornando as jornadas de trabalho excessivamente longas.

A nova racionalidade envolvida nas decisões de investimento e produção que leva à terceirização das funções que não fazem parte do *core business* das empresas resulta na expansão de firmas prestadoras de serviços especificamente dirigidos à demanda empresarial por atividades auxiliares. Essas atividades conferem suporte à produção e à comercialização de bens. Dessa maneira, há uma tendência à expansão de ocupações em atividades de serviços tais como logística, consultoria e assessoria financeira.

A consideração dos fundamentos da análise da dinâmica do emprego centrados nas condições de financeirização da gestão das empresas se mostra de grande valia para a compreensão das modificações na composição setorial do emprego, entre outros fenômenos relativos ao mercado de trabalho. Consideramos ser de fundamental importância o entendimento das decisões capitalistas na gestão do investimento e da produção para uma análise de aspectos relevantes da geração de empregos no atual contexto do capitalismo liderado pelas finanças. A gestão financeira das empresas estimula padrões de investimento com o menor volume possível de imobilização de capital com horizonte de curto-prazo, o que remete a uma produção mais enxuta em termos de utilização de mão-de-obra e à terceirização ou subcontratação das atividades que não são de seu *core business*. Essa produção enxuta resulta em uma piora nas condições de trabalho e nas formas de ocupação, além de modificações na composição setorial do emprego.

Observa-se, nesse sentido, um crescimento nas ocupações em serviços prestados às empresas, que envolve, muitas vezes, transferência de atividades anteriormente desenvolvidas internamente para empresas terceirizadas e especializadas em determinados serviços⁷. Compreendemos, portanto, que essa configuração do mundo do trabalho no contexto da financeirização, com expansão das ocupações no setor de serviços, propicia a geração de ocupações muito distintas entre si, em decorrência da heterogeneidade dos serviços.

Existe, em verdade, uma tendência à polarização em termos de qualidade do emprego no setor de serviços. Por um lado, há a potencialização de serviços auxiliares da atividade produtiva, que em geral oferecem empregos de alta qualificação e salários relativamente mais elevados. Por outro lado, há o crescimento das ocupações autônomas e informais que são, em sua maioria, precárias e com baixos salários. As características do mercado de trabalho de cada país pautam, de certa maneira, essa diferenciação.

O que se discutiu neste capítulo e que servirá de respaldo para a continuidade desta dissertação, em síntese, é como a financeirização afeta a tomada de decisão dos empresários, o que consideramos como o fator que determina em última instância a geração de empregos, e como isso pode contribuir para explicar as mudanças na composição setorial do emprego, mais especificamente a expansão do setor de serviços. Entendemos que a mudança na gestão

⁷ No setor de serviços, além dos serviços prestados às empresas, deve-se destacar também o papel dos serviços pessoais e do comércio no sentido de empregar os trabalhadores que saem do setor industrial. Os empregos nos serviços pessoais e comércio costumam se caracterizar pela baixa qualificação, baixos salários e uma jornada de trabalho extremamente flexível, uma vez que a renda desse trabalhador depende diretamente do quanto ele consegue trabalhar. Apesar da precariedade das ocupações nessas atividades, em muitos casos elas aparecem como única alternativa de inserção no mercado de trabalho.

empresarial contribui para explicar o menor volume de capital imobilizado na forma de investimentos e produção por parte das empresas, assim como as facilidades de ganhos nos mercados financeiros, que pautam as decisões referentes à composição dos portfólios de ativos. Desse modo, trabalha-se com quadros de trabalhadores mais enxutos e tercerização de atividades intermediárias, fenômenos que ajudam a explicar o crescimento relativo do emprego nos serviços.

Capítulo 2 - Investimento e emprego no Brasil: aspectos da evolução recente

2.1 Introdução

Expusemos no capítulo 1 alguns aspectos importantes relacionados à valorização da riqueza no contexto da financeirização e seus impactos sobre o mundo do trabalho. Para analisarmos o emprego no setor de serviços no Brasil faz-se necessária uma breve recuperação das características particulares do mercado de trabalho no país e da evolução recente da geração de empregos.

O mercado de trabalho brasileiro tem como características marcantes heterogeneidade das ocupações, elevado grau de informalidade e baixos salários em virtude do excedente estrutural de mão-de-obra. A existência desse excedente e a incapacidade da indústria absorvê-lo marcaram o processo de industrialização e resultaram na expansão do setor de serviços. A partir da década de 1980, período marcado pela estagnação econômica e inflação elevada, passam a ser observados no país os efeitos da preferência dos empresários por valorizar sua riqueza na esfera financeira. Nos anos 1990, com a inserção do Brasil na globalização comercial e financeira, os efeitos da financeirização sobre o mercado de trabalho do país tornam-se ainda mais fortes, sendo acentuada a queda do emprego industrial. Os serviços de baixa remuneração tornam-se as únicas atividades capazes de absorver mão-de-obra em massa. Nos anos 2000, a ocorrência de um crescimento econômico relativamente alto após 2003 possibilitou algumas melhorias para o mercado de trabalho brasileiro, como a queda do desemprego e o aumento da formalização.

O mercado de trabalho brasileiro apresenta características diferentes daquelas dos países centrais desde a sua formação, o que certamente afeta os impactos da financeirização sobre o mercado de trabalho no país. Os aspectos que marcaram sua formação, entre o final do século XIX e início do XX, combinando fim da escravidão, imigração estrangeira, estrutura fundiária concentrada e, mais tarde, urbanização acelerada, resultaram em algumas características que se tornaram estruturais desse mercado de trabalho.

Conforme aponta Barbosa de Oliveira, “entre a camada senhorial e a massa escrava, aparecia no país uma heterogênea população livre que não se enquadrava na estrutura produtiva escravista.” (BARBOSA DE OLIVEIRA, 1998: 114). Com a abolição da escravidão e a paulatina substituição da mão-de-obra escrava, a massa de ex-escravos se juntou aos brancos pobres nessa

camada fora da estrutura produtiva. No campo, alguns deles viviam na agricultura de subsistência como um favor concedido pelo grande proprietário. Nas cidades, a dificuldade em encontrar ocupações era muito grande, fazendo com que essa camada vivesse de atividades precárias e descontínuas ou de pequenos delitos.

De acordo com Barbosa de Oliveira, “a superação do escravismo não eliminou a heterogeneidade e a exclusão social” (BARBOSA DE OLIVEIRA, 1998: 114). Conforme apontava a Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL), o setor moderno que se instalava na economia brasileira, voltado para a exportação de produtos primários, crescia de acordo com a demanda pouco dinâmica dos países centrais, o que resultava em baixa absorção de mão-de-obra por esse setor. A população que ainda se encontrava no setor tradicional encontrava-se em condições absolutamente precárias.

Além disso, como aponta Baltar (2006), a mão-de-obra demandada para trabalhar nas lavouras voltadas à exportação, bem como em algumas atividades urbanas, foi a de imigrantes europeus, dificultando ainda mais a absorção dos ex-escravos e dos brancos pobres e aumentando o excedente de mão-de-obra no mercado de trabalho brasileiro.

Segundo Barbosa de Oliveira (1998), a estrutura fundiária brasileira, marcada pela grande concentração das propriedades rurais nas mãos de poucas pessoas, foi um dos fatores mais importantes na determinação dessa situação precária que marcou a formação do mercado de trabalho brasileiro. Mesmo com o fim da escravidão, essa estrutura permaneceu inalterada, o que contribuiu fortemente para as baixíssimas condições de vida da população do campo, o que estimulava o êxodo rural e, de certo modo, transferia parte da miséria para as cidades, que se mostravam incapazes de absorver mão-de-obra no mercado de trabalho urbano.

Com o processo de desenvolvimento industrial havia a expectativa de que esse problema pudesse ser solucionado. Contudo, essa expectativa não se confirmou ao longo do processo. O desenvolvimento “tardio” do capitalismo brasileiro (CARDOSO DE MELLO, 1998) fez com que o desenvolvimento industrial se desse já no contexto da segunda revolução industrial e de forma extremamente acelerada. Dessa forma, juntamente com a modernização da agricultura, o êxodo rural se tornou cada vez mais acentuado e a indústria mostrava-se incapaz de absorver todo esse volume de mão-de-obra que provinha do campo (entre 1950 e 1980 mais de 35 milhões de pessoas migraram do campo para as cidades). Assim, muitos trabalhadores se alocavam em atividades de serviços de baixa qualificação e remuneração (como veremos mais

detalhadamente no capítulo 3 deste trabalho) ou então permaneciam em situação de miséria extrema. No meio rural, a concentração fundiária permanecia inalterada, o que mantinha grande parte da população que não migrou para as cidades em situação calamitosa.

As seguintes palavras de Barbosa de Oliveira sintetizam esse processo:

O mercado de trabalho brasileiro é historicamente marcado pela heterogeneidade, que reflete uma herança social. O desenvolvimento econômico, ao invés de promover a homogeneização, criou uma série de desigualdades que não foram superadas desde o período colonial (BARBOSA DE OLIVEIRA, 1998: 114).

O mercado de trabalho brasileiro, portanto, apresenta um problema do excedente estrutural de mão-de-obra. Desse problema estrutural originam-se algumas das suas características marcantes. São elas os altos índices de desemprego, o elevado grau de informalidade das ocupações e os baixos salários (SOUZA, 1999).

Neste capítulo aprofundaremos os pontos abordados nesta introdução, com a finalidade de compreender os efeitos da financeirização sobre o mercado de trabalho no Brasil e dar respaldo à análise da evolução da ocupação no setor de serviços. No item 2.2 abordaremos a estagnação econômica e as condições de valorização da riqueza na década de 80 e seus efeitos sobre o trabalho. Na seção 2.3 o foco será a década de 90, que marca definitivamente a inserção brasileira na globalização e enfatiza a queda da importância relativa do emprego na indústria. Na seção final abordaremos os anos 2000, marcados pelo aumento da formalização do trabalho e queda do desemprego em um contexto de retomada do crescimento econômico após 25 anos de estagnação.

2.2 Ajuste empresarial e trabalho no Brasil nos anos 80

Belluzzo & Almeida (2002) dividem a década de 80 em três períodos. O primeiro corresponde ao ajuste recessivo, do início da década até 1983. O período seguinte, que compreende os anos de 1984 a 1986, marcou o fim do ajustamento recessivo, o que abriria, em tese, espaço para o retorno dos investimentos. O terceiro período vai do Plano Cruzado, em 1986,

até o final da década e foi marcado pela tentativa de descolamento dos lucros da esfera financeira e as conseqüências do fracasso do plano⁸.

Os autores consideram que no período do ajustamento recessivo as condições da economia brasileira eram realmente desfavoráveis ao investimento em virtude das políticas de contenção da demanda interna que faziam parte do ajuste exportador. Com a demanda em níveis baixos, as expectativas dos empresários quanto à rentabilidade de seus investimentos não eram condizentes com as decisões de realização dos mesmos, o que explica, dentro de uma visão keynesiana, para estes anos, o baixo nível de formação bruta de capital. A opção dos empresários foi pela defesa do valor de seu patrimônio nesse cenário de instabilidade econômica, evitando decisões de gasto que apresentavam um prazo de maturação mais longo (investimentos) e preferindo alocar seus recursos em aplicações que conferiam maior liquidez em prazos menores. Outra forma de defesa patrimonial utilizada pelos empresários foi o aumento das margens de lucro (*mark-ups*), o que contribuiu fortemente para o desencadeamento de um processo inflacionário, característica marcante da referida década.

Além disso, as condições de financiamento tanto interno quanto externo não eram favoráveis. As dificuldades de financiamento externo eram significativas em virtude das elevadas taxas de juros internacionais e do alto grau de endividamento da economia brasileira. No que se refere aos bancos privados nacionais, estes já se mostravam historicamente pouco dispostos a conceder crédito de longo prazo. Já os bancos públicos direcionavam seus recursos para os setores exportadores, como parte da estratégia de ajuste do setor público.

No período seguinte, de 1984 a 1986, Belluzzo & Almeida (2002) identificam que havia melhores possibilidades para a realização de investimentos com o fim do ajuste recessivo e um crescimento econômico resultante do saldo exportador positivo. No entanto, o nível de inversões não apresentou um aumento substancial. As razões para isto estão nas condições que foram se construindo dentro da economia brasileira desde o período do ajuste recessivo, em um ambiente de inflação altíssima, que favoreciam a valorização da riqueza na esfera financeira.

A elevada inflação presente no país na referida década, aliada ao mecanismo da correção monetária, resultava na concentração da renda na esfera financeira, onde eram possíveis, muitas vezes, ganhos com juros superiores à alta inflação e uma liquidez quase imediata. Belluzzo & Almeida (2002) chamam essas aplicações financeiras de curtíssimo prazo e que

⁸A divisão entre esses períodos pode ser observada através das taxas de crescimento do PIB na Tabela 1, neste item.

dispõem do mecanismo da correção monetária⁹ de “quase-moedas”, uma vez que essas aplicações acabaram assumindo a função da moeda de reserva de valor nesse período e, em alguns casos, chegando a representar também uma unidade de conta.

Com a necessidade de obtenção de divisas através das exportações, realizadas por empresas privadas detentoras dos ativos de exportação, o prêmio pago pelo governo para que os empresários abrissem mão da liquidez em dólares era muito alto, ou seja, as taxas de juros dos títulos de curtíssimo prazo (quase-moedas) eram elevadíssimas, chegando ao nível de 30% ao mês durante a década.

Dessa maneira, o setor público se encontrava cada vez mais endividado, pois para honrar seus compromissos externos emitia títulos de curtíssimo prazo da dívida interno a juros muitos altos, enquanto o setor privado, em especial os empresários detentores dos ativos de exportação, encontrava-se em situação confortável, apesar do baixo dinamismo da demanda interna, por terem condições de valorizar sua riqueza através das “quase-moedas”. Assim, a política econômica acaba se tornando, de certa forma, refém desse mecanismo, pela necessidade de obtenção de divisas por parte do setor público.

Nesse sentido, apesar do crescimento econômico apresentado nos anos seguintes ao ajuste recessivo, a formação bruta de capital fixo não evoluiu de acordo com suas possibilidades, pois havia a alternativa mais rápida de defesa patrimonial por meio das “quase-moedas”. As estatísticas referentes ao ano de 1985 apontam um crescimento de 30% da formação bruta de capital fixo, contudo, essa taxa se deu sobre um valor muito baixo, já que em quase todos os anos anteriores havia ocorrido decréscimo na realização de investimentos. Percebe-se isso através da Tabela 1 pela análise da taxa de investimento (FBCF/PIB), que em nenhum momento após 1981 superou o nível de 20%, valor superado em todos os anos da década anterior.

Nesse contexto encontramos uma clara representação da contradição exposta por Keynes entre a geração de riqueza social e a busca por aumento da riqueza privada. Na condição descrita, os empresários encontravam-se em situação confortável, uma vez que tinham possibilidades de ganhos de juros reais positivos e liquidez praticamente imediata em suas aplicações financeiras de curtíssimo prazo, que por sua vez desestimulavam a realização de investimentos produtivos. Dinamicamente, tal nível de investimento compromete a geração de empregos e causa uma separação ainda maior entre as rendas dos indivíduos que tinham acesso às

⁹Para um histórico detalhada da correção monetária e da moeda indexada ver Mendonça de Barros (1992).

aplicações financeiras e os que não desfrutavam deste mercado, caracterizando o fenômeno que Belluzzo & Almeida (2002) chamam de “polarização da riqueza”.

Tabela 1 – Crescimento do PIB e da Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) – Brasil, 1980 a 1989

		Taxa de crescimento do PIB	Variação anual do Consumo final	Variação anual da FBCF	FBCF/PIB
Período 1	1980	9,2	4,55	16,77	24
	1981	-4,25	-5,69	-12,88	21,83
	1982	0,83	4,19	-9,02	19,7
	1983	-2,93	-2,02	-22,56	15,72
Período 2	1984	5,4	2,72	2,08	15,22
	1985	7,85	2,84	30,55	18,43
	1986	7,49	12,29	9,53	18,78
Período 3	1987	3,53	1,73	-1,47	17,87
	1988	-0,06	-1,3	-4,93	17
	1989	3,16	3,82	1,2	16,68

Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE/Contas Nacionais

Reconhecendo esse problema, Belluzzo e Almeida identificam o Plano Cruzado, colocado em prática em 1986, como marco do terceiro período em que dividem a década de 80. O Plano Cruzado, mais que uma simples tentativa de combate à alta inflação, representaria também uma busca pelo descolamento dos lucros da esfera financeira, através da desindexação da economia, o que impossibilitaria os ganhos de juros corrigidos pela inflação no mercado financeiro. Dessa forma, buscava-se, pelo fechamento desse circuito, favorecer a realização de investimentos produtivos.

A estabilização dos preços proporcionada pelo congelamento implementado na realização do referido plano teve um impacto positivo sobre a demanda interna, uma vez que a população se via em uma situação de segurança quanto ao valor da moeda que ainda não havia sido presenciada durante a década. Contudo, mesmo com o ambiente mais propício ao investimento produtivo, o plano não estava na mesma direção dos interesses dos empresários, uma vez que estes viram secar sua fonte de ganhos com alta liquidez no mercado financeiro (BELLUZZO & ALMEIDA, 2002: 232).

O que se viu até o final da década foi a volta da inflação elevada, agora com um componente adicional, o temor dos empresários quanto à ocorrência de um novo congelamento. Desse modo, os *mark-ups* tenderam a se elevar ainda mais. Além disso, a moeda indexada voltou a ser utilizada, reforçando o problema anterior de descolamento dos lucros da esfera produtiva e desincentivando a realização de investimentos, o que resultou em um baixo dinamismo econômico nos últimos anos da década de 80.

Além disso, o rendimento obtido com a moeda indexada acabou se tornando, segundo Belluzzo & Almeida (2002), um referencial para os *mark-ups* aplicados pelas empresas, sendo mais um fator que contribuía para a continuidade do processo de aceleração inflacionária, caracterizando um fenômeno que os autores denominam como “financeirização dos preços”.

Conforme o arcabouço teórico keynesiano, podemos entender a década de 80 como um período em que as facilidades de obtenção de ganhos na esfera financeira, se mostraram como uma alternativa rentável e líquida para a valorização da riqueza privada. Utilizando o referencial teórico de Minsky, adicionamos a esse cenário as dificuldades de obtenção de financiamento, tanto externo quanto interno. Desse modo, a realização de investimentos produtivos fora seriamente comprometida, assim como a geração de empregos.

Na referida década há um crescimento da População Economicamente Ativa (PEA), especialmente em virtude da continuidade do processo de integração da mulher no mercado de trabalho. Contudo, Baltar (2003) aponta que, apesar da estagnação econômica, esse aumento da PEA é absorvido pelo mercado de trabalho, uma vez que não há uma variação substancial da taxa de desemprego aberto entre 1980 e 1989, que permanece por volta dos 3% nos dois extremos da década. A explicação concedida pelo autor para o referido fenômeno está focada: a) no aumento do emprego público “tanto na administração, principalmente de estados e municípios, como particularmente nas atividades sociais de educação, saúde, assistência e previdência” em virtude da redemocratização do país na segunda metade da década (BALTAR, 2003: 76-77); b) nas relações de trabalho não formais, representadas pelos trabalhadores sem carteira e pelos contas-próprias, uma vez que o emprego celetista formal apresentou uma queda na proporção da população ativa urbana total; c) as empresas nacionais não haviam incorporado totalmente a nova racionalidade produtiva, fazendo com que o emprego industrial não apresentasse uma queda tão significativa quanto na década seguinte.

Dessa forma, fica evidente que os investimentos privados não exerceram papel importante para esses resultados. O autor reconhece os impactos negativos do contexto da década de 80 sobre o mercado de trabalho brasileiro, tanto na geração de ocupações quanto no tocante à evolução dos salários, sintetizando da seguinte maneira:

O mercado de trabalho, no entanto, não deixou de refletir a estagnação da economia que se manifestou na diminuição da participação dos empregos sob regime de trabalho celetista ou estatutário no total da população ativa urbana, devido ao crescimento mais intenso do emprego sem carteira e do trabalho por conta própria, principalmente no comércio e na prestação de serviços. O produto global por trabalhador diminuiu, acomodando-se um intenso aumento da ocupação com pouco crescimento do produto global. Salvo em poucos tipos de ocupação, foi generalizada e de magnitude proporcional não desprezível, a diminuição do poder de compra da renda do trabalho e aumentou a parcela das ocupações que são pior remuneradas, afetando a média salarial (BALTAR, 2003: 77).

Portanto, as condições de valorização da riqueza individual na esfera financeira presentes na década de 80 afetaram a geração de empregos formais no setor privado nacional, acarretando na piora das condições do mercado de trabalho brasileiro, sendo um dos principais resultados o crescimento da informalidade.

2.3 Década de 90: o trabalho no contexto das políticas de liberalização e estabilização

Deve-se destacar que o fenômeno da reestruturação produtiva pôde ser observado mais intensamente no Brasil apenas a partir da década de 90, quando as políticas de abertura comercial e financeira passaram a ser adotadas no país, como parte de um novo projeto de desenvolvimento, respaldado nas diretrizes do Consenso de Washington. Os defensores desse projeto argumentavam que a livre concorrência estimularia o a indústria nacional, tornando-a mais competitiva. O projeto neoliberal, iniciado no Brasil no início dos anos 90 com o Governo Collor, consolidou-se com a implementação do Plano Real, em 1994.

Considerando o Plano Real como marco, bem como as condições que pautam as decisões de investimento, Feijó (2008), em uma análise respaldada em Keynes e Minsky, realiza uma periodização da economia brasileira a partir de 1990 em três fases. A primeira vai do início da década até 1993, período marcado pela continuidade da alta inflação presente nos anos 80. A

segunda fase se inicia em 1994, com a implementação do Plano Real e o alcance da estabilidade inflacionária através da utilização da âncora cambial, se encerrando em 1998. A terceira fase se dá a partir do fim da âncora cambial, em 1999, substituída pela combinação do câmbio flutuante com o regime de metas inflacionárias¹⁰. A tabela a seguir ajuda a compreender essa divisão em períodos e será remetida ao longo deste item:

Tabela 2 – Taxas de crescimento do PIB Industrial, pessoal ocupado na indústria, produtividade industrial e FBCF/PIB – Brasil, 1990-2003

		PIB Industrial	Pessoal Ocupado	Produtividade	FBCF/PIB
Período 1	1990	-8,9	-5,4	-3,7	20,7
	1991	-8,9	-10,1	1,3	18,1
	1992	-3,7	-7,7	4,2	18,4
	1993	7,5	-1,9	9,5	19,3
Período 2	1994	7,6	-2,2	10,1	20,8
	1995	1,8	-1,9	3,8	18,3
	1996	1,7	-11,2	14,5	16,9
	1997	3,9	-5,8	10,2	17,4
	1998	-2	-9,1	7,8	17
Período 3	1999	-0,7	-7,3	7,2	15,7
	2000	6,6	0,6	6	16,8
	2001	1,6	0	1,6	17
	2002	1,1	-1	2,2	16,4
	2003	0	-0,6	0,6	15,3

Fonte: Feijó (2008)

No período 1990-93, com a persistência da inflação e das condições de valorização da riqueza sob a forma de quase-moedas, os investimentos permanecem estagnados, assim como o crescimento econômico. Adiciona-se a isso a abertura comercial, introduzida para, através da competição, modernizar a indústria brasileira. O resultado, segundo Feijó (2008), foi a realização de um “ajuste defensivo” por parte das empresas, o que contribuiu para a queda do emprego industrial (Tabela 2). Nas palavras da autora:

Houve não só o enxugamento de quadros, como também o fechamento de instalações e adoção de novas práticas gerenciais poupadoras de mão-de-obra. Dito de outra forma, nessa fase, a opção pela modernização da indústria se deu

¹⁰O terceiro período caracterizado pela autora vai até 2005. Contudo, a década de 2000 será abordada neste trabalho mais adiante e para esta utilizaremos uma subdivisão própria no capítulo 4.

primordialmente por procedimentos gerenciais, e não sobre a forma de investimentos em equipamento (FEIJÓ, 2008: 210).

Na mesma linha, Laplane & Silva (1994) apontam que nos primeiros anos da década de 1990 as estratégias defensivas (racionalização e modernização da capacidade produtiva em detrimento dos investimentos em expansão ou instalação de novas unidades de produção) adotadas pelo setor industrial brasileiro foram ainda mais profundas que na década anterior e focadas na reestruturação das empresas nas bases descritas no capítulo 1 deste trabalho. Nas palavras dos autores:

A reação das empresas em face das perspectivas de abertura e estagnação do mercado interno resultantes do fracasso da estratégia de estabilização do Governo Collor foi a implementação de um ajuste defensivo mais profundo que o dos anos 80, com redução drástica do nível de emprego (maior do que a queda das vendas) provocada pela maior especialização e racionalização da capacidade produtiva. A redefinição do leque de produtos, a desverticalização (via terceirização e importação de insumos e componentes) e a implementação de inovações organizacionais foram os principais eixos de modernização das empresas no primeiro triênio dos anos 90 (LAPLANE & SILVA, 1994: 88).

Desse modo, percebemos que as empresas brasileiras que se adaptaram ao novo contexto de abertura comercial e financeira o fizeram de forma a conseguir ganhos de eficiência em detrimento da ampliação da capacidade produtiva, o que certamente compromete a geração de empregos no setor industrial.

Pelo ideário neoliberal, conforme descreve Pochmann (2001), os efeitos benéficos da abertura comercial sobre o emprego seriam sentidos no longo prazo. Contudo, o resultado para grande parte das empresas brasileiras, mesmo em longo prazo, foi a incapacidade de competir com os produtores estrangeiros, o que acabou acarretando em diversas falências (e as empresas que conseguiram se manter o fizeram através do aumento da produtividade, não do emprego) e redução do emprego industrial (o que também pode ser observado na Tabela 2). Nas palavras de Pochmann:

... a liberalização econômica, financeira, produtiva e tecnológica frustrou as expectativas quanto à evolução ocupacional. Decorridos dez anos das medidas voltadas para a liberalização comercial observa-se um saldo negativo no conjunto das ocupações, considerando-se o decréscimo no nível de emprego nos setores econômicos em que houve ampliação da presença tanto do capital

externo quanto de produtos e serviços importados (POCHMANN, 2001: 39-40).

O segundo período classificado por Feijó (2008) vai de 1994 a 1998, tendo como marco o Plano Real. O referido plano tinha como principal objetivo o combate à inflação através da utilização da âncora cambial, que consistia em uma política de câmbio fixo e valorizado, a fim de evitar a pressão dos custos dos insumos importados e intensificar a concorrência dos produtos nacionais com os estrangeiros, para que os produtores domésticos não elevassem de forma considerável suas margens de lucro. Como percebemos, o Plano Real intensificou os efeitos da abertura comercial sobre a estrutura produtiva brasileira ao, por meio do câmbio valorizado, estabelecer condições desfavoráveis à competitividade internacional dos produtos brasileiros.

Assim, a manutenção da âncora cambial por quatro anos, apesar de ter se mostrado eficaz no objetivo de conter a inflação, apresentou um custo enorme à economia brasileira no que diz respeito ao investimento, desestimulado pelas altas taxas de juros, crescimento econômico e emprego¹¹. Assim, a manutenção da âncora cambial por quatro anos, apesar de possibilitar o controle da inflação, apresentou um custo enorme à economia brasileira no que diz respeito ao investimento, desestimulado pelas altas taxas de juros.

Pela análise da Tabela 2 podemos perceber que o grande aumento da produtividade da indústria e a queda do emprego no setor permanecem após a implementação do Plano Real. De acordo com Feijó: “o surpreendente resultado da produtividade e a queda acentuada do emprego são indicadores importantes que sinalizam a não-recuperação do nível de investimento.” (FEIJÓ, 2008: 211).

Nesse sentido, o estudo de Feijó, Carvalho & Rodriguez (2003) também aponta para o aumento da produtividade da indústria brasileira, inclusive com o aumento da participação dos setores de mais alta tecnologia. Contudo, o estudo conclui que tais setores pouco contribuíram para a geração de empregos, contrastando, de um lado, os grandes avanços na produtividade e, de outro, a baixa geração de empregos.

Na mesma linha, o estudo de Salm, Sabóia & Carvalho (1997) credita esses ganhos substanciais de produtividade (que podem ser observados na Tabela 2) à introdução de novos

¹¹Conforme aponta Filgueiras (2003), em momentos de instabilidade econômica em alguns países periféricos ocorre uma fuga maciça de capitais para os países centrais, em especial para os Estados Unidos. Desse modo, com o objetivo de manter a paridade cambial, os gestores da política econômica brasileira optavam por aumentos substanciais na taxa de juros, para que o diferencial em relação aos países centrais compensasse o risco, na visão dos mercados, e assim o país mantivesse um nível de reservas internacionais suficiente para segurar o câmbio valorizado.

métodos de gestão da produção (aqueles descritos no capítulo 1 desta dissertação), que, como já explicitamos, contribuem para a queda do emprego na indústria.

No tocante à política fiscal, observou-se, também, nos anos 90, uma redefinição da atuação do Estado limitada ao contexto de ajuste fiscal (MADI, 2004). Sua função seria a de propiciar um ambiente macroeconômico estável para o investimento, que ficaria principalmente a cargo do setor privado. Assim, conforme aponta Lopreato, “a política fiscal, nessa perspectiva, incorporou o papel de fiadora do espaço de valorização do capital e por afastar o risco de *default* da dívida pública” (LOPREATO 2006: 185). Em outras palavras, o avanço da ideologia das finanças sadias por parte do setor público contribuiria para a atração de fluxos de capital externo, essenciais para equilibrar eventuais déficits na conta corrente. Assim, o gasto público deixa de representar um componente importante de estímulo à demanda agregada e à geração de empregos.

Ainda com relação ao papel do Estado, a política de privatização de empresas estatais também faz parte das idéias presentes na concepção desse projeto de desenvolvimento, consolidado com o Plano Real. Com isso, tais empresas também passam por uma gestão que privilegia a racionalização econômica e têm seus quadros de funcionários enxugados, contribuindo para o aumento do desemprego (POCHMANN, 2001).

Analisando os elementos aqui descritos, podemos destacar os principais fatores que levaram à deterioração do mercado de trabalho brasileiro durante a década de 90: a nova racionalidade empresarial, com gestão dos investimentos e produção subordinada a um padrão de acumulação liderado pela acumulação na esfera financeira, além da significativa redução do tamanho do Estado.

Nesse contexto se enquadra a reestruturação produtiva, já avançada nos países desenvolvidos desde os anos 70. O modelo japonês, caracterizado pela produção enxuta e por um baixo nível de imobilização de capital foi adotado com mais veemência no Brasil na década de 90, embora já aparecesse em alguns casos durante a década de 80 (SALERNO, 1993; HUMPHREY, 1993). Outro aspecto se refere à redução de custos. Uma importante evidência desse fenômeno é que grande parte do Investimento Direto Externo (IDE) realizado nos países periféricos (dentre eles o Brasil) se dá por meio de fusões e aquisições, que crescem

substancialmente a partir de 1994 (CARNEIRO, 2007)¹². Como resultado, a realização de um investimento não resulta necessariamente na criação de postos de trabalho, chegando, muitas vezes, inclusive a destruir alguns.

Na Tabela 3 abaixo percebe-se o aumento do desemprego, oriundo, em parte dessa racionalidade.

Tabela 3 – Taxa de Variação do PIB e Taxas de Desemprego – Brasil, anos selecionados

	PIB	Desemprego	
	Variação Real Anual (%)	Total (milhões)	Taxa (%)
1989	3,16	1,8	3
1992	-0,47	4,7	7,2
1995	4,42	4,6	6,7
1997	3,38	6	8,4
1999	0,25	7,8	10,4

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE e de Baltar (2003)

A relação entre a política econômica adotada, a reestruturação produtiva e os efeitos sobre o mercado de trabalho pode ser entendida através da mediação desenvolvida por Belluzzo & Almeida (2002) no que concerne à lógica de valorização da riqueza. O ambiente de baixo crescimento econômico criado, em parte, pelas políticas macroeconômicas mostrou-se totalmente desfavorável ao investimento produtivo, tanto pelas altas taxas de juros quanto pela ausência de qualquer tipo de proteção à indústria nacional frente à concorrência dos importados, fato agravado pela apreciação cambial. Além disso, o patamar elevado em que se encontravam as taxas de juros era um forte estímulo ao direcionamento dos recursos monetários das empresas para a esfera financeira na busca pela valorização da riqueza. Tendo em vista este cenário de financeirização da riqueza, não é difícil compreendermos a lógica que embasa o raciocínio dos empresários quando estes decidem imobilizar uma parcela cada vez menor de seus recursos no setor produtivo. Os impactos restritivos sobre o mercado de trabalho revelam a redefinição do processo de investimento, que acaba perdendo sua dimensão social no sentido da geração de empregos (MADI, GONÇALVES & KREIN, 2005).

¹²Em 1994 foram realizadas 175 transações de Fusões e Aquisições no Brasil. Em 2000 esse número já chegava a 340 (CARNEIRO, 2007).

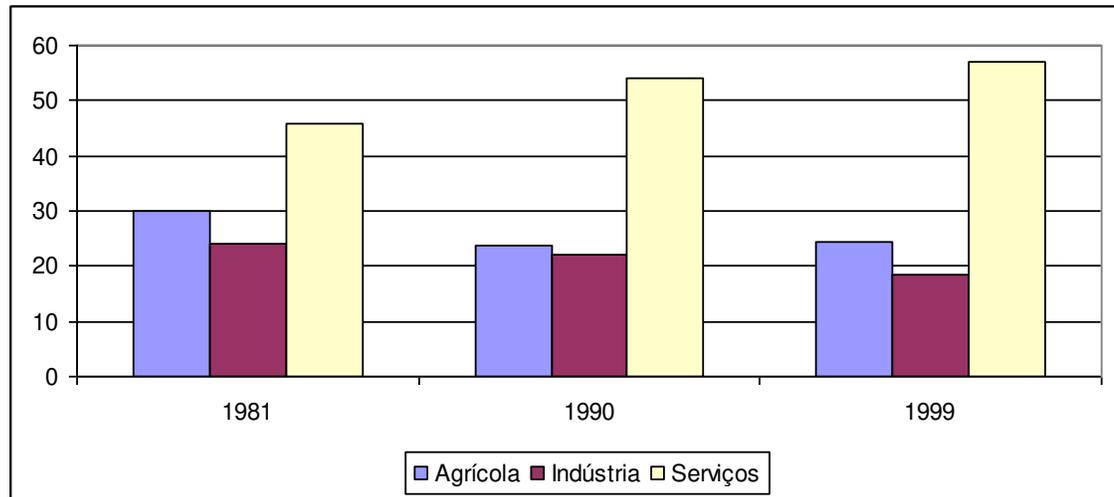
O terceiro período considerado na classificação de Feijó (2008) se inicia em 1999 e perdura até 2003, após o fim da âncora cambial, com adoção do câmbio flutuante e regimes de metas de inflação. Nesse contexto, percebe-se que em termos de política macroeconômica continua não havendo estímulos à geração de emprego e renda. A taxa de juros passa a ser o mecanismo utilizado para controle da inflação sem a âncora cambial. Além do desestímulo ao investimento por parte dos juros elevados, o setor público continuou privilegiando a gestão da dívida pública¹³.

Assim, as políticas adotadas nos anos 90 acabaram resultando em estagnação econômica (o crescimento médio anual do PIB entre 1989 e 1999 foi de apenas 1,8%) e tiveram efeitos diretos sobre o mercado de trabalho brasileiro, sendo o mais evidente o aumento do desemprego. Contudo, o desemprego é apenas a *ponta do iceberg* de um fenômeno muito mais abrangente, iniciado na década de 80 e intensificado nos anos 90, envolvendo as condições do mercado de trabalho brasileiro. Baltar (2003) aponta para a intensificação da queda da capacidade de geração de empregos das grandes empresas industriais. Desse modo, o setor de serviços e as pequenas empresas aparecem como principais responsáveis pela absorção de mão-de-obra nesse contexto. O Gráfico 1 abaixo mostra claramente a queda da participação relativa do emprego industrial, fenômeno iniciado na década de 1980 e intensificado nos anos 1990.

Percebemos, a partir do Gráfico 1, que a queda relativa do emprego no setor industrial foi muito mais acentuada nos anos 90, embora tal processo tenha se iniciado na década anterior (em 1981 a indústria representava 24% da ocupação, em 1990 esse valor era de 22% e em 1999 de 18,5%). Em contrapartida, vemos a continuidade do crescimento relativo das ocupações no setor de serviços (que representa 57% da ocupação em 1999), predominantemente em ocupações de pior qualidade em termos de salário, formalização e outras condições de emprego (tema que será melhor discutido no Capítulo 3).

¹³No entanto, houve certo estímulo ao crescimento econômico através das exportações, uma vez que nos primeiros anos de vigência do câmbio flutuante este esteve relativamente desvalorizado.

Gráfico 1 – Distribuição (%) dos ocupados por setor de atividade - Brasil, 1981 a 1999



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IPEA

Baltar (2003) também aponta para o aumento das disparidades salariais, fenômeno inerente da expansão do setor de serviços na geração de ocupações. A esse conjunto de características, o autor chama de “estreitamento do mercado de trabalho”, resultante das decisões de política macroeconômicas aqui discutidas. Nas palavras do autor:

Os anos 90 caracterizam-se, então, por esse estreitamento do mercado de trabalho, maior até do que o verificado na década anterior quando o ritmo de ampliação desse mercado diminuiu fortemente dificultando a absorção do aumento da população ativa urbana. Isto apesar do país, ao longo dos anos 90, ter recuperado o acesso ao mercado financeiro internacional, superando a situação de colapso cambial permanente que padeceu por toda a década de 80. Esse estreitamento do mercado de trabalho resultou do modo como a economia brasileira se adaptou às novas condições de acesso à finança internacional, a partir da estratégia, mantida por sucessivos governos, de liberalizar o comércio e a entrada e saída de capital, privatizar o setor produtivo estatal e reduzir o papel do Estado no desenvolvimento da economia (BALTAR, 2003: 218).

Nesse sentido, um dos fatores mais característicos do trabalho nos anos 90 foi a informalidade, situação na qual se mantinham cerca de 50% dos ocupados no país. Esse fenômeno é mais um desdobramento do estreitamento do mercado de trabalho descrito por Baltar (2003), já que mais da metade da população economicamente ativa brasileira não conseguia se inserir no mercado de trabalho formal (somando-se os desempregados e os trabalhadores

informais). Vale ressaltar que os trabalhadores informais não dispõem do amparo da legislação trabalhista, o que os deixa em situação de maior vulnerabilidade.

As estratégias neoliberais, conforme afirma Baltar, resultaram no desincentivo ao investimento e, por conseqüência, afetaram negativamente a geração de empregos. No entanto, deve-se destacar também que, mesmo com um ambiente desfavorável ao investimento, condições para a valorização da riqueza privada se faziam presentes. As elevadas taxas de juros e a livre mobilidade de capitais contribuíram para fazer do Brasil um porto atrativo para capitais especulativos, tanto provenientes de dentro como de fora do país. Nesse sentido, os investimentos no setor produtivo acabam se direcionando apenas para a redução de custos e modernização dos processos produtivos, uma vez que há boa possibilidade de ganhos (e com maior liquidez) nos mercados financeiros.

Entendemos, assim, que a financeirização no Brasil enquanto referência para a valorização da riqueza avança nos anos 80 e 90. Desse modo, o investimento produtivo e a geração de empregos ficam seriamente comprometidos, em um processo em que as próprias decisões de política econômica contribuem para esses resultados. As políticas do Estado, favorecendo a acumulação na esfera financeira, mesmo que não de maneira explícita, têm participação importante na dinâmica do investimento, do produto e do emprego.

Analisando as particularidades do mercado de trabalho brasileiro e as condições de valorização da riqueza no país nas últimas décadas, podemos concluir que, em decorrência das características históricas desse mercado de trabalho (desemprego elevado, baixos salários e alto grau de informalidade), a reestruturação produtiva, processo fortemente relacionado à financeirização da riqueza, provocaria efeitos diferenciados no Brasil quando comparadas aos países desenvolvidos. No Brasil, a tendência será de predominância de ocupações de baixa qualidade na absorção de mão-de-obra pelo heterogêneo setor de serviços, fato que evidenciaremos no capítulo 3.

2.4 Crescimento econômico e aumento do emprego formal nos anos 2000

A partir de 1999, com a desvalorização cambial, queda das importações e crescimento das exportações, efeitos mais dinâmicos se fazem sentir no mercado de trabalho brasileiro. No que se refere à geração de empregos, observamos um crescimento substancial dos

empregos formais, contrariando a tendência dos anos 90. Além do crescimento econômico, a fiscalização pública sobre as relações de trabalho contribuiu para esse fenômeno (BALTAR et. al., 2006).

Entre 1989 e 1999, o emprego industrial caiu de 15,9% para 11,6% do total da ocupação no país, ao passo que em 2004 o referido setor já demonstrava uma recuperação, passando a representar 14% da ocupação (POCHMANN, 2007)¹⁴. Mesmo com o fato da pauta de exportações brasileiras ser predominantemente composta por produtos de baixo valor agregado, percebemos que a expansão do comércio mundial teve impacto na geração de empregos no setor industrial, no início da década de 2000.

No Brasil, os empregos na indústria são, em geral, de melhor qualidade em relação aos do setor de serviços, com salários em média mais elevados, maior estabilidade no emprego e maior grau de formalização e proteção da legislação trabalhista¹⁵.

A partir de 2004, com a ocorrência de sucessivas taxas de crescimento econômico relativamente elevadas, o crescimento do emprego formal foi bem maior que o das ocupações informais. O PIB do Brasil cresceu em média 4,8% ao ano entre 2004 e 2008, contra 2,4% entre 2000 e 2003. A tabela 4 mostra os valores referentes ao crescimento do PIB brasileiro no período em questão.

O período 2004-2008 se diferenciou dos primeiros anos da década de 2000 justamente pela estabilidade do crescimento no patamar acima de 3%, centrado na expansão do consumo e do investimento. A elevação do consumo de deu em grande parte devido à expansão do crédito ao consumo (MADI & GONÇALVES, 2007) e pela valorização do salário mínimo como políticas do Governo, além do Bolsa Família. Após 2006, a demanda interna é dinamizada principalmente pelo investimento.

¹⁴A intensificação do comércio mundial a partir de 2003 contribuiu para o aumento das exportações brasileiras, em especial de commodities.

¹⁵Contudo, até 2004 o crescimento do emprego formal não resultou em impactos significativos de melhora no mercado de trabalho brasileiro. Tal fato se deve ao crescimento da PEA, que pode ser observado pela taxa de participação (dada pela relação entre a PEA e a PIA), que passou de 57,4% em 1999 para 59,2% em 2004 (BALTAR, KREIN & MORETTO, 2007). Portanto, não houve uma redução do desemprego proporcional ao aumento do emprego formal nesse período, assim como ainda persistiram os empregos precários, como destaca Santos (2007).

**Tabela 4 – Taxa de crescimento do PIB e dos componentes da demanda agregada –
Brasil, 2000 a2008**

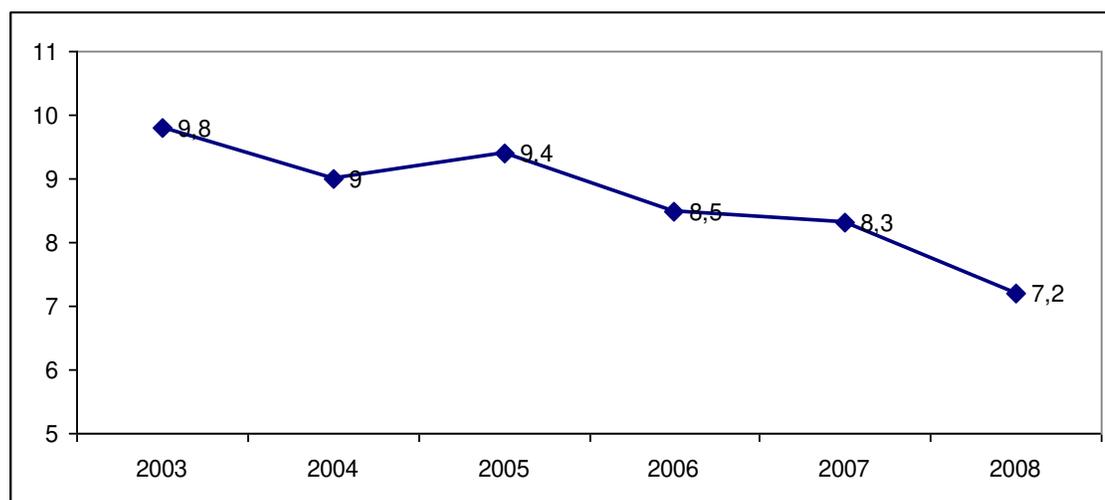
		PIB	Consumo das famílias	Investimento	Gastos do Governo	Exportações	Importações
Período 1	2000	4,31	3,93	10,28	-0,15	12,86	10,80
	2001	1,31	0,67	-2,61	2,74	10,05	1,51
	2002	2,66	1,82	-11,11	4,75	7,42	-11,82
	2003	1,15	-0,65	-1,73	1,15	10,4	-1,62
Período 2	2004	5,71	3,81	11,84	4,09	15,29	13,30
	2005	3,16	4,52	-2,47	2,30	9,33	8,47
Período 3	2006	3,96	5,28	10,33	2,58	5,04	18,45
	2007	6,09	6,27	16,66	5,13	6,2	19,88
	2008	5,14	7,05	15,32	1,58	-0,64	17,96

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE

Na Tabela 4 dividimos o período 2000-2008 em três subperíodos. O primeiro contempla os anos de 2000 a 2003 e é caracterizado pelo baixo crescimento econômico. A única variável que apresenta desempenho satisfatório são as exportações líquidas. No período seguinte (2004 e 2005), observa-se o início de um ciclo de crescimento, no qual, além das exportações líquidas, o consumo das famílias aparece, por razões citadas no parágrafo anterior, como variável relevante. O terceiro período (2006 a 2008) se distingue do anterior pelo crescimento significativo do investimento e a manutenção desse crescimento por três anos consecutivos.

O efeito mais visível desse crescimento sobre o mercado de trabalho é a redução do desemprego, como pode ser observado no Gráfico 2. Nota-se que do nível próximo de 10% de desempregados em 2003 chegou-se perto dos 7% em 2008, mostrando uma nítida queda de patamar em virtude do crescimento econômico contínuo no período.

Gráfico 2 – Evolução da taxa de desemprego – Brasil, 2003 a2008



Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD/IBGE (microdados)

Além da queda do desemprego, outro aspecto que mostra uma melhora nas condições do mercado de trabalho brasileiro é o crescimento do emprego formal, conforme apontado na Tabela 5:

Tabela 5 – Porcentagem de ocupados com rendimentos positivos, por posição na ocupação – Brasil, 2003 e 2008

Posição	2003	2008	Variação (%)
Empregados formais (1)	43,24	47,81	26,63
Empregado sem carteira	28,47	26,36	6,03
Conta própria/Empregador	28,29	25,84	4,60
Total	100	100	14,53

(1) Inclui, além dos empregados com carteira, militares e estatutários

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD/IBGE (microdados)

Outro fator preponderante para o crescimento do emprego formal nos anos 2000 foi a ação do Estado para o cumprimento das leis trabalhistas¹⁶.

A partir de 2000, a fiscalização das relações de trabalho passou a ser tratada como prioridade pelo MTE, com medidas como a valorização da carreira do auditor fiscal do trabalho e

¹⁶São três os órgãos estatais responsáveis pelas relações de trabalho, o Ministério do Trabalho e do Emprego (MTE), o Ministério Público do Trabalho (MPT) e a Justiça do Trabalho.

a adoção de metas de “produtividade”, que correspondem aos resultados obtidos pelos auditores, tanto individual quanto coletivamente, na tarefa de autuar estabelecimentos que atuam de maneira irregular e nos indicadores de formalização sob ação fiscal. Tal ação fiscal converge com outros objetivos do Governo:

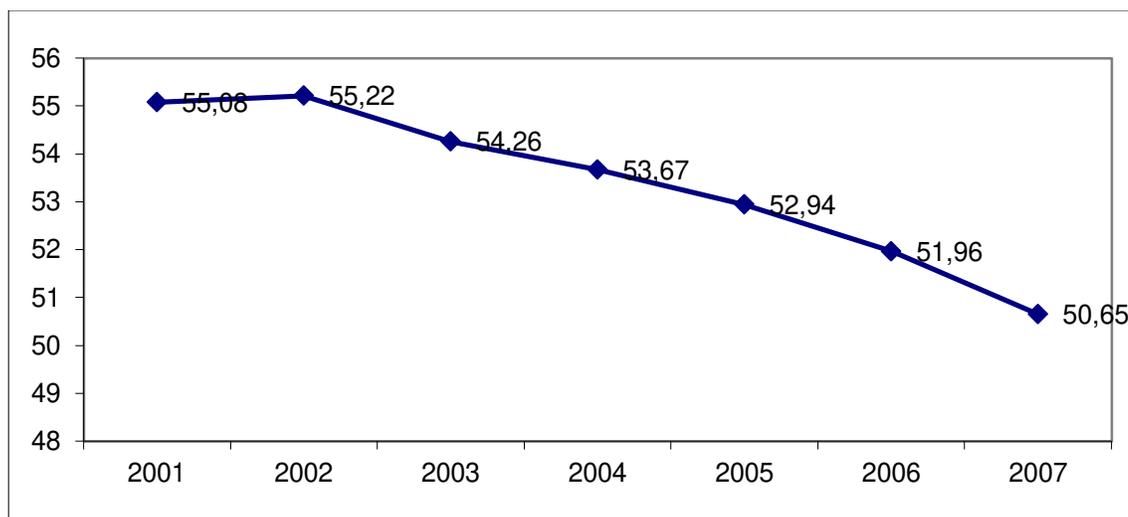
A ação fiscal no campo da formalização coincide com um movimento maior de incremento da fiscalização na área previdenciária e tributária que também reforça a formalização da relação de emprego. A formalização apresenta um efeito positivo no recolhimento das contribuições sociais, especialmente para diminuir o déficit da previdência e aumentar a arrecadação fiscal do governo federal, numa época de opção política por elevados superávits primários. Além disso, contribui para apresentar à sociedade estatísticas mais favoráveis de criação de empregos em um contexto de política econômica restritiva e ortodoxa (BALTAR, KREIN & MORETTO, 2007: 109).

Quanto à atuação do MPT, cabe a este órgão, também, combater a fraude nas relações de trabalho, expressa nas falsas cooperativas de mão-de-obra, no trabalho estágio e na contratação como pessoa jurídica (PJ), entre outras formas de emprego “disfarçado” (BALTAR, KREIN & MORETTO, 2007).

A Justiça do Trabalho também exerceu um papel importante nesse processo, em especial no que diz respeito à terceirização. Recentemente consolidou-se uma jurisprudência que responsabiliza a empresa tomadora de serviços terceirizados. A terceirização é uma das formas de contratação flexível mais praticadas atualmente, conforme abordado no capítulo 1. Tal prática acaba deixando os trabalhadores terceirizados desprotegidos e extremamente vulneráveis. Com a responsabilidade dividida entre a empresa tomadora e a empresa contratada no que se refere ao cumprimento da legislação trabalhista, a empresa que contrata os serviços passa também a atuar na fiscalização, para fugir de possíveis passivos trabalhistas. A atuação dessas instituições públicas não gera postos de trabalho, mas contribui para a melhora dos empregos gerados e para a formalização das relações de trabalho (BALTAR, KREIN & MORETTO, 2007).

O gráfico abaixo mostra claramente esse movimento de queda do grau de informalidade (de cerca de 55% para 50% entre 2001 e 2007) no mercado de trabalho brasileiro nos anos 2000:

Gráfico 3 – Grau de informalidade (1) da população ocupada – Brasil, 2001 a2007



(1) Medido pela razão empregados sem carteira + contas-próprias / ocupados totais.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados coletados no Ipeadata

O período 2004-2008 apresentou, portanto, melhoras significativas para o mercado de trabalho brasileiro, tanto pela queda do desemprego quanto pelo aumento da formalização, além da valorização do salário mínimo. Essas melhorias, contudo, não foram suficientes para solucionar os problemas do mercado de trabalho do país, historicamente marcado pelo excedente estrutural de mão-de-obra. Cabe ressaltar que a racionalidade produtiva que visa prioritariamente a redução de custos e o curto-prazismo permanece inalterada, o que reduz os impactos dos investimentos sobre o emprego. Na seqüência deste trabalho realizaremos a análise do emprego no setor de serviços (capítulo 3) e mais especificamente dos serviços auxiliares à atividade econômica no referido período de crescimento econômico (capítulo 4).

Capítulo 3 - Setor de serviços e emprego

3.1 Introdução

Entre os principais impactos da financeirização na gestão empresarial e desta sobre o trabalho, identificamos a tendência à baixa geração de empregos e ocupações e uma mudança na composição setorial das ocupações, com a expansão do setor de serviços na geração de ocupações. Este setor mostra-se também atualmente responsável por mais de 60% da atividade econômica na maioria dos países da OCDE (OCDE, 2000). Essa predominância dos serviços foi objeto de diversos debates acadêmicos, com a presença de discussões sobre a capacidade de o setor absorver o excedente de mão-de-obra resultante dos ganhos de produtividade da indústria e sobre a qualidade das ocupações geradas. Entendemos, contudo, que a análise dessa predominância dos serviços na atividade econômica e na geração de ocupações não pode dissociar-se do entendimento dos movimentos do capitalismo e de sua configuração atual, na qual predomina a alocação de recursos e acumulação de capital na esfera financeira, conforme discorrido no capítulo 1.

Tabela 6 – Porcentagem da população ocupada em países capitalistas avançados, por setor de atividade, Países selecionados, 1960-1981

	Agricultura			Indústria			Serviços		
	1960	1973	1981	1960	1973	1981	1960	1973	1981
Austrália	10,3	7,4	6,5	39,9	35,5	30,6	49,8	57,1	62,8
Canadá	13,3	6,5	5,5	33,2	30,6	28,3	53,5	62,8	66,2
França	22,4	11,4	8,6	37,8	39,7	35,2	39,8	48,9	56,2
Alemanha Ocidental	14	7,5	5,9	48,8	47,5	44,1	37,3	45	49,9
Itália	32,8	18,3	13,4	36,9	39,2	37,5	30,2	42,5	49,2
Japão	30,2	13,4	10	28,5	37,2	35,3	41,3	49,3	54,7
Espanha	42,3	24,3	18,2	32	36,7	35,2	25,7	39	46,6
Suécia	13,1	7,1	5,6	42	36,8	31,3	45	56	63,1
Reino Unido	4,1	2,9	2,8	48,8	42,6	36,3	47	54,5	60,9
EUA	8,3	4,2	3,5	33,6	33,2	30,1	58,1	62,6	66,4
OCDE	21,7	12,1	10	35,3	36,4	33,7	43	51,5	56,3

Fonte: Harvey (1996: 149). Dados originais das Estatísticas da Força de Trabalho da OCDE

A partir dos dados expostos na Tabela 6, podemos perceber que nas décadas de 1960 e 70 houve um intensivo esvaziamento do já reduzido setor agrícola, evidenciando a predominância de ocupações urbanas. Observa-se também uma queda acentuada do emprego industrial em muitos dos países desenvolvidos, assumindo o setor de serviços o papel de *locus* principal das ocupações. Tal fenômeno permanece nas décadas seguintes, conforme a Tabela 9 abaixo:

Tabela 7 – Porcentagem da população civil ocupada empregada em atividades do setor de serviços – Países selecionados, 1987-1997

País	1987	1997	Variação 1997/1987 (%)
Austrália	68.1	72.7	4.6
Canadá	70.0	73.0	3.0
França	62.2	69.9	7.7
Alemanha	55.4	60.2	4.8
Itália	56.8	61.2	4.4
Japão	57.9	61.6	3.7
Espanha	52.5	61.7	9.2
Suécia	66.3	71.3	5.0
Reino Unido	64.8	71.3	6.5
Estados Unidos	69.9	73.4	3.5
G7	63.9	68.2	4.3
EU-15	59.0	65.2	6.2
Total OCDE	..	64.1	

Fonte: OCDE (2000)

De acordo com a Tabela 7, houve uma variação positiva na porcentagem de ocupados civis nas atividades de serviços em todos os países analisados no relatório da OCDE sobre o referido setor (OCDE, 2000).

Pela própria heterogeneidade das atividades de serviços, o que se observa nesse contexto é uma grande polarização entre ocupações, geralmente ligadas à atividade industrial ou às tecnologias de informação, que, por um lado, exigem maior qualificação e oferecem uma remuneração maior e, de outro, uma larga gama de ocupações de pouca qualificação e baixa remuneração.

Considerando a gestão empresarial que favorece o “curto-prazismo”, percebemos uma tendência à prevalência das ocupações de pior qualidade. Contudo, essas proporções se mostram diferentes nos diversos países em decorrência de fatores históricos e traços específicos

de cada um. No caso brasileiro, os serviços de menor qualificação sempre representaram um papel importante na absorção de mão-de-obra desde o processo de industrialização.

No item seguinte faremos uma análise crítica do debate acadêmico acerca do papel do setor de serviços na geração de ocupações no capitalismo contemporâneo. Em seguida, abordaremos a importância histórica do setor de serviços para a absorção de mão-de-obra no mercado de trabalho brasileiro, desde o processo de industrialização até o longo período de estagnação econômica do final do século XX. Por fim, traremos um quadro da ocupação no setor de serviços no Brasil no período de crescimento econômico que ocorreu no país entre 2004 e 2008.

3.2 O debate acadêmico sobre o papel do setor de serviços no capitalismo contemporâneo

Os trabalhos pioneiros que discutem o setor de serviços e seu papel na absorção de mão-de-obra datam da década de 1930. Fischer, em 1935, utilizou a expressão “terciário” para classificar as atividades que não pertenciam aos setores primário (agropecuária) e secundário (manufatura). O conceito de terciário de Fischer deu-se, como podemos perceber, por oposição às designações já anteriormente utilizadas de setores primário e secundário, uma vez que o autor apreendeu a existência de atividades relevantes até então praticamente desconsideradas pela literatura (KON, 2004). Fischer propõe a divisão das atividades econômicas nesses três setores (primário, secundário e terciário) para sua análise do comportamento do emprego. O referido autor entende que a participação relativa de cada um desses setores no produto e no emprego determina o grau de desenvolvimento de uma determinada economia. Uma economia menos desenvolvida teria, segundo o autor, predominância do setor primário, enquanto que num estágio mais avançado predominaria o terciário (CARVALHO, 2004).

O raciocínio descrito acima se respaldava no comportamento da demanda, considerando um princípio da psicologia, a chamada Lei de Engel, que consiste em uma espécie de pirâmide das necessidades humanas levando em consideração o nível de renda. As primeiras necessidades (por exemplo, alimentação) seriam satisfeitas pela produção do setor primário. Em uma economia de baixa renda, quase a totalidade dos rendimentos seria gasta com as necessidades primárias. Em seguida, com um aumento da renda, os gastos com as necessidades primárias seriam menores em relação aos rendimentos e viria a demanda por bens de consumo,

satisfeita pelo setor industrial. Considerava-se que o próximo estágio seria a demanda por “bens superiores”, que seriam os serviços pessoais, especialmente os relacionados à educação, saúde, transportes e lazer.

Colin Clark (1940) utilizou pela primeira vez a denominação “serviços” (mais precisamente “indústria de serviços”) para o setor que Fischer chamava de terciário, em virtude da grande diversidade de atividades abrangidas por esse setor. O autor em questão considerava que, além dos já amplamente estudados setores agrícola e manufatureiro haveria um importante “resíduo” que seria a indústria de serviços. Algo considerado de caráter residual é usualmente considerado pouco importante. Contudo, Clark já demonstrava compreender a importância, ao menos em termos quantitativos, desse resíduo através da análise que realiza dos dados da Austrália e da Nova Zelândia. O trabalho de Clark (1940) agregou ao de Fischer, além da utilização da expressão “indústria de serviços”, uma análise empírica, com dados estatísticos que procuravam comprovar a hipótese defendida nesses dois estudos.

Carvalho (2004) considera que é a partir desses trabalhos que se conforma a importância do setor de serviços para a linha de interpretação do desenvolvimento econômico como uma sucessão de fases em que as economias que apresentassem maior peso no setor de serviços teriam alcançado um estágio mais elevado no processo de desenvolvimento¹⁷.

Aos trabalhos pioneiros de Fischer e Clark podem ser adicionadas as contribuições de Baumol e Fuchs. Baumol (1967) traz à tona a questão dos diferenciais de produtividade entre os setores industrial e de serviços. Devido às especificidades técnicas dos mesmos, o setor industrial tende ao crescimento de sua produtividade e, por consequência, passa a necessitar de um volume crescentemente menor de mão-de-obra, enquanto que o setor de serviços dificilmente poderia utilizar o desenvolvimento de novas tecnologias para o aumento de sua produtividade reduzir o volume de mão-de-obra necessário. Assim, além da questão da mudança no perfil da demanda, os diferenciais de produtividade seriam também fatores determinantes para explicar a migração de força de trabalho para o setor de serviços¹⁸.

¹⁷Tal visão é refutada por Furtado (2000), que considera tanto desenvolvimento como subdesenvolvimento processos autônomos, ou seja, o subdesenvolvimento não uma fase pela qual os países passam até chegarem ao estágio mais desenvolvido. Cada país subdesenvolvido tem suas características próprias, incluindo a composição setorial do emprego. Essa crítica à visão do desenvolvimento econômico como uma sucessão de fases pode ser vista também no item subsequente deste capítulo, através da análise da importância do setor de serviços na absorção de mão-de-obra no Brasil desde os princípios da industrialização.

¹⁸A partir da compreensão dos diferenciais de produtividade, é desenvolvido o conceito de doença de custos, que seria utilizado por Gershuny & Miles na crítica desses autores à visão pós-industrialista.

Fuchs (1968) endossa a questão dos diferenciais de produtividade levantada por Baumol e, desse modo, também prevê um crescimento relativo da capacidade de absorção de mão-de-obra pelo setor de serviços, apesar de refutar a tese de que os serviços seriam bens superiores ao não encontrar probabilidade estatística para sua comprovação (CARVALHO, 2004).

As abordagens até aqui descritas identificam dois elementos importantes que serviram de base para a formação da corrente do pós-industrialismo, que tem como seu principal expoente o sociólogo Daniel Bell. O primeiro elemento seria a idéia do desenvolvimento econômico como uma sucessão de etapas e a predominância do setor de serviços o indicativo de um estágio mais avançado de desenvolvimento. O segundo ponto seria a questão dos diferenciais de produtividade entre os setores da indústria e dos serviços, o que permitiria, em tese, que o setor de serviço continuasse demandando mão-de-obra ao passo que o trabalho se tornava cada vez mais redundante para a indústria.

Em sua obra intitulada *O advento da sociedade pós-industrial: uma tentativa de previsão social* (BELL, 1977), Bell considera que realmente o volume de emprego industrial tende a se reduzir pelo aumento de produtividade e que o excedente de trabalho gerado por essa diminuição deva ser absorvido pelas atividades de serviços.

Bell, reconhecendo a diversidade de atividades incluídas no setor de serviços, divide-as em três categorias, de maneira similar à tipologia de Foot & Hatt (KON, 2004)¹⁹, que classifica os serviços em atividades terciárias, quaternárias e quinárias. Para o sociólogo, as atividades que absorveriam a mão-de-obra excedente do setor industrial seriam as pertencentes ao setor quinário, em especial as ligadas à educação, ao conhecimento e ao lazer. Bell acredita, portanto, em uma nova configuração da sociedade, na qual o conhecimento teórico seria o “bem” mais valorizado socialmente. O autor descreve essa transformação social comparando-a com a passagem da sociedade baseada na produção agrícola (primária) para a sociedade industrial (predominância do setor secundário tanto na geração de renda quanto de emprego), com a tentativa de mostrar que nesse novo momento o setor secundário perderia importância para o de serviços. As seguintes palavras do autor sintetizam bem sua visão, bastante otimista com relação ao futuro:

¹⁹A tipologia de Foot & Hatt, datada de 1953, divide as atividades de serviços entre os setores terciário (restaurantes, hotéis, reparação e manutenção, lavanderia), quaternário (transportes, comunicações, comércio, financeiro) e quinário (saúde, educação, recreação). As diversas tipologias serão tratadas na abordagem metodológica do capítulo 3 deste trabalho.

Uma sociedade pós-industrial tem como base os serviços. Assim sendo, trata-se de um jogo entre pessoas. O que conta não é a força muscular, ou a energia, e sim a informação. A personalidade central é a do profissional, preparado por sua educação e por seu treinamento para fornecer os tipos de habilidades que vão sendo cada vez mais exigidos numa sociedade pós-industrial. Se a sociedade industrial se define pela quantidade de bens que caracterizam um padrão de vida, a sociedade pós-industrial define-se pela qualidade da existência avaliada de acordo com os serviços e o conforto – saúde, educação, lazer e artes – agora considerados desejáveis e possíveis para todos (BELL, 1977: 148).

Ainda dentro da abordagem de Bell, o que garantiria que a mão-de-obra redundante do setor industrial fosse absorvida no setor de serviços seria uma transformação nos padrões da demanda, que se dirigiria dos bens de consumo para os serviços pessoais, seguindo o princípio da Lei de Engel. De acordo com a referida lei, a renda das economias como um todo teria crescido em virtude do aumento da produtividade industrial e da redução dos custos da produção de bens manufaturados, portanto, uma menor parcela da renda total seria gasta com produtos provenientes do setor industrial, podendo-se reservar um montante da renda para o consumo dos “bens superiores” do setor de serviços.

Bell acreditava, portanto, que a transferência da força de trabalho redundante no setor industrial para os serviços seria benéfica para a sociedade, uma vez que a mão-de-obra seria alocada em bons postos de trabalho e, com a grande valorização da educação e do conhecimento teórico, seriam produzidas gerações de trabalhadores cada vez mais qualificados. A absorção desse excedente de trabalhadores da indústria pelos serviços não seria problema, uma vez que a demanda por serviços pessoais, estimulada pelo aumento da renda das economias como um todo, comandaria esse processo.

Considerando as visões sobre a geração de empregos no setor de serviços expostas até este ponto, sintetizadas na previsão do advento da sociedade pós-industrial de Bell, podemos identificar alguns pontos importantes para a compreensão da prevalência dos serviços pós-anos 70. O primeiro ponto a ser destacado é a compreensão das atividades de serviços como extremamente heterogêneas, fato evidenciado por Clark (1940) e melhor trabalhado por Bell (1977).

No entanto, o desenvolvimento do capitalismo fora apresentando resultados pouco compatíveis com essa previsão de Bell em termos de geração de empregos. O que se observou a partir dos anos 70 foi a interrupção do elevado crescimento econômico do pós-guerra, a

supremacia da esfera financeira no que concerne à valorização de capital e a chamada reestruturação produtiva. Esse novo contexto certamente influencia as decisões de investimento e produção dos capitalistas, o que traz impactos importantes sobre a evolução do emprego, conforme discutido no capítulo 1 deste trabalho.

Considerando a evolução histórica da geração de empregos, muitos questionamentos foram levantados sobre as teorias pós-industrialistas. Uma das críticas foi apresentada por Cohen & Zysman (1987), que enxergam essa “nova economia” proposta pelos pós-industrialistas como simplesmente uma “expansão dos empregos de baixa qualificação e remuneração” (CARVALHO, 2004: 17). Para ilustrar com a palavra dos autores:

Comércio era o mais importante [subsetor dos serviços] adicionando 2,35 milhões de empregos entre 1975 e 1980, dos quais cerca de metade (1,2 milhões de empregos) eram em ‘lugares para comer e beber’. Este setor consiste em um número desproporcional de empregados mal-pagos e trabalhadores em tempo parcial, usualmente minorias e adolescentes. Em 1979 o salário médio em ‘lugares para comer e beber’ para empregados não-supervisores era de \$3,45 por hora, com uma média de 26 horas trabalhadas por semana. Os vencimentos semanais chegavam a \$91,00. (...). O contraste com a manufatura era evidente: salário médio de \$6,69 por hora; 40,3 horas trabalhadas por semana em média; \$269 por semana para empregados não-supervisores (COHEN & ZYSMAN, 1987: 55 – tradução nossa).

Com relação aos serviços caracterizados por ocupações de melhor qualidade, os autores, observando a economia norte-americana, consideram que não se estava desenvolvendo uma economia pós-industrial, mas sim que ocorria uma transição de uma economia industrial para outra, na qual os setores da indústria e dos serviços apresentam uma maior interação, sendo de grande dificuldade o apontamento de uma clara separação entre esses setores. Algumas atividades de serviços existem exclusivamente para o apoio à produção industrial (atividades de logística e outros serviços prestados às empresas), da mesma maneira que outras atividades dependem de bens industrializados para funcionarem (por exemplo, uma locadora de vídeos dependia da produção das fitas).

Outra crítica endereçada aos pós-industrialistas parte de Jonathan Gershuny e de Ian Miles, que consideram o problema da doença de custos identificado por Baumol como um grave limitante para a capacidade do setor de serviços de prosseguir gerando postos de trabalho por períodos mais longos.

Gershuny & Miles (1988) aceitam o princípio da Lei de Engel e, assim como Bell (1977), acreditam na mudança dos padrões de demanda, com uma tendência de maior procura por serviços. Contudo, a crítica realizada por esses autores à hipótese de Bell consiste na doença de custos. Gershuny e Miles acreditam que Bell considerou apenas a demanda pelos serviços, não levando em conta os movimentos dos preços desses serviços.

A doença de custos consiste no fato, para os autores que utilizam esse princípio, da produtividade dos serviços ser menor que a da indústria. Além disso, nas atividades manufatureiras o desenvolvimento tecnológico contribui fortemente para o aumento da produtividade, o que não ocorreria para os serviços, de maneira geral²⁰. Desse modo, os salários do setor industrial poderiam subir como consequência dos ganhos de produtividade, resultando em um aumento dos salários também no setor de serviços em virtude das negociações coletivas. Como os serviços não obtêm os mesmos ganhos de produtividade, seus custos se elevam em comparação com a indústria. Esse aumento dos custos é, então, transferido para os preços, o que acaba deixando os serviços relativamente caros.

Gershuny (1978) apresenta também outra conotação sobre os serviços para embasar seu argumento. O autor considera, de um lado, os produtos do trabalho em serviços realizado dentro dos setores primário e secundário e que compõem o valor agregado desses setores. Por outro lado, aborda também o conceito de funções de serviços, com a finalidade de demonstrar que a mesma função pode ser realizada por meio de diferentes maneiras. Por exemplo, a função de comunicação pode ser satisfeita pelo correio, telefone, fax ou internet. A função transporte pode ser suprida pelo sistema de transporte público ou pela aquisição de um bem material, que seria o carro. Desse modo, a própria aquisição de bens teria como objetivo final a satisfação de uma necessidade de serviço, seja ele de transporte, entretenimento etc.

Gershuny (1978), analisando os resultados de suas pesquisas sobre o emprego no Reino Unido, defende, então, que a demanda pelos serviços pessoais, estimulada pelo nível de renda mais elevado resultante dos incrementos de produtividade na indústria, iria, paulatinamente, deixar de ser satisfeita pela prestação de serviços propriamente dita, em virtude dos aumentos de preços, sendo substituída por bens que proporcionem os *auto-serviços*. Para exemplificar o raciocínio de Gershuny, podemos citar a substituição do serviço de transporte público pela aquisição de um carro para a satisfação da necessidade do transporte ou a compra de

²⁰Como as atividades de serviços são muito heterogêneas, algumas delas podem, sim, apresentar ganhos de produtividade com o desenvolvimento tecnológico. Um exemplo é o provimento de informações.

uma máquina de lavar em substituição à recorrência a uma lavanderia. Desse modo, portanto, em virtude do aumento dos preços dos serviços, a demanda seria revertida a bens que proporcionam os auto-serviços.

O autor, seguindo seu raciocínio de que a demanda por serviços passa a ser satisfeita por bens que proporcionem os auto-serviços, mostra dados referentes ao Reino Unido no final da década de 70 que confirmam que o emprego nos serviços cresceu relativamente à indústria. Contudo, os serviços que mais cresceram foram os prestados às empresas, não os pessoais e marcados por uma maior qualidade das ocupações, ao contrário do que acreditava Bell. Gershuny (1978) credita esse fenômeno ao fato da demanda pelos serviços pessoais estar sendo satisfeita pela aquisição de bens industrializados que proporcionam o auto-serviço. Assim, parte da demanda por serviços seria satisfeita pela aquisição de bens, do mesmo modo que uma parte dos trabalhadores do setor estaria, em última instância, a serviço da produção de bens. Nas palavras do autor:

Então identificamos uma falácia. Uma vez que percebemos que ocupações em serviços podem estar atreladas tanto à produção de bens como de serviços, e as necessidades usualmente consideradas como demanda por serviços podem ser satisfeitas por bens, devemos também entender que a identidade proposta por Bell entre o crescimento da demanda por serviços e do emprego nos serviços é falsa (GERSHUNY, 1978: 59 – tradução nossa).

O autor tem, portanto, uma visão mais pessimista quanto à capacidade do setor de serviços em absorver o excedente de mão-de-obra oriundo da indústria impulsionado pela demanda por serviços, pois a mesma pode ser suprimida pela aquisição de alguns bens. Do mesmo modo que bens e serviços, em certos casos, podem satisfazer as mesmas necessidades, diversos trabalhadores do setor de serviços têm suas atividades fortemente ligadas à indústria. Um caso excepcional para o autor, em que a demanda por serviços impulsionaria fortemente a criação de empregos no setor, seria com a criação de novos serviços que criem novas demandas sociais. Seriam estas as *inovações sociais*, tema que desenvolve em obra escrita em conjunto com Ian Miles.

Gershuny & Miles (1988) conferem grande importância às inovações sociais não só para as atividades de serviços como também para o desenvolvimento da economia como um todo, uma vez que as funções de serviços podem ser realizadas também por bens industrializados. Os autores citam como exemplos de inovações sociais surgidas no período que vai do início do

século XX até o pós-guerra os transportes, a assistência médica e diversos serviços de educação²¹. Essas novas demandas sociais puderam ser satisfeitas por serviços ou mesmo por bens, como os automóveis que exercem a função de transporte, mostrando que toda a economia é estimulada por essas inovações.

Gershuny & Miles (1988) são pouco otimistas quanto ao surgimento de inovações sociais que incorporem a massa de mão-de-obra redundante no setor industrial. Os autores enxergam a informática como uma possível trajetória tecnológica que propicie o surgimento dessas inovações a partir dos anos 80 (os autores escreveram originalmente entre o final da década de 70 e o início da de 80), contudo sem demonstrar grandes expectativas quanto a uma nova época marcada pelo pleno emprego. Tanto Gershuny & Miles quanto Cohen & Zysman percebem essa tendência importante do capitalismo contemporâneo que é o crescimento dos serviços prestados às empresas, ou serviços que auxiliam a atividade industrial.

Na mesma linha, a análise de Beniger (1986) deixa claro que esses serviços desenvolveram-se juntamente com a indústria, sendo fundamentais para a ampliação da mesma, o que contribui para que se refute a visão do processo de desenvolvimento caracterizado por uma sucessão de fases. O autor considera a Revolução Industrial como uma “crise de controle”. Quando a produção se resumia às atividades artesanais, o controle da mesma, bem como de sua venda e distribuição era realizado diretamente pelo produtor. Com o aumento da escala de produção e ampliação do alcance dos mercados, tal controle direto mostrou-se inviável, caracterizando a crise de controle.

Em resposta a essa crise desenvolveram-se, internamente às empresas, atividades burocráticas para a realização do controle. Os trabalhadores ocupados nessas atividades de escritório receberam a denominação de “colarinhos brancos”, em oposição aos “colarinhos azuis” do chão de fábrica (WRIGHT MILLS, 1969).

Beniger (1986) considera que desde a Revolução Industrial desenvolve-se outra revolução de igual importância: a Revolução do Controle²². Conforme a atividade produtiva se torna mais complexa, mais se desenvolvem os mecanismos de controle, sendo, portanto, o desenvolvimento das atividades auxiliares diretamente relacionados à expansão do setor industrial. Essas atividades de controle desenvolvem-se, a princípio, no interior das próprias

²¹A universidade à distância é um exemplo mais recente de inovação social ligada à educação citado pelos referidos autores.

²²O título da obra de Beniger refere-se exatamente a essa Revolução do Controle (*The Control Revolution*, no original em inglês).

empresas. Contudo, conforme o próprio sistema capitalista assume maior complexidade, tais atividades também assumem contornos diferentes no contexto da reestruturação produtiva, processo que tem uma de suas faces marcada pela terceirização das atividades que não constituem o *core business* das empresas. Assim, as atividades de controle acabam deixando de ocorrer dentro das próprias firmas e ficam a cargo de empresas especializadas em administração financeira, logística, transporte, assessoria jurídica, contabilidade, publicidade, entre outros serviços auxiliares. As grandes indústrias deixam de contratar, portanto, funcionários para realizar as atividades auxiliares, passando a contratar o serviço das firmas especializadas. Esse fato contribui para a explicação do crescimento do emprego nos serviços prestados às empresas a partir dos anos 70 nos países capitalistas desenvolvidos (GERSHUNY & MILES, 1988).

No mesmo sentido, Antunes (2011) aponta para os chamados serviços intermediários (aqueles prestados principalmente às empresas) e seu importante papel no que concerne à valorização do capital. Nas palavras do autor:

A grande expansão dos serviços intermediários ocorreu por a indústria demandar uma circulação mais rápida da produção para que o capital se valorizasse mais rápido e para que as mercadorias produzidas não bloqueassem a continuidade do processo – ou seja, os serviços intermediários têm que se ampliar para acelerar este processo. Portanto, as cadeias de distribuição e comercialização de produtos, também monopolizadas, precisaram se expandir muito e requereram estruturas burocráticas como as já citadas e legiões de vendedores, caminhoneiros, ferroviários e assemelhados para manter a produção fluindo. Isto incluía as lojas de departamento, supermercados, grandes atacadistas, companhias de transporte, ferrovias etc. (ANTUNES, 2011: 38-39).

Percebemos, então que conforme as empresas expandem seus mercados e internacionalizam e fragmentam sua produção, os serviços auxiliares assumem um caráter ainda mais fundamental. Kon (2004) considera que na atual conjuntura internacional, com grandes empresas globais, os serviços cada vez mais se mostram complementares à grande indústria. A existência de empresas prestadoras de serviços auxiliares que respaldem essa nova forma de organização global das empresas é indispensável para a fundamentação da grande indústria internacional no atual contexto. Desse modo, as tecnologias da informação e da comunicação (TICs) representam papel fundamental. Apesar de alguns produtos ou serviços das TICs destinarem-se ao consumo pessoal, parte significativa dessas novas tecnologias atua como

auxiliar da produção industrial, através de, principalmente, atividades de controle e comunicação, indispensáveis no capitalismo globalizado.

Considerando a visão de Beniger, podemos dizer que o desenvolvimento dos serviços, mais especificamente dos subsectores de transportes, comunicações e outros ligados às atividades de controle, ocorreu subordinado ao crescimento da indústria. Sendo assim, a predominância dos serviços na alocação de mão-de-obra não representaria a constituição de uma sociedade pós-industrial, apesar das transformações ocorridas na estrutura produtiva. A esse raciocínio pode-se juntar a idéia expressa em Cohen & Zysman (1987) de que os “serviços pós-industriais” (basicamente os pessoais) nada mais são que empregos de baixa qualificação e remuneração, enquanto os serviços que empregam com uma qualidade relativamente superior estão profundamente atrelados à atividade industrial.

No mesmo sentido, vale ressaltar que os serviços que oferecem ocupações de melhor qualidade, em especial os ligados às TICs, também podem sofrer os efeitos da racionalidade produtiva e, em muitos casos, não se mostram eficientes no que diz respeito à geração de um volume substancial de postos de trabalho. Nas palavras de Dupas (2000):

O setor de serviços, apontado na segunda metade deste século (XX) como a grande esperança de geração de empregos, foi uma profunda decepção neste aspecto. Embora tenha aumentado intensamente de importância no mundo todo, esse setor foi mais sensível do que o próprio setor industrial às novas tecnologias poupadoras de mão-de-obra na área de informática, automação e teleprocessamento (DUPAS, 2000: 75).

Podemos identificar na contribuição desses autores elementos da reestruturação produtiva e seu significado para o mundo do trabalho. O setor de serviços passa a ser o único capaz de absorver grandes volumes de mão-de-obra, muitas vezes em ocupações de menor qualificação. No entanto, a qualidade de tais ocupações é geralmente inferior à das ocupações típicas do regime fordista.

Identificamos também que, apesar da predominância dos serviços na geração de ocupações no capitalismo contemporâneo, não temos elementos suficientes para considerar a existência de uma sociedade pós-industrial, uma vez que, em muitos casos, a separação entre os setores da indústria e dos serviços é de difícil reconhecimento, sendo que um volume relevante das atividades de serviços destina-se ao auxílio à atividade industrial.

Entendemos também que essa predominância dos serviços pode ser entendida, entre outros fatores, como consequência da gestão empresarial na financeirização, mais especificamente do que esta representa para as decisões de investimento e produção por parte dos empresários.

3.3 O setor de serviços no Brasil

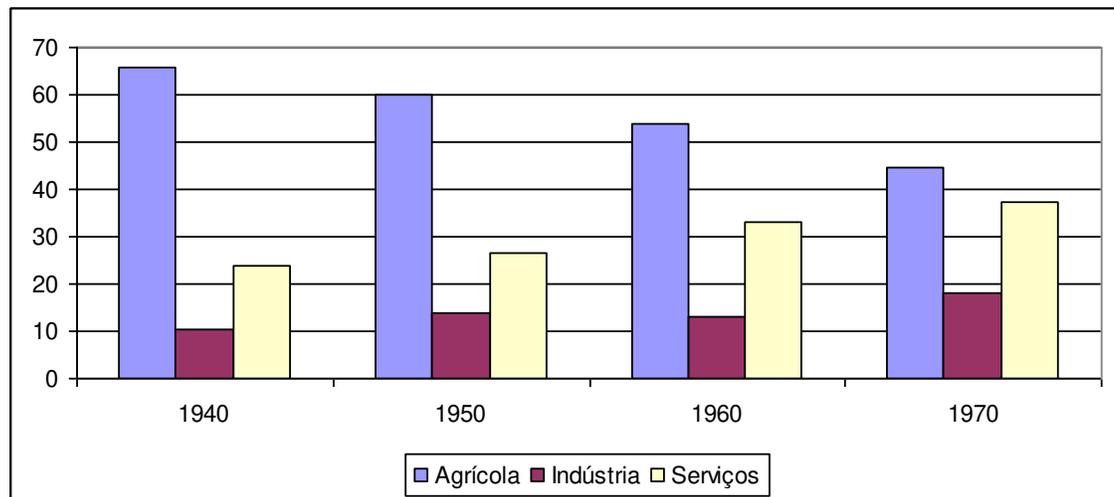
3.3.1 Importância histórica

Cabe discutir a importância histórica que este setor teve na absorção de mão-de-obra no Brasil desde os princípios da industrialização e possíveis desdobramentos desse fenômeno para o período recente.

Henrique (1999), ao discorrer sobre as origens da grande desigualdade presente no Brasil, atenta para o processo de rápida urbanização que o país sofreu com o crescimento da atividade industrial. Com o processo de industrialização, o desenvolvimento do setor urbano no Brasil ocorreu de maneira muito rápida e intensa, em virtude, também, das péssimas condições de vida da maioria da população que vivia no campo e da modernização da agricultura, que tornava o trabalho rural cada vez menos necessário, aumentando o volume de pessoas vivendo na miséria absoluta. A busca por melhores oportunidades, aliada ao aumento da produtividade e consequente redundância de mão-de-obra no campo, motivou grande parte dessa população rural a migrar para as cidades, com a esperança de conseguir trabalho nas indústrias. Contudo, o setor industrial que se desenvolvia no país mostrou-se incapaz de absorver todo esse contingente de mão-de-obra. Pelo contrário, apenas uma pequena fração da população urbana brasileira conseguiu alocar-se no setor secundário. Constituiu-se, desse modo, uma grande camada de miséria urbana. Os cidadãos que obtiveram uma sorte um pouco melhor conseguiram se alocar em atividades de serviços de baixa qualificação, mas que muitas vezes se mostravam insuficientes para o sustento de uma família (HENRIQUE, 1999).

A tabela abaixo mostra claramente esse movimento de urbanização e a importância do setor de serviços na alocação de mão-de-obra.

Gráfico 4 – Distribuição (%) da população ativa segundo setores de atividade – Brasil, 1940 a1970



Fonte: Elaboração própria a partir de Almeida & Silva (1973)

Como podemos observar no Gráfico 4, a população ativa do setor agrícola tem sua proporção reduzida em todas as décadas analisadas, chegando, entre 1960 e 1970, a representar menos da metade da população ativa brasileira. Do mesmo modo, vemos um crescimento relativo das ocupações urbanas, em especial no setor de serviços, o que comprova nossa afirmação de que este foi o setor responsável pela absorção maciça de mão-de-obra no setor urbano.

De acordo com Almeida & Silva (1973), em 1970 os serviços domésticos representavam 17% do total das ocupações terciárias, enquanto o comércio, que vinha em segundo lugar, totalizava 16%. Percebe-se, desse modo, a grande participação das atividades de baixa qualificação nas ocupações em serviços.

De acordo com Moraes (2006), outro fator preponderante para alocação de parcela significativa da força de trabalho urbana em serviços pessoais e domésticos está na distribuição de renda desigual que o país apresenta, o que permite que algumas famílias contratem pessoas para realizar os serviços domésticos (tarefa predominantemente feminina) ou para vigilância de seu patrimônio (como seguranças ou motoristas particulares, ocupações predominantemente masculinas).

Na mesma linha, Cardoso de Mello & Novais (1998) atentam que os baixos salários pagos aos prestadores de serviços de baixa qualificação, em virtude do excedente de mão-de-

obra, resulta na possibilidade de famílias de classe média terem um padrão de vida relativamente elevado. Nas palavras dos autores:

... no Brasil, a empregada doméstica é barata, o churrasco – rodízio é barato ou a pizza de segunda são baratos por que o churrasqueiro e o pizzaiolo ganham pouco, o salão de beleza é relativamente barato por que a cabeleireira e a manicure ganham pouco, etc. Esse tipo de exploração dos serviços pela ‘nova classe média’ reduz seu custo de vida e torna o dia a dia mais confortável do que o da classe média dos países desenvolvidos (CARDOSO DE MELLO & NOVAIS, 1998: 587).

A afirmação de Cardoso de Mello & Novais (1998) identifica como importante característica do setor de serviços no Brasil os baixos salários pagos aos trabalhadores de atividades de baixa qualificação em comparação com os países desenvolvidos. Os serviços de mais baixa qualificação são, em geral, pior remunerados que os de maior qualificação ou o trabalho na indústria, contudo, considerando as características estruturais do mercado de trabalho brasileiro, esses salários acabam chegando a patamares ainda mais baixos.

Considerando as características do mercado de trabalho brasileiro aqui expostas, podemos perceber algumas diferenças em relação aos países desenvolvidos.

Em primeiro lugar, entendemos que a visão de que a sociedade de serviços se constituiria com o declínio do emprego industrial não pode ser tratada como caso geral, visto o exemplo de países como o Brasil em que o setor de serviços assume historicamente grande importância na absorção de mão-de-obra desde a consolidação do processo de industrialização (CARVALHO, 2004).

No mesmo sentido, o estudo de Carvalho (2004) sobre a absorção de mão-de-obra pelo setor de serviços nos anos 90 chega à conclusão de que, ao contrário das previsões dos pós-industrialistas, as atividades de serviços que mais absorvem mão-de-obra nos anos 90 são os serviços pessoais de baixa qualificação, marcados pelos menores níveis de salários e piores condições de trabalho. Além disso, como bem argumentado por Cardoso de Mello & Novais (1998), a distribuição de renda desigual estimula a demanda pelos serviços pessoais de pouca qualificação e baixa remuneração.

Tabela 8 – Variação da ocupação urbana e dos rendimentos médios, por setor da atividade econômica (setor de serviços classificado de acordo com a finalidade) – Brasil, 1992-2001

Setores da Atividade Econômica	1992		2001		2001/1992
	% de ocupados	Rendimento médio em SMH (6)	% de ocupados	Rendimento médio em SMH	Variação (%) dos ocupados
Secundário (1)	28,5	3,08	25,2	3,36	14,98
Serviços Distributivos (2)	21,8	3,24	23,5	3,74	39,80
Serviços Produtivos (3)	7,9	5,44	9,1	6,05	48,87
Serviços Sociais (4)	18,5	4,01	18,7	5,86	31,05
Serviços Pessoais (5)	23,3	1,61	23,5	2,19	30,87
Total	100	2,83	100	3,61	29,75

(1) Extração Mineral, Indústrias de Transformação, da Construção e SIUP

(2) Comércio Atacadista, Varejista e Transportes

(3) Instituições de Crédito, Seguros e Capital, Comunicação, Serviços técnico-profissionais e Serviços Auxiliares da Atividade Econômica

(4) Serviços Comunitários e sociais, saúde e educação, administração pública e Defesa Nacional

(5) Serviços Alojamento e Alimentação, Manutenção e Reparação, Cabeleireiros, academias e afins, Serviços Domésticos, Serviços de Diversão, lazer e outros

(6) A medida Salário Mínimo Hora (SMH) expressa os rendimentos dos trabalhadores, em salários mínimos, ponderados pelas horas trabalhadas.

Fonte: Elaboração própria a partir de Morais (2006)

Morais (2006), ao analisar os serviços pessoais e domiciliares no mesmo período, chega a conclusões similares. O autor divide as atividades de serviços de acordo com sua finalidade, utilizando-se da classificação de Browning & Singleman para tais atividades²³. Os resultados são bem semelhantes aos já discutidos, com os serviços distributivos (nos quais o maior peso é do comércio) e os serviços pessoais (cuja parcela mais significativa é representada pelos serviços domésticos) se mostrando como os mais importantes na absorção de mão-de-obra entre os anos de 1992 e 2001 e reforçando a já afirmada tendência à prevalência das ocupações consideradas de pior qualidade. Nas palavras do autor:

Em outros termos, se por um lado, o subsetor de SPD [serviços pessoais e domiciliares] é o que mais absorveu mão-de-obra e gerou ocupações ao longo desses últimos anos, por outro, é o que apresentou os mais baixos rendimentos, inclusive com significativas disparidades (MORAIS, 2006: 130).

²³No capítulo 4 deste trabalho, abordaremos a questão das classificações na justificativa de nossa metodologia utilizada.

A Tabela 8 mostra alguns dos dados utilizados por Moraes que embasaram tais conclusões. Pela análise da referida tabela compreendemos que, dentre as ocupações urbanas, as que compõem o subsetor de serviços pessoais são as que conferem, em média, menores rendimentos aos trabalhadores, situando-se bem abaixo do setor industrial (secundário). Dentre as atividades de serviços, aquelas que conferem rendimentos relativamente mais elevados são exatamente as que representam uma parcela menor da ocupação (como pode ser observado na Tabela 8) – serviços produtivos, que possuem vínculos maiores com o setor produtivo, e serviços sociais, como saúde, educação e administração pública.

Tais resultados têm relações diretas com o baixo crescimento econômico e o aprofundamento da gestão empresarial na financeirização no Brasil na década de 90, que resultaram em uma queda do emprego na indústria e nos serviços auxiliares à atividade econômica.

3.3.2 A ocupação no setor de serviços no período 2003-2008

Os anos entre 2003 e 2008, conforme apontamos no capítulo 2, foram marcado como um período de crescimento econômico mais significativo e consistente se comparado aos 20 anos anteriores. Esse fato resultou em um aumento do volume de ocupações não só no setor de serviços como também na indústria, recuperando parcialmente sua capacidade de geração de empregos em virtude da ampliação do investimento, e na economia brasileira como um todo. Esses movimentos podem ser observados na tabela a seguir:

Tabela 9 – População ocupada por setor da atividade econômica – Brasil, 2003 e 2008

Setor	2003		2008		Variação	
	Total	%	Total	%	Total	%
Agrícola	17.282.716	20,21	16.783.927	17,45	(498.789)	(2,89)
Indústria	18.238.146	21,33	21.704.855	22,56	3.466.709	19,01
Serviços	50.014.717	58,48	57.690.863	59,98	7.676.146	15,35
População ocupada	85.535.579	100	96.179.645	100	10.644.066	12,44

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD/IBGE (microdados)

Observamos na Tabela 9 um aumento de mais de 10 milhões de ocupações entre 2003 e 2008, o que corresponde a uma variação positiva da ordem de 12%. O setor industrial, com um

crescimento de 19%, foi o que proporcionalmente mais gerou ocupações entre 2003 e 2008. Contudo, em termos absolutos o setor de serviços apresenta seu papel de extrema relevância na geração de ocupações, com um crescimento de mais de 7,5 milhões de ocupações, o que corresponde a uma variação de 15%. Na tabela a seguir fazemos uma subdivisão do setor de serviços, a fim de identificar com maior clareza onde se dá o impulso da geração de empregos no referido setor no período 2003-2008:

Tabela 10 – População ocupada no setor de serviços por subsetores– Brasil, 2003 e 2008

Subsetor	2003		2008		Variação	
	Total	%	Total	%	Total	%
Comércio	13.592.883	30,92	15.211.511	29,61	1.618.628	11,91
Alimentação e Alojamento	2.745.914	6,25	3.378.634	6,58	632.720	23,04
TAC	3.554.582	8,09	4.337.966	8,44	783.384	22,04
Administração Pública	3.866.982	8,80	4.327.761	8,42	460.779	11,92
Educação e Saúde	6.854.799	15,59	8.144.254	15,85	1.289.455	18,81
Outros Serviços Sociais	169.236	0,39	201.120	0,39	31.884	18,84
Esportes e Recreação	998.128	2,27	1.146.128	2,23	148.000	14,83
Serviços Pessoais	1.302.462	2,96	1.805.779	3,51	503.317	38,64
Serviços Domésticos	5.704.482	12,98	6.193.651	12,05	489.169	8,58
Serviços Bancários, imobiliários e outros	2.044.273	4,65	2.485.104	4,84	440.831	21,56
Pesquisa e Desenvolvimento	35.594	0,08	47.927	0,09	12.333	34,65
Serviços às empresas	3.087.909	7,02	4.100.644	7,98	1.012.735	32,80
Total	43.957.244	100	51.380.479	100	7.423.235	16,89

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD/IBGE (microdados)

Analisando a Tabela 10 percebemos que o comércio é o subsetor que mais emprega mão-de-obra dentro do setor de serviços, tendo o número de ocupados neste subsetor crescido 12% entre 2003 e 2008 apesar da ligeira queda em sua participação relativa. Os subsetores que apresentaram maior crescimento relativo foram os de serviços pessoais (39%) e de serviços prestados às empresas (33%), estes últimos aparecendo como reflexo do aumento da atividade industrial (visto pelo crescimento do emprego na indústria) e das técnicas de gestão da produção, que tem como uma de suas características a subcontratação dos serviços auxiliares.

Essa análise preliminar nos leva a perceber que um período de cinco anos de crescimento econômico ininterrupto entre 2004 e 2008 contribuiu para a retomada do emprego no

setor industrial. Entretanto, os serviços pessoais (incluindo os serviços domésticos) e o comércio continuam sendo os subsetores que mais geram ocupações.

Para o foco de nossa análise, destacamos o crescimento significativo da ocupação nos serviços às empresas, subsetor que gerou mais de um milhão de ocupações, crescendo 33%, entre 2003 e 2008, ficando atrás apenas do comércio e dos serviços de educação e saúde nesse quesito.

No que se refere às relações de emprego, seguindo o movimento geral do mercado de trabalho brasileiro, o setor de serviços também apresentou um crescimento da formalização das ocupações (de 42% para 47%), como pode ser observado na Tabela 11:

Tabela 11 – Grau de formalização (1) dos subsetores dos serviços – Brasil, 2003 e 2008

Subsetores	2003	2008
Comércio	36,4	42,8
Alimentação e alojamento	31,7	36,7
Serviços às empresas	55,5	58,4
Serviços públicos	75,1	74,7
Serviços pessoais	25,5	25,1
Total serviços	42,4	47,5

(1) Razão entre os trabalhadores com carteira, militares e estatutários sobre o total dos ocupados

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD/IBGE (microdados)

Dentre os subsetores, no período avaliado destaca-se a formalização nos serviços prestados às empresas que apresentaram um aumento de 55,5% para 58,4% em seu grau de formalização entre 2003 e 2008. O destaque negativo, pela baixa formalização, é o subsetor de serviços pessoais, que se mantém com apenas um quarto dos ocupados sob relações de trabalho formais.

Feito este breve mapa do setor de serviços nos anos de crescimento, realizaremos a análise do emprego formal nos serviços auxiliares à atividade industrial no Capítulo 4, com base nos dados da RAIS/MTE.

Temos, portanto, a relevância desse recorte na geração de mais de um milhão de ocupações nessas atividades ao passo que estas apresentam um grau relativamente elevado de formalização (considerando que se trata do setor de serviços e do mercado de trabalho brasileiro). Além disso, o aumento da atividade industrial (e da economia brasileira como um todo) impacta diretamente o dinamismo dos serviços prestados às empresas, em especial no contexto atual de

financeirização da riqueza, em que empresas focam na subcontratação como parte de uma estratégia mais geral para trabalhar com maior liquidez e menores custos (conforme abordado no capítulo 1).

Capítulo 4 - O emprego formal nos serviços às empresas no Brasil de 2000 a 2008

4.1 Introdução

Nos três primeiros capítulos deste trabalho tecemos a base para chegarmos ao estudo do emprego formal nos serviços prestados às empresas na década de 2000 pré-crise, no Brasil. A argumentação desenvolvida até este ponto fornece elementos para entendermos as relações existentes entre a lógica de valorização da riqueza predominantemente na esfera financeira, as estratégias empresariais nesse contexto e as modificações na composição setorial do emprego, levando-se em conta também as especificidades do mercado de trabalho brasileiro.

No capítulo 1 dissertamos sobre a valorização da riqueza individual no contexto do capitalismo predominantemente financeiro, o que, considerando o arcabouço teórico keynesiano, impacta o mercado de trabalho. Dentro do contexto de liberalização financeira, acirramento da concorrência global e baixo ritmo de crescimento econômico, as estratégias empresariais acabam privilegiando ainda mais aplicações de maior liquidez e/ou que ofereçam retornos significativos em prazos mais curtos. Desse modo, o investimento tipicamente descrito por Keynes, responsável pela geração de empregos, vai cedendo espaço, dentro do portfólio de ativos dos empresários, a aplicações financeiras ou investimentos na forma de fusões e aquisições. Assim, a geração de empregos se vê seriamente comprometida.

Nesse contexto, o setor de serviços aparece como o grande responsável pela absorção de mão-de-obra. Isso ocorre, primordialmente, de duas maneiras. A primeira decorre das estratégias empresariais de subcontratação ou terceirização das atividades que não são finais e da complexidade das cadeias globais, o que incentiva o desenvolvimento de firmas especializadas em serviços às empresas. A segunda seria a absorção de mão-de-obra por atividades de serviços de baixa qualificação, responsável pela alocação da grande massa de trabalhadores.

No capítulo 2 tratamos do caso brasileiro, procurando identificar algumas particularidades do mercado de trabalho do país que pautaram os reflexos sobre este oriundos da inserção brasileira no contexto da globalização financeira. O mercado de trabalho brasileiro se mostra historicamente marcado pelo excedente de mão-de-obra, que resulta em desemprego elevado, baixos salários, alto índice de informalidade e grande importância do setor de serviços

na alocação dos trabalhadores desde o processo de industrialização. A estagnação econômica ocorrida desde os anos 80 e a liberalização financeira a partir da década de 90 contribuíram para o agravamento dessas características, com uma queda significativa da geração de empregos, especialmente na indústria. Contudo, em meados dos anos 2000 o país vivenciou um período de crescimento econômico e de melhorias em seu mercado de trabalho, especialmente pelo aumento do emprego formal.

No capítulo 3 abordamos a questão do emprego no setor de serviços, considerando a maneira como o tema fora abordado pela literatura desde meados do século XX e a relação existente entre o crescimento das ocupações neste setor e a lógica produtiva do capitalismo predominantemente financeiro.

No presente capítulo analisaremos a evolução do emprego nos serviços prestados às empresas, fortemente relacionados à lógica produtiva no atual contexto do capitalismo global. O período de análise compreenderá os anos 2000 pré-crise (2000 a 2008) e será considerada, quando couber, a seguinte subdivisão: 2000-2003, período no qual permanece a estagnação econômica; 2003-2006, quando o país cresce puxado pela demanda externa, apesar da manutenção da política econômica restritiva; 2006-2008, quando o crescimento é dinamizado pelo mercado interno (consumo e investimento). O objetivo dessa subdivisão é compreender se houve diferenças na evolução do emprego formal nos serviços auxiliares nesses diversos cenários.

Na seção seguinte detalharemos a metodologia de pesquisa a ser utilizada no capítulo, justificando as escolhas realizadas com relação à base dados e aos setores escolhidos para análise. Na seqüência, realizaremos a apresentação e análise dos dados, buscando caracterizar o emprego nos serviços às empresas e sua evolução no período. Por fim, teceremos nossas conclusões, relacionando ao que fora discorrido nos capítulos anteriores.

4.2 Metodologia e classificação

Dentro do setor de serviços, o recorte escolhido para análise neste trabalho compreende atividades de serviços cujas características permitem classificá-las como auxiliares à atividade industrial, ou serviços prestados principalmente às empresas. Acreditamos ser relevante

o estudo do emprego formal em tais atividades por estas representarem algumas dimensões importantes da configuração do capitalismo contemporâneo, liderado pela esfera financeira.

Além disso, o desenvolvimento dos serviços às empresas é estimulado também pela maior complexidade das cadeias produtivas e pelo contexto do capitalismo globalizado (conforme abordado no capítulo 1). Assim, alguns serviços auxiliares (por exemplo, logística) atuam de modo a facilitar o “controle” (conforme expressão utilizada por Beniger, 1986) das operações de grandes empresas multinacionais e dinamizar o acesso a mercados mais distantes nesse mundo globalizado.

Explicada a importância dos serviços auxiliares para a gestão do investimento e da produção no capitalismo contemporâneo, realizada ao longo desta dissertação, acreditamos que o estudo do emprego nessas atividades, no Brasil, se faz também de grande valia. Considerando que, dadas as condições já descritas que pautam as decisões de investimento e produção, o setor de serviços aparece como o único capaz de absorver mão-de-obra em volumes substanciais, os serviços auxiliares se mostram como subsetores que, em tese, empregam com maior qualidade em relação aos serviços pessoais (COHEN & ZYSMAN, 1987).

A escolha pelo emprego formal como recorte se justifica pelo mais elevado grau de formalização do emprego nas atividades de serviços relacionadas à atividade industrial²⁴ e pelo crescimento da formalização nos últimos anos (conforme abordado no capítulo 2). Pretendemos, assim, analisar em que medida um cenário de maior crescimento econômico e geração de empregos formais contribui para o emprego e atividades de serviços de maior qualificação, como são, em tese, os serviços prestados às empresas.

Uma vez escolhido esse recorte, os dados analisados provêm da Relação Anual das Informações Sociais, do Ministério do Trabalho e do Emprego (RAIS/MTE). As grandes vantagens dessa fonte são o acesso às informações oficiais fornecidas pelas empresas e, estatisticamente, o fato de se trabalhar com população e não amostra.

O próximo ponto fundamental a ser explicitado nesta abordagem metodológica é a definição dos subsetores que analisaremos, considerando-os como serviços prestados predominantemente às empresas.

²⁴Segundo dados da PNAD 2008, cerca de 60% dos empregados nos serviços auxiliares trabalham sob relações formais. Este número está longe do ideal, mas supera os demais subsetores (com exceção dos serviços públicos, que possuem um grau de formalização de 75%). Nos serviços pessoais, apenas a quarta parte da mão-de-obra empregada matem relações formais de emprego.

No que se refere à classificação das atividades de serviços, também há diversas abordagens encontradas na literatura. De acordo com o mapeamento realizado por Kon (2004), mostraremos a seguir algumas das tipologias mais frequentemente utilizadas.

A primeira a ser destacada foi formulada por Foot & Hatt em 1953 e divide as atividades de serviços entre os setores terciário (restaurantes, hotéis, reparação e manutenção, lavanderia), quaternário (transportes, comunicações, comércio, financeiro) e quinário (saúde, educação, recreação). Tal classificação é utilizada na teorização de Daniel Bell, que será abordada na próxima seção.

A tipologia de Browning & Singleman, datada de 1975, também aparece frequentemente na literatura. Nela, as atividades terciárias são divididas em serviços distributivos (transporte, comunicações, comércio); serviços produtivos (financeiros, imobiliários, legais, de contabilidade, engenharia); serviços sociais (saúde, educação, defesa, correio, governo) e serviços pessoais (domésticos, hotéis, restaurantes, lazer).

Muito semelhante à classificação acima e utilizada, por convenção, para as estatísticas da grande parte dos países, aparece a tipologia da *Standard Industrial Classification* (ISIC), formulada por especialistas reunidos pela ONU. A definição das atividades terciárias da ISIC considera serviços distributivos (transporte, comunicações, comércio); serviços sem fins lucrativos (administração pública, sindicatos, clubes, templos religiosos); serviços às empresas (financeiros, imobiliários, legais, de contabilidade, engenharia, informática) e serviços ao consumidor (desde serviços sociais como saúde e educação até lazer, restaurantes e hotéis).

De maneira mais simples, Antunes (2011), respaldado em Gershuny & Miles (1988), classifica os serviços em intermediários e finais. Dentro dos serviços finais estariam serviços públicos (fornecidos pelo Estado) e serviços mercantis. Já os serviços intermediários seriam, segundo o autor, aqueles diretamente relacionados à produção e que atuariam de modo a facilitar e acelerar o processo de valorização do capital. Dentre essas atividades estariam os serviços produtivos *strictu sensu* (financeiros, imobiliários, de engenharia, legais, contábeis) e os serviços distributivos (transporte, armazenagem, comunicação e alguns ramos do comércio).

Neste trabalho, classificamos como serviços auxiliares à atividade econômica ou serviços às empresas algumas atividades usualmente agrupadas nos serviços distributivos (logística) e outras agrupadas como serviços produtivos ou serviços às empresas (consultoria e

gestão empresarial, por exemplo). Além disso, também consideramos como critério para a definição do recorte atividades que são frequentemente terceirizadas pelas grandes empresas²⁵.

A seleção foi realizada a partir da Classificação Nacional das Atividades Econômicas (CNAE) 2.0, em vigor desde 2006, realizando as devidas correspondências para a classificação anterior (CNAE 1.0).

Quadro 1 – Classificação proposta para os Serviços prestados preferencialmente às empresas²⁶

Subsetor	Atividades
Logística	Transporte de carga, armazenamento, malote e entregas
Informática e TI	Desenvolvimento de programas e softwares sob encomenda, tratamento de dados
Consultoria e gestão empresarial	Contabilidade, consultoria, auditoria, gestão empresarial, gestão de recursos humanos, gestão de ativos intangíveis
Marketing	Publicidade e pesquisa de mercado
Segurança e limpeza	Segurança, vigilância e serviços de limpeza
Apoio administrativo	Serviços de escritório e apoio administrativo, teleatendimento, organização de eventos, aluguel de máquinas e equipamentos para escritório

Fonte: elaboração própria

Os serviços de logística, conforme evidenciado na descrição das cadeias de valor no capítulo 1 deste trabalho, são fundamentais na organização de uma empresa industrial, seja na recepção de insumos, na distribuição de seus produtos finais ou no armazenamento. No contexto da financeirização, como já explicitado, as empresas focam no seu *core business* e subcontratam

²⁵Classificação semelhante à utilizada neste trabalho aparece em um estudo da Comissão das Comunidades Europeias (CCE, 1998). Contudo, tal estudo não considera os serviços de logística nessa classificação e apresenta algumas subdivisões diferentes das aqui utilizadas. O único setor presente no estudo da Comissão das Comunidades Europeias que não utilizamos é o de serviços de engenharia por considerar, por questões metodológicas, ser muito difícil distinguir qual parcela destes é direcionada para empresas e qual se destina a pessoas físicas. Além disso, os serviços de engenharia não se enquadram na categoria de atividades que passaram a ser terceirizadas no bojo da reestruturação produtiva.

²⁶Para um detalhamento da classificação, ver Anexo.

as demais atividades, sendo elas etapas intermediárias do processo produtivo ou serviços auxiliares. Os serviços de logística situam-se nesse bojo de atividades que são muitas vezes terceirizadas.

As atividades de informática e Tecnologia da Informação (TI) tornaram-se indispensáveis no auxílio a qualquer empresa para sua organização interna e acesso a informações, sendo mais importantes e complexas quanto maior for o tamanho da firma. Conforme discutido no capítulo 3 sobre a abordagem de Beniger (1986), a Revolução Industrial representou, na visão do autor, uma “crise de controle”, considerando a expansão dos horizontes sobre os quais as empresas têm seus mercados consumidores. O autor aponta, dessa forma, que desde então passamos por uma “revolução do controle”, na qual se desenvolvem maneiras de se manter o controle em dimensões mais amplas. É nesse contexto que as tecnologias da informação (TI) se tornam indispensável, uma vez que o controle apenas pessoal é impossível. Além disso, a informática e as TI auxiliam no aumento da produtividade, algo que as empresas buscam constantemente, em especial no contexto atual de financeirização da riqueza e competição acirrada.

Quanto aos serviços de consultoria e gestão empresarial, este setor é composto por uma gama de atividades muito ampla, a saber: contabilidade, consultoria, auditoria, gestão empresarial, gestão de recursos humanos e gestão de ativos intangíveis. Tais atividades, de maneira geral, poderiam ser realizadas dentro das próprias empresas, contudo, muitas vezes opta-se pela subcontratação ou terceirização como uma maneira de se reduzir custos e focar nas atividades principais da empresa (seleção de mão-de-obra é um exemplo claro de terceirização), o que estimula a criação de firmas especializadas nesse tipo de consultoria. Especificamente, os serviços de consultoria são contratados pelas empresas justamente para auxiliar na melhor alocação de recursos e administração financeira dos negócios.

Os serviços marketing e propaganda são fundamentais tanto no que se refere ao estudo de mercado quanto à divulgação dos produtos. As atividades de marketing atuam, basicamente, em duas frentes. A primeira seria o estudo de mercado, que forneceria indicadores utilizados na pelas empresas para definição de suas estratégias. A segundo seriam os esforços para realização das vendas. Essas atividades, que poderiam ser realizadas internamente, acabam sendo muitas vezes terceirizadas como parte da estratégia de redução de custos, além do objetivo

da contratação de uma firma especializada e, em tese, mais eficiente para a realização dos serviços de marketing.

Os serviços de segurança e limpeza prestados às empresas são uma clara representação da terceirização de serviços de mais baixa qualificação, que aparece como uma estratégia das empresas no capitalismo contemporâneo para trabalhar com menores custos fixos e maior liquidez. Nesse sentido, desenvolvem-se pequenas empresas especializadas na prestação desse tipo de serviço.

Quanto ao setor de apoio administrativo este é composto por pequenas atividades que auxiliam o trabalho nos escritórios, como secretariado, teleatendimento, aluguel de equipamentos para escritório e outros serviços que têm como finalidade auxiliar o trabalho propriamente administrativo ou burocrático. A subcontratação de tais atividades ocorre, também, como estratégia das empresas de reduzir os custos com mão-de-obra e abrir margem para trabalhar em posições mais líquidas. A terceirização dos serviços de teleatendimento talvez seja o exemplo mais claro nos dias atuais.

Nosso recorte englobará o emprego formal nos serviços auxiliares à atividade econômica, procurando, além de quantificar a geração de empregos nessas atividades, qualificar o emprego gerado em alguns aspectos relevantes, dentre os quais destacamos os rendimentos, a estabilidade no emprego, a composição por gênero, a estrutura etária, o nível de escolaridade e a distribuição regional. Em cada um desses aspectos, faremos a divisão entre os subsetores de modo a caracterizar o emprego gerado em cada um deles. Este é o mote do próximo item deste capítulo.

4.3 O emprego formal nos serviços prestados às empresas

Apesar do crescimento da atividade econômica especialmente na segunda metade dos anos 2000, os serviços prestados às empresas ainda representam uma parcela relativamente pequena no total do emprego formal no setor de serviços, por volta de 15,5% de acordo com dados da RAIS/MTE. Se considerarmos como referência o volume de emprego na indústria de transformação, já que tais serviços são atrelados a essa atividade, percebemos que os serviços prestados às empresas apresentam uma proporção 3:5, ou seja, para cada cinco trabalhadores empregados na indústria de transformações há três empregados nos serviços auxiliares, o que

vem a ser uma proporção considerável e que por si só justificaria o estudo do emprego gerado nessas atividades.

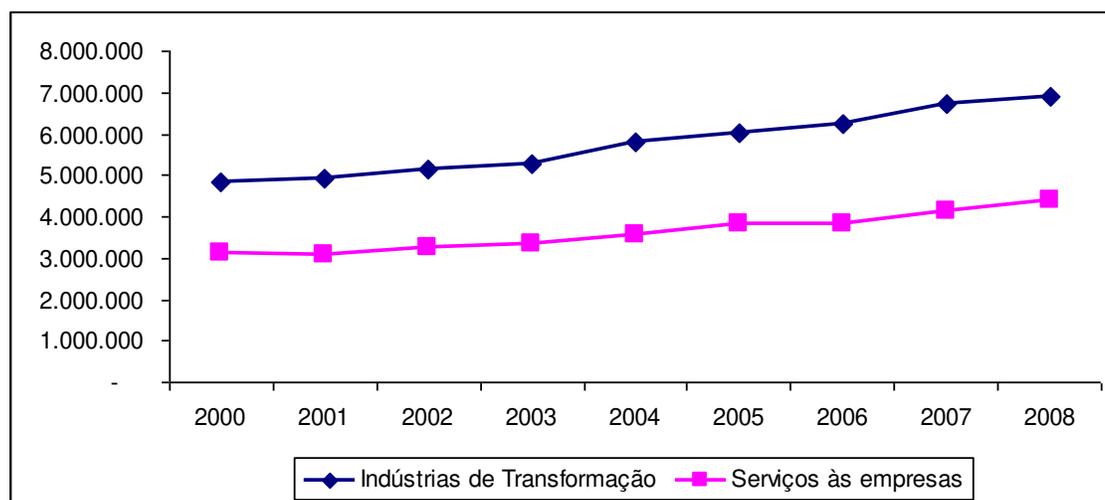
No entanto, o estudo da evolução do emprego, não só em volume, mas também quanto às características e condições de trabalho, se mostra importante em um momento de aumento da atividade econômica. Além disso, conforme apontaram Cohen & Zysman (1987), os serviços mais atrelados à atividade industrial são os que empregam com maior qualidade, o que reforça a utilidade do estudo destas atividades.

Na seqüência, abordaremos os serviços prestados às empresas quanto à geração de empregos formais, distribuição dos estabelecimentos formais, salários e características estruturais dos empregados e do emprego.

4.3.1 Evolução do emprego formal

Uma vez que tratamos de atividades de serviços prestadas principalmente às empresas, espera-se que estas demonstrem uma evolução, no que diz respeito à geração de empregos, congruente com a apresentada pelo setor industrial. Nesse sentido, o gráfico seguinte mostra a trajetória do emprego na indústria de transformação e nos serviços às empresas:

Gráfico 5 – Evolução do emprego – Indústria de Transformação e serviços às empresas – Brasil, 2000 a 2008



Fonte: elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

No Gráfico 5 observamos exatamente a tendência esperada, com a trajetória do emprego nos serviços às empresas apresentando comportamento semelhante ao da indústria de transformação, com relativa estagnação até 2003 e maior crescimento nos anos seguintes, com destaque para o período pós-2005, quando a economia brasileira mostra um relevante ciclo de investimentos.

Abordada a tendência geral, a partir das tabelas 12 e 13, analisaremos como se deu a evolução do emprego em cada um dos setores considerados como serviços às empresas.

A Tabela 12 apresenta os dados referentes ao volume de emprego em cada um dos setores e suas respectivas participações dentro do total dos serviços às empresas. A Tabela 13 complementa essa análise da evolução do emprego, conferindo os valores relativos às variações ocorridas no período no que se refere à criação de postos de trabalho.

Observando os dados da Tabela 12 percebemos que entre 2000 e 2008 houve um crescimento significativo no emprego formal nas atividades de logística, tanto em números absolutos quanto como proporção do total do emprego formal no setor de serviços às empresas, do qual representava 14,15% em 2000 passando a 17,4% em 2008.

Os dados expressos na Tabela 13 indicam um crescimento maior do emprego em atividades de logística em relação ao total dos serviços às empresas (74% contra 41%) entre 2000 e 2008. Considerando as subdivisões de acordo com a conjuntura econômica brasileira, o emprego no setor de logística cresce em ritmo mais acelerado que o total nos três cenários. Como era de se esperar, a geração de emprego é maior nos períodos de crescimento econômico (após 2003) tanto no setor de logística quanto no total dos serviços às empresas. Contudo, devemos atentar que o emprego no setor de logística cresceu mais no período de 2003 a 2005, marcado pelo crescimento econômico puxado pela demanda externa e pelo consumo, enquanto no total o crescimento maior ocorreu no período seguinte, marcado pela expansão do investimento.

Com relação aos serviços de informática e tecnologias da informação, os dados da Tabela 12 mostram uma crescente participação deste setor dentro dos serviços às empresas no que se refere à geração de empregos, passando de 4% para 6% entre 2000 e 2008. Contudo, apesar de grande aumento do número de empregados nas atividades de informática e TI, sua proporção continua muito pequena, por se tratar de um setor de alta intensidade tecnológica, portanto, sem a necessidade de grandes volumes de mão-de-obra.

Tabela 12 – Número de empregados formais nos serviços às empresas – total e porcentagem– Brasil, anos selecionados

Setor	2000		2003		2005		2008	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
Logística	440.612	14,15	509.618	15,23	636.136	16,68	765.396	17,40
Informática e TI	128.221	4,12	162.655	4,86	197.224	5,17	265.085	6,03
Consultoria e Gestão empresarial	574.693	18,46	559.696	16,73	629.018	16,49	712.005	16,19
Marketing	40.903	1,31	49.621	1,48	59.084	1,55	66.401	1,51
Segurança e limpeza	1.191.850	38,28	1.291.330	38,59	1.404.142	36,81	1.600.109	36,38
Apoio administrativo	737.371	23,68	772.971	23,10	888.445	23,29	989.892	22,50
Total	3.113.650	100	3.345.891	100	3.814.049	100	4.398.888	100

Fonte: elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

Tabela 13 –Serviços às empresas - Criação de vagas – valores absolutos e percentuais – Brasil, períodos selecionados

Setor	2000-2008		2000-2003		2003-2005		2005-2008	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
Logística	324.784	73,71	69.006	15,66	126.518	24,83	129.260	20,32
Informática e TI	136.864	106,74	34.434	26,86	34.569	21,25	67.861	34,41
Consultoria e Gestão empresarial	137.312	23,89	(14.997)	(2,61)	69.322	12,39	82.987	13,19
Marketing	25.498	62,34	8.718	21,31	9.463	19,07	7.317	12,38
Segurança e limpeza	408.259	34,25	99.480	8,35	112.812	8,74	195.967	13,96
Apoio administrativo	252.521	34,25	35.600	4,83	115.474	14,94	101.447	11,42
Total	1.285.238	41,28	232.241	7,46	468.158	13,99	584.839	15,33

Fonte: elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

Os dados da Tabela 13 indicam também que o emprego nos serviços de informática e TI dobrou entre 2000 e 2008, aumentando de forma mais acentuada nos anos de crescimento econômico com ciclo de investimentos (2005 a 2008). Esse aumento do emprego em informática e TI superou em muito a média dos serviços às empresas (106% contra 41%), o que reflete também no crescimento de sua participação no total (conforme Tabela 15), embora esta participação ainda seja muito pequena.

Vemos também na Tabela 12 um crescimento do número de empregados formais no setor de consultoria e gestão empresarial entre 2000 e 2008, apesar da queda apresentada entre 2000 e 2003. Contudo, sua participação no total dos serviços às empresas vem caindo paulatinamente nos anos de crescimento econômico (após 2003), depois da ocorrência de uma queda um pouco mais acentuada (de 18,5% para 16,7%) entre 2000 e 2003.

Nos serviços de consultoria e gestão empresarial o emprego cresceu menos que a média dos serviços às empresas (pouco menos de 24% contra pouco mais de 41%) entre 2000 e 2008. No período de estagnação econômica, entre 2000 e 2003, o setor apresentou uma perda de quase 15 mil postos de trabalho e nos anos de crescimento o emprego em C&GE aumentou um ritmo menos acelerado que na média dos serviços às empresas.

Quanto ao setor de marketing, percebemos que este tem baixíssima representatividade dentro dos serviços às empresas, apesar do crescimento do número de empregados de 40 mil para mais de 66 mil entre 2000 e 2008. O emprego no setor de marketing, de acordo com os dados da Tabela 13, cresce mais que a média dos serviços às empresas entre 2000 e 2008 (62% contra 41%). Contudo, observamos que a maior variação positiva ocorreu no período de estagnação econômica (entre 2000 e 2003), contrariando a lógica observada para o total dos serviços às empresas e para os outros setores até aqui analisados.

Ao analisar os dados referentes ao setor de segurança e limpeza, percebemos que, em números absolutos, o emprego nessas atividades foi crescendo gradativamente ao longo do período 2000-2008, apesar da pequena queda observada na participação dessas atividades no total dos serviços às empresas (de 38% para 36%). No entanto, essa participação ainda é bastante elevada e a mais representativa entre as atividades que compõem o setor.

Conforme indicou a redução da participação das atividades de segurança e limpeza no total dos serviços às empresas, seu crescimento no período foi menor que a média (34% contra 41%), conforme apontam aos dados da Tabela 13. O setor em questão apresentou um crescimento

mais significativo em termos de emprego no período 2005-2008 (quase 14%), marcado pelo dinamismo econômico com expansão dos investimentos.

Ainda na Tabela 12 observamos que o setor de apoio administrativo tem uma representatividade significativa dentro dos serviços prestados às empresas (mais de 20% em todo o período). Contudo, apesar do crescimento do número absoluto de empregados formais no setor, sua participação sofreu uma ligeira queda de 23,7% para 22,5% entre 2000 e 2008, em fenômeno similar ao observado para o setor de segurança e limpeza.

Na Tabela 13, observamos que, conforme indicavam os dados da Tabela 15, o emprego no setor de apoio administrativo cresce em menor ritmo que a média dos serviços às empresas, tendo aumentando 34% entre 2000 e 2008 contra 41% no total dos serviços prestados às empresas. Esse crescimento mostrou-se mais lento nos anos de estagnação econômica (até 2003), quando cresceu apenas 4,8%, e no período 2005-2008, no qual apresentou uma variação quatro pontos percentuais abaixo da média dos serviços às empresas.

4.3.2 Evolução e distribuição dos estabelecimentos formais

Após a discussão da evolução do emprego, nos dedicamos agora à análise correspondente ao número de estabelecimentos formais, cujos dados estão expressos nas tabelas 14, 15, 16 e 17.

Na mesma direção do que se observou com relação ao emprego, também ocorreu entre 2000 e 2008 um aumento mais expressivo do número de estabelecimentos formalizados no setor de logística em relação total dos serviços às empresas, como pode ser observado na Tabela 14 pelo aumento da participação dos estabelecimentos de logística dentro do setor (de cerca de 16% para 22%). Na Tabela 15 observamos que o setor de logística cresceu mais que a média dos serviços às empresas no período tanto na geração de empregos quanto, principalmente, no aumento do número de estabelecimentos formais, sejam eles novos estabelecimentos ou pequenos empreendimentos que estavam na informalidade e se formalizaram.

Assim como o volume de emprego, o número de estabelecimentos formais que atuam no setor de informática e TI ainda é pequeno em relação ao total dos serviços às empresas, como pode ser observado na Tabela 14. Apesar de apresentar um crescimento tanto em valores absolutos quanto em proporção ao total dos serviços às empresas, essa proporção ainda é de

apenas 5% em 2008, sofrendo uma leve queda em relação a 2005, mas com um valor superior aos 3,5% apresentados em 2000.

Percebemos, a partir da Tabela 15, que entre 2000 e 2008 o número de estabelecimentos dedicados a serviços de informática e TI cresceu quase quatro vezes mais que a média dos serviços às empresas (78,5% contra 20,5%). Contudo, destaca-se a baixíssima variação entre 2005 e 2008, período no qual o setor apresentou um crescimento de apenas 300 estabelecimentos (1,79%). Tal fato parece entrar em contradição com os dados expressos na Tabela 13, que dão conta de que foi nesse período de crescimento puxado pela demanda interna que houve maior variação positiva no emprego no setor de informática e TI. Os dados da Tabela 16 podem contribuir para explicar esse fato.

O setor de C&GE, no que refere ao número de estabelecimentos formais, também perde importância dentro dos serviços às empresas, conforme apontam os dados da Tabela 14. Podemos observar uma queda da proporção de estabelecimentos destinados às atividades de C&GE de 14,5% em 2000 para 11,8% em 2008. Observa-se também uma queda no número de estabelecimentos desse setor, de 39.328 para 38.458, com leve recuperação entre 2005 e 2008 após grande declínio entre 2000 e 2003 e uma pequena variação negativa entre 2003 e 2005.

A partir da Tabela 15 percebemos que o aumento de 5% do número de estabelecimentos formais do setor de C&GE entre 2005 e 2008, período de crescimento econômico com expansão dos investimentos, não foi suficiente para compensar as quedas dos anos anteriores, fechando o período 2000-2008 com saldo negativo de 870 estabelecimentos, em movimento contrário ao observado na média dos serviços às empresas, que apresentou um aumento de 20,5% no número de estabelecimentos formais no mesmo período.

A proporção ocupada pelo setor de marketing, com relação ao número de estabelecimentos, é ligeiramente maior que a apresentada com relação ao volume de emprego, embora ainda muito pequena, conforme aponta a Tabela 14. Percebe-se um leve movimento de queda na proporção do número de estabelecimentos destinados a atividades de marketing como proporção dos serviços às empresas entre 2000 e 2005, apesar do aumento no número total de estabelecimentos, e uma recuperação em 2008.

Tabela 14 – Número de estabelecimentos formais nos serviços às empresas – total e porcentagem– Brasil, anos selecionados

Setor	2000		2003		2005		2008	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
Logística	43.036	15,95	50.680	17,11	59.790	19,19	72.183	22,19
Informática e TI	9.534	3,53	13.522	4,57	16.719	5,37	17.019	5,23
Consultoria e Gestão empresarial	39.328	14,57	37.310	12,60	36.630	11,76	38.458	11,82
Marketing	5.581	2,07	5.922	2,00	5.974	1,92	6.991	2,15
Segurança e limpeza	120.200	44,54	128.331	43,33	131.366	42,17	133.286	40,98
Apoio administrativo	52.205	19,34	60.379	20,39	61.052	19,60	57.309	17,62
Total	269.884	100	296.144	100	311.531	100	325.246	100

Fonte: elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

Tabela 15 – Serviços às empresas - Criação de estabelecimentos formais – valores absolutos e percentuais – Brasil, períodos selecionados

Setor	2000-2008		2000-2003		2003-2005		2005-2008	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
Logística	29.147	67,73	7.644	17,76	9.110	17,98	12.393	20,73
Informática e TI	7.485	78,51	3.988	41,83	3.197	23,64	300	1,79
Consultoria e Gestão empresarial	(870)	(2,21)	(2.018)	(5,13)	(680)	(1,82)	1.828	4,99
Marketing	1.410	25,26	341	6,11	52	0,88	1.017	17,02
Segurança e limpeza	13.086	10,89	8.131	6,76	3.035	2,36	1.920	1,46
Apoio administrativo	5.104	9,78	8.174	15,66	673	1,11	(3.743)	(6,13)
Total	55.362	20,51	26.26	9,73	15.39	5,20	13.72	4,40

Fonte: elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

Considerando o total do período 2000-2008, observamos uma variação maior no número de estabelecimentos que exercem atividades de marketing em relação à média dos serviços às empresas (25,3% contra 20,5%). Essa diferença se deve ao número de estabelecimentos formais criados entre 2005 e 2008 (1.017) período de maior crescimento econômico puxado pela expansão dos investimentos.

A parcela ocupada pelos estabelecimentos atuantes nos serviços de segurança e limpeza no total dos serviços às empresas é ainda maior que a observada com relação ao volume de emprego, superando a marca dos 40%. Contudo, observa-se o mesmo fenômeno que ocorreu com relação ao emprego, ou seja, há um aumento progressivo no número absoluto de estabelecimentos simultaneamente a uma queda progressiva na participação dentro dos serviços às empresas. Tal fato remete à ocorrência de um crescimento menos acelerado em segurança e limpeza em relação à média dos serviços às empresas, como pode ser observado na Tabela 15, que realmente um aumento do número de estabelecimento do setor de segurança e limpeza menor que a média dos serviços às empresas (pouco menos de 11% contra 20,5%) entre 2000 e 2008. No entanto, considerando a divisão em subperíodos, observa-se um movimento contrário ao do nível de emprego, com o crescimento maior do número de estabelecimentos no período de recessão (2000-2003) em relação aos de maior dinamismo econômico. Essa tendência é observada tanto no total dos serviços às empresas quanto no setor de segurança e limpeza, com maior destaque neste último.

Enquanto no setor de apoio administrativo o emprego representa mais de 20% dos serviços às empresas em todo o período, no tocante ao número de estabelecimentos essa parcela é um pouco menor, chegando a 20% apenas no ano de 2003. Entre 2000 e 2008 observa-se também uma queda dessa proporção de 19% para pouco menos de 18% e, após um grande aumento do número de estabelecimentos justamente nos anos de recessão, há um declínio no período de crescimento econômico puxado pela expansão dos investimentos (2005 a 2008).

Percebemos, a partir dos dados expressos na Tabela 15, que o número de estabelecimentos do setor de apoio administrativo cresceu menos que a metade da taxa apresentada pelo total dos serviços às empresas (9,8% contra 20,5%). Apesar de um crescimento maior que a média nos anos de recessão, o decréscimo de 6,13% nos anos de crescimento de 2005 a 2008 prejudicou o saldo final do período. Esses dados indicam maior concentração no

setor durante o período de crescimento juntamente com um aumento do tamanho das empresas, que pode ser observado na Tabela 16.

A Tabela 16 aponta a ocorrência de poucas mudanças com relação à distribuição dos estabelecimentos do setor de logística de acordo com o número de empregados contratados, seguindo a mesma tendência do total dos serviços às empresas. Cerca de 80% dos estabelecimentos que atuam no setor de logística empregam até nove funcionários e o tamanho médio das empresas do setor foi de 10 empregados em 2000 para 11 em 2008.

Na Tabela 16 percebemos que ocorreu entre 2000 e 2008 um aumento no tamanho médio dos estabelecimentos do setor de informática e TI (de 13 para 16 empregados), o que contribui para explicar a pequena variação do número de estabelecimentos no período em que mais se gerou empregos no setor (2005 a 2008). Percebe-se, também, que as empresas do setor, assim como no total dos serviços às empresas, são predominantemente pequenas, com mais da metade dos estabelecimentos empregando no máximo quatro funcionários. Contudo, observa-se um pequeno aumento da proporção de estabelecimentos nas faixas de 10 a 19 e 20 a 49 empregados, o que explica o aumento do tamanho médio.

Tabela 16 - Serviços às empresas -Distribuição dos estabelecimentos de acordo com o número de vínculos empregatícios ativos (%) – Brasil, 2000 e 2008

Setor	Ano	zero	até 4	5 a 9	10 a 19	20 a 49	50 e mais	Tamanho médio (em número de funcionários)
Logística	2000	14,58	51,35	14,50	9,68	6,40	3,49	10
	2008	14,18	51,85	14,18	9,17	6,72	3,90	11
Informática e TI	2000	13,08	54,00	17,07	8,34	4,37	3,15	13
	2008	11,60	49,73	17,94	10,41	6,19	4,14	16
Consultoria e gestão empresarial	2000	11,95	58,66	14,33	6,42	3,95	4,69	15
	2008	11,69	58,03	14,17	6,75	4,36	5,01	19
Marketing	2000	13,37	56,30	14,21	8,98	4,91	2,24	7
	2008	13,02	55,77	15,06	8,57	5,01	2,57	9
Segurança e limpeza	2000	3,85	64,31	23,15	4,58	2,13	1,98	10
	2008	3,27	62,31	25,15	4,73	2,33	2,22	12
Apoio administrativo	2000	13,42	55,82	14,10	8,02	5,29	3,35	14
	2008	11,53	54,97	17,02	8,29	4,79	3,39	17
Total	2000	9,12	59,25	18,34	6,55	3,82	2,93	12
	2008	8,79	57,39	19,39	6,96	4,23	3,24	14

Fonte: elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

Assim como a média dos serviços às empresas, o setor de C&GE concentra o maior número de estabelecimentos na faixa entre zero e quatro vínculos empregatícios, tendência que pouco se alterou ao longo dos anos 2000. Contudo, há uma presença um pouco maior de empresas com 50 ou mais funcionários (5% em 2008 contra apenas 3,4% da média dos serviços às empresas), o que faz com que o tamanho médio dos estabelecimentos do setor de C&GE seja superior à média. Houve também um aumento no tamanho médio das empresas do setor, de 15 para 19 empregados, o que explica a queda mais acentuada do número de estabelecimentos em relação ao nível de emprego.

Quanto ao setor de marketing, percebemos que poucas mudanças ocorreram no entre 2000 e 2008 quanto à distribuição dos estabelecimentos segundo seus tamanhos. No entanto, observamos um aumento do tamanho médio das empresas do setor de sete para nove funcionários contratados. Contudo, o tamanho médio dos estabelecimentos do setor de marketing ainda é bem menor que o observado no total dos serviços às empresas.

Ainda na Tabela 16 observa-se que, apesar da maior parte das empresas do setor de segurança e limpeza se situar na faixa de até quatro empregados (mais de 60%), o tamanho médio dessas empresas subiu de 10 para 12 funcionários, devido, em parte, ao crescimento, ainda que pouco significativo, da parcela de empresas com maior número de empregados, fenômeno observado também no total dos serviços às empresas.

No setor de apoio administrativo, o tamanho médio das empresas continua maior que a média dos serviços às empresas e subiu de 14 para 17 funcionários. Apesar disso, o maior número das empresas do setor está situado na faixa de até quatro empregados, porém em proporção um pouco menor que a média dos serviços às empresas. Há também um número significativo de estabelecimentos sem nenhum vínculo empregatício ativo, o que pode significar uma relação de assalariamento “disfarçada”, ou seja, um trabalhador contratado como pessoa jurídica por uma empresa para exercer as mesmas funções de um trabalhador assalariado, porém sem a proteção das leis trabalhistas.

Com relação à distribuição regional dos estabelecimentos formais, observamos que há uma clara concentração na região sudeste, devido à concentração da atividade industrial na mesma região.

Observamos na Tabela 17 que quase 60% dos estabelecimentos que realizam prestação de serviços às empresas situam-se na região sudeste. Em segundo lugar aparece a

região sul, também a segunda região mais industrializada do país, com representatividade pouco superior a 20%.

Alguns outros aspectos chamam à atenção na Tabela 17. O primeiro deles diz respeito ao setor de logística mostrar-se fortemente presente na região sul, com mais de 30% das empresas do setor localizadas nessa região. Tal fato talvez possa decorrer de uma maior proximidade com os demais países do MERCOSUL, de modo a facilitar o comércio entre esses países. O setor de segurança e limpeza é o que apresenta maior concentração na região sudeste (mais de 60%), uma vez que com mais alto nível de renda da região há também maior demanda por esses serviços, assim como ocorre com os serviços pessoais (conforme discutimos no capítulo 3).

Além disso, observa-se uma ligeira perda de participação da região sudeste em todos os setores, compensada por um pequeno crescimento das outras regiões. Tal fato, contudo, não pode ser caracterizado como uma tendência à desconcentração regional dos serviços às empresas, já que a participação do sudeste ainda é muito grande.

**Tabela 17 -Serviços às empresas – Distribuição dos estabelecimentos segundo região
- Brasil, 2000 e 2008**

	Ano	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-oeste
Logística	2000	2,50	7,05	51,94	31,80	6,72
	2008	2,69	7,27	51,22	30,82	7,99
Informática e TI	2000	2,42	10,66	58,75	20,93	7,25
	2008	1,70	9,61	58,52	22,35	7,82
Consultoria e gestão empresarial	2000	2,32	11,04	59,69	20,20	6,75
	2008	3,51	12,91	56,15	20,09	7,34
Marketing	2000	2,71	11,27	60,89	17,83	7,31
	2008	3,62	12,96	57,90	16,68	8,84
Segurança e limpeza	2000	1,11	11,91	62,26	19,79	4,92
	2008	1,41	13,63	60,04	19,72	5,20
Apoio administrativo	2000	2,21	11,13	59,37	20,64	6,65
	2008	2,48	12,58	57,80	19,23	7,91
Total	2000	1,80	10,80	59,53	21,93	5,94
	2008	2,20	11,73	57,10	22,21	6,76

Fonte: elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

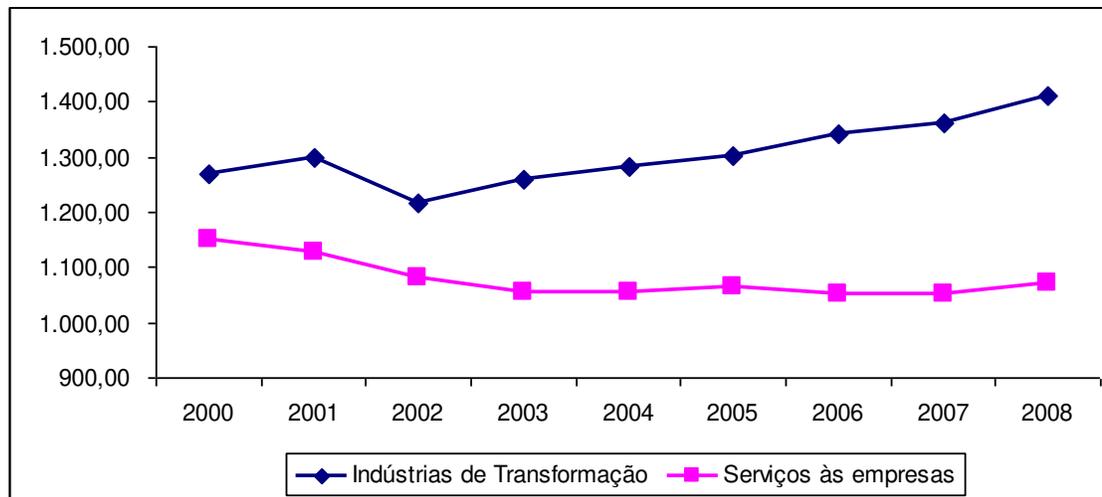
Portanto, podemos caracterizar o setor de serviços às empresas como formado por empresas relativamente pequenas e concentradas na região sudeste, em virtude da maior atividade econômica. Com relação ao número de estabelecimentos, observamos que ocorreu um

crescimento maior nos anos de estagnação econômica (2000 a 2003). Esse fenômeno não é, contudo, generalizado entre todos os setores analisados, mas mostra-se preponderante nos setores de informática e TI e apoio administrativo. Essa observação, aliada ao aumento do tamanho médio das empresas, pode ser um indicativo de tendência à concentração relativa do emprego em empresas maiores em períodos de crescimento econômico mais elevado.

4.3.3 Salários

Uma vez discutida a evolução do emprego nos serviços prestados às empresas, cabe agora analisar os fenômenos relacionados à remuneração dos trabalhadores, começando pela comparação do comportamento dos salários nessas atividades e na indústria de transformação, a partir do gráfico abaixo:

Gráfico 6 – Evolução dos salários reais (a preços de 2009) – Indústria de Transformação e serviços às empresas – Brasil, 2000 a2008



Fonte: elaboração própria a partir de dados da RAIS/TEM. Deflator: IPCA.

Se, por um lado, encontramos uma trajetória semelhante no que diz respeito à geração de empregos, por outro vemos no Gráfico 6 uma tendência divergente com relação aos salários. Observa-se que nos anos de maior crescimento econômico (pós-2003) os salários reais²⁷ da

²⁷ Utilizou-se aqui o termo “salários reais”, pois os valores estão deflacionados. Contudo, os movimentos apresentados coincidem com os observados para os salários nominais.

indústria de transformação sobem constantemente, enquanto que nos serviços às empresas estes oscilam, representando, na média, um movimento de queda.

Observada a tendência geral, analisaremos agora a evolução dos salários em cada um dos subsetores. Os dados que respaldam essa análise estão nas tabelas 18, 19 e 20.

Observa-se na Tabela 18 que o diferencial entre os salários do setor de logística e a média dos serviços às empresas se reduziu significativamente entre 2000 e 2008, passando de 14,5% para pouco menos de 5%. Na mesma tabela observamos também uma queda no valor real dos salários nesse período.

Os dados expressos na Tabela 19 evidenciam a queda do valor real do salário médio tanto no setor de logística como no total dos serviços às empresas. Essa queda foi mais acentuada nas atividades de logística (14,6% contra 6,85%), mostrando o porquê do diferencial de salários ter sofrido tamanha queda, conforme discutido no parágrafo anterior. Percebe-se uma queda maior nos salários no período 2000-2003, marcado pela continuidade da estagnação econômica. Contudo, chama à nossa atenção a significativa perda salarial do setor de logística no período 2005-2008. Uma possível explicação para este fenômeno está na contratação de um maior número de trabalhadores com remunerações menores, mesmo no período de crescimento.

Na Tabela 18 observa-se um diferencial muito grande entre os salários pagos nas atividades de serviços de informática e TI em relação à média dos serviços às empresas, chegando ao dobro. Esse diferencial é ainda maior em 2008, após um período relativamente duradouro de crescimento econômico. Os salários no setor de informática e TI evoluem em passo similar à conjuntura econômica brasileira, apresentando uma queda significativa entre 2003 e 2008 (7,9%) e um aumento de 13,4% no período de crescimento econômico com expansão de investimentos (2005 a 2008). O aumento nesse último período supera em muito a variação de 0,56% do total dos serviços às empresas. Além disso, enquanto a média dos serviços às empresas apresentou queda de quase 7% nos salários reais entre 2000 e 2008, as atividades de informática e TI tiveram uma valorização de 2,5% em seus salários.

Ao longo dos anos 2000 ocorreu um movimento de queda do diferencial de salários do setor de C&GE em relação à média dos serviços às empresas, como pode ser notado na Tabela 18. Nota-se que a queda desse diferencial é mais acentuada nos anos de crescimento econômico mais elevado, chegando a um valor negativo em 2008, após um período de grande dinamismo econômico com expansão de investimentos.

Os dados expressos na Tabela 19 indicam um movimento de queda muito mais acentuado nas atividades de C&GE em relação ao total dos serviços às empresas (24% contra pouco menos de 7%) entre 2000 e 2008. Nota-se que os salários reais do setor de C&GE declinaram em todos os sub-períodos analisados, com maior destaque para a queda de 13,5% entre 2005 e 2008, contrariando a tendência apresentada pela média dos serviços às empresas de leve recuperação dos salários nos anos de crescimento.

De acordo com os dados da Tabela 18, os salários no setor de marketing permaneceram, durante todo o período 2000-2008, acima da média dos serviços às empresas. Contudo, o diferencial em favor do setor de marketing caiu significativamente em 2003, continuou caindo em 2005 e apresentou uma recuperação em 2008. No entanto, essa recuperação se mostrou insuficiente para compensar as quedas nos anos anteriores. Na Tabela 19 observamos que a queda do valor real dos salários nas atividades de marketing foi maior que a apresentada pela média dos serviços às empresas (13,7% contra pouco menos de 7%). Esse resultado se deve à queda bastante significativa entre 2000 e 2003 (18,3%) e que não foi compensada pelo aumento de quase 9% no período de crescimento puxado pela demanda interna. Essa observação vai ao encontro da análise feita sobre a Tabela 20, que mostra a queda do diferencial de salários no saldo do período 2000-2008, apesar da recuperação entre 2005 e 2008.

Observamos na Tabela 18 que os serviços de segurança e limpeza remuneraram pior que a média dos serviços às empresas. Contudo, o diferencial negativo vem caindo entre 2000 e 2008, passando de 31% para 22%, o que indica que os salários pagos nas atividades de segurança e limpeza apresentam ganhos reais maiores que a média.

Tabela 18 – Serviços às empresas – Salário médio a preços constantes de 2009 – Brasil, anos selecionados

Setor	2000		2003		2005		2008	
	Salário médio	Diferencial (%)						
Logística	1.318	14,50	1.183	12,29	1.214	13,87	1.126	4,98
Informática e TI	2.300	99,82	2.118	101,08	2.080	95,04	2.358	119,97
Consultoria e Gestão empresarial	1.396	21,30	1.270	20,55	1.228	15,15	1.061	(1,00)
Marketing	1.996	73,44	1.630	54,75	1.584	48,52	1.724	60,77
Segurança e limpeza	792	(31,20)	786	(25,40)	802	(24,77)	834	(22,24)
Apoio administrativo	1.194	3,73	997	(5,34)	1.004	(5,83)	1.036	(3,39)
Total	1.151	-	1.054	-	1.066	-	1.072	-

Fonte: elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE Deflator: IPCA

Os dados da Tabela 19 indicam uma variação positiva nos salários reais do setor de segurança e limpeza quase nos mesmos moldes da queda dos salários reais na média dos serviços às empresas (5,3% contra -6,9%). Talvez por ser um setor de mais baixa remuneração, a queda dos salários no período de recessão de 2000 a 2003 foi bem menor que a apresentada pelo total dos serviços às empresas (0,76% contra 8,5%), o que contribuiu para a queda do diferencial de salários mostrada na Tabela 18. Além disso, a valorização real dos salários nas atividades de segurança e limpeza durante os anos de crescimento econômico, embora ainda pequena, foi superior à apresentada pelo total dos serviços às empresas. Tal fenômeno aparece como um produto da valorização do salário mínimo, já que em um setor com salários mais baixos, como é o de segurança e limpeza, um aumento real do salário mínimo apresenta reflexos mais sensíveis.

Quanto ao setor de apoio administrativo, observamos na Tabela 18 que houve queda do valor real dos salários tanto também neste setor, com grande intensidade entre 2000 e 2003 que não pode ser compensada pela leve recuperação nos anos de crescimento. Observamos na Tabela 19 que a variação negativa dos salários no setor de apoio administrativo foi duas vezes maior que na média dos serviços às empresas (13% contra pouco menos de 7%). Essa diferença se deveu à queda mais acentuada no período de recessão (16,5% contra 8,5%), que não foi compensada nem com a maior variação positiva entre 2005 e 2008 (3,16% contra 0,56%).

Tabela 19 – Serviços às empresas – Variação dos salários - Brasil, períodos selecionados

Setor	2000-2008	2000-2003	2003-2005	2005-2008
Logística	(14,59)	(10,24)	2,64	(7,29)
Informática e TI	2,54	(7,90)	(1,83)	13,41
Consultoria e Gestão empresarial	(23,98)	(9,04)	(3,33)	(13,55)
Marketing	(13,66)	(18,33)	(2,87)	8,85
Segurança e limpeza	5,28	(0,76)	2,05	3,95
Apoio administrativo	(13,25)	(16,48)	0,69	3,16
Total	(6,85)	(8,48)	1,21	0,56

Fonte: elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

Na tabela 20 estão expostos os dados referentes à distribuição dos empregados segundo faixa de remuneração, que complementam a discussão dos salários.

A partir da Tabela 20 podemos identificar um crescimento significativo dos empregados que recebem entre um e dois salários mínimos tanto no setor de logística (13,4% para quase 28%) quanto nos serviços às empresas (40% para quase 56%). Uma vez que a proporção de trabalhadores nesta faixa salarial aumentou expressivamente, em outras faixas ocorreu o efeito contrário, especialmente nas faixas entre dois e cinco salários mínimos (para o setor de logística especificamente, houve redução significativa também na proporção de empregados que recebem entre cinco e dez salários mínimos). Esses dados vão ao encontro do que discutimos acima sobre a queda dos salários, no entanto, não podemos deixar de considerar a valorização do salário mínimo. Com o valor mais alto para o salário mínimo, outras faixas salariais não apresentam igual valorização, fazendo com que alguns trabalhadores que anteriormente estavam classificados em faixas superiores sejam “rebaixados” quando hierarquizados o perfil de rendimentos em função do número de salários mínimos. Assim, observamos um achatamento da estrutura salarial em torno do mínimo. Tal observação poderia ser enganosa em virtude do aumento real do salário mínimo a partir de 2004, mas se mostra complementar a tendência que observamos de queda dos salários reais nos serviços às empresas (conforme indicado no gráfico 6).

Com relação à distribuição dos empregados entre as faixas de rendimento, o setor de informática e TI tem uma proporção significativamente maior de trabalhadores que recebem mais de cinco salários mínimos nos anos de 2008 (32% contra 7% da média dos serviços às empresas). Contudo, a faixa que mais cresce em número de ocupados é a que engloba os trabalhadores que recebem entre um e dois salários mínimos (15% para quase 32%), evidenciando não só a contratação de mais trabalhadores a baixos salários como também a valorização do salário mínimo.

Na Tabela 20 também percebemos um claro movimento de aumento da parcela de trabalhadores do setor de C&GE que recebe entre um e dois salários mínimos (31% para quase 64%) em proporção muito maior que a da média dos serviços às empresas (40% para 56%). Esse aumento ocorre como contrapartida da perda de participação das faixas de dois a cinco e cinco a dez salários mínimos. Esse fato vai de encontro ao observado nas tabelas anteriores, ou seja, a queda mais acentuada do salário médio no setor de C&GE. Não se deve deixar de considerar, também, a valorização do salário mínimo, que contribuiu para o deslocamento de trabalhadores para faixas mais baixas quando se tem o salário mínimo como unidade de medida.

Tabela 20 – Serviços às empresas – Distribuição dos empregados por faixa salarial (em salários mínimos) - Brasil, 2000 e 2008

Setor	Ano	Até 1	1 a 2	2 a 5	5 a 10	10 a 15	15 a 20	Mais de 20	Ignorado
Logística	2000	1,55	13,41	58,35	17,84	3,85	1,52	2,67	0,81
	2008	2,87	40,12	48,49	5,39	0,76	0,26	0,27	1,83
Informática e TI	2000	1,37	15,07	37,25	20,03	9,00	5,27	11,49	0,51
	2008	2,53	31,72	32,85	17,54	7,31	3,35	4,02	0,69
Consultoria e gestão empresarial	2000	4,33	31,18	41,79	10,19	3,56	2,31	5,56	1,09
	2008	4,92	63,68	21,50	4,91	1,44	0,64	0,86	2,05
Marketing	2000	3,04	15,77	44,06	18,00	7,02	3,45	8,10	0,57
	2008	2,69	44,93	32,81	11,21	3,34	1,49	2,37	1,17
Segurança e limpeza	2000	2,22	35,56	51,80	8,63	1,06	0,23	0,18	0,33
	2008	4,26	58,87	32,63	2,13	0,18	0,05	0,04	1,85
Apoio administrativo	2000	2,26	24,79	49,19	15,76	3,66	1,61	2,34	0,39
	2008	5,48	65,21	21,18	4,18	1,28	0,60	0,86	1,21
Total	2000	2,50	27,96	49,56	12,50	2,94	1,37	2,60	0,56
	2008	4,27	55,97	31,03	4,68	1,21	0,52	0,67	1,65

Fonte: elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

Percebe-se na Tabela 20 que ocorreu, entre 2000 e 2008, um grande aumento da parcela de trabalhadores que recebem entre um e dois salários mínimos, que passou a representar quase 45% do total (em 2000 esse valor era de 15,8%). Embora essa proporção ainda seja menor que a média dos serviços às empresas, o salto foi bastante significativo. Chama à atenção, também, a queda da proporção de trabalhadores que recebem de 15 a 20 e mais de 20 salários mínimos, embora esses valores ainda estejam acima da média. Essas observações corroboram as análises anteriores que indicavam queda do valor real dos salários.

Nas atividades de segurança e limpeza percebemos um crescimento muito grande da parcela de empregados que recebem entre um e dois salários mínimos (de 35,5% para quase 59%). Tais valores superam a já alta variação dessa faixa salarial apresentada pelo total dos serviços às empresas (40% para 56%).

No setor de apoio administrativo, o crescimento da parcela de trabalhadores na faixa de um a dois salários mínimos é extremamente elevado (de 25% para 65% entre 2000 e 2008), passando de um valor muito abaixo da média para outro acima da média. Como tal variação supera a média a dos serviços às empresas, ela não pode ser explicada apenas pela valorização do salário mínimo, corroborando o fato que já explicitamos de queda do poder de compra dos trabalhadores desse setor superior à média.

Temos, então, com relação aos salários reais, uma tendência quase geral de perda do poder de compra dos trabalhadores das atividades de serviços às empresas no período 2000-2008, com maior destaque nos anos de crescimento econômico mais acelerado, isto é, após 2003. A exceção a essa regra aparece nos serviços de segurança e limpeza, que são os que pior remuneraram os trabalhadores dentre os serviços aqui analisados e que, por isso, sofrem maior impacto da valorização do salário mínimo. Esse fato observado é um indício de deterioração das condições de trabalho resultante de estratégias empresariais, que favorecem práticas como a terceirização, no contexto da financeirização.

Conforme aponta Beynon (2003), o poder de barganha das negociações coletivas se enfraquece no atual contexto, em que diversas atividades são externalizadas e até realizadas em diferentes países, provocando um espraiamento espacial da força de trabalho. Além disso, o fenômeno da terceirização afeta as negociações coletivas também por outro modo. Dentro de uma determinada empresa, funcionários que com ela possuem vínculo empregatício passam a conviver com trabalhadores terceirizados. A terceirização, portanto, dificulta a criação de

identidade entre os trabalhadores e, por conseqüência, o poder de organização dos sindicatos para as negociações coletivas.

Além da terceirização, a adoção de outras práticas de redução de custos, das quais se destaca o enxugamento de quadros, resulta em relativa escassez de postos de trabalho. Desse modo, a possibilidade de fortalecimentos dos sindicatos aparece seriamente comprometida ao passo que a concorrência individual pelos escassos postos de trabalho aumenta.

Esse enfraquecimento da atividade sindical pode ser um fator relevante para o fenômeno da tendência à queda dos salários nominais²⁸ nos serviços às empresas, uma vez que essas atividades são alvos frequentes da terceirização.

4.3.4 Características dos empregados nas atividades de serviços às empresas

Após a análise da evolução do emprego e dos salários nos serviços prestados às empresas, trataremos agora de algumas características da mão-de-obra formalmente empregada nessas atividades. Essa análise englobará nível de escolaridade (Tabela 21), gênero (Tabela 22) e idade (Tabela 23). Por se tratar de características estruturais, analisaremos apenas os dois extremos do período.

Com relação ao nível de escolaridade dos empregados, o setor de logística segue a tendência do total dos serviços às empresas, apresentando um expressivo crescimento dos trabalhadores com ensino médio completo e redução do volume de empregados que não possuem o ensino fundamental completo. Contudo, a proporção de trabalhadores com ensino superior continua muito pequena, menor inclusive que a média dos serviços às empresas (3,5% contra 7,8%).

No setor de informática e TI, observa-se na Tabela 21 que a maior parte dos empregados tem pelo menos o ensino médio completo e que a proporção de trabalhadores nos níveis mais elevados de instrução aumentou entre 2000 e 2008 (em 2000, 81% possuíam no mínimo o ensino médio completo e em 2008 essa proporção chegou a 91%). Observamos também uma melhora no nível de escolaridade nos serviços às empresas em geral, contudo em valores bem menores que os apresentados pelos serviços de informática e TI (pouco menos de

²⁸Como expresso na nota anterior, o movimento de queda dos salários reais segue a mesma dinâmica apresentada pelos salários nominais, que são o objeto da negociação sindical (salários reais são determinados *ex-post*).

35% dos trabalhadores dos serviços às empresas possuíam ensino médio completo em 2000, passando para 55% em 2008).

No setor de C&GE verifica-se uma elevação na proporção de trabalhadores com pelo menos o ensino médio completo, que em 2008 chega a quase 70%. Em 2000 essa proporção era de 53%, valor próximo do observado na média dos serviços às empresas em 2008. O volume de empregados nas atividades de C&GE mostra-se maior que a média dos serviços às empresas, apesar da pouca variação entre 2000 e 2008.

Percebe-se também na Tabela 21 que o nível de escolaridade dos empregados em estabelecimentos que realizam atividades de marketing apresentou um salto significativo de 2000 para 2008, com destaque para a proporção de trabalhadores que possuem ensino superior completo que supera em muito a média dos serviços às empresas (25,5% contra 7,8% em 2008). Na outra ponta, chama à atenção a grande redução da parcela de trabalhadores que não completaram o ensino fundamental (de 13,6% para 3,3%), representando em 2008 um valor seis vezes menor que a média.

Assim como no total dos serviços às empresas, observa-se no setor de segurança e limpeza uma tendência de aumento do nível de escolaridade, evidenciado pelo crescimento significativo de trabalhadores que possuem no mínimo ensino médio completo (em 2000 respondiam por apenas 12,7% e em 2008 já somavam mais de 35%). A mesma tendência foi observada no total dos serviços às empresas. No entanto, o volume de trabalhadores de maior nível de escolaridade ainda é baixo se comparado à média dos serviços às empresas (55% em 2008), também pelas próprias características das atividades, exercidas historicamente por pessoas com menor nível de escolaridade.

Para o setor de apoio administrativo, de acordo com os dados da Tabela 21, nota-se que houve um deslocamento da parcela de trabalhadores que possuíam apenas o ensino fundamental (completo ou incompleto) para a parcela de ensino médio completo, que passa de 29% para 57,5%. O que poderia ser um bom indicativo de aumento da escolaridade no setor contrasta com a redução do volume de trabalhadores que possuem ensino superior completo de pouco menos de 15% para 9,5%. Contudo, esse valor ainda supera a média dos serviços às empresas.

Tabela 21 – Serviços às empresas – Distribuição dos empregados segundo nível de escolaridade - Brasil, 2000 e 2008

Setor	Ano	Analfabeto	Fundamental incompleto	Fundamental completo	Médio incompleto	Médio completo	Superior incompleto	Superior completo
Logística	2000	1,09	38,99	24,26	9,23	19,93	3,06	3,44
	2008	0,19	20,79	22,90	10,67	39,00	2,92	3,53
Informática e TI	2000	0,45	5,15	6,07	7,26	45,59	12,63	22,86
	2008	0,03	1,97	3,61	3,36	36,89	17,16	36,99
Consultoria e gestão empresarial	2000	2,05	18,36	14,97	11,03	35,62	7,66	10,31
	2008	0,30	11,58	11,94	7,07	49,86	7,78	11,47
Marketing	2000	0,77	13,62	12,50	10,05	33,42	10,65	18,99
	2008	0,05	3,26	4,74	5,12	49,13	12,15	25,55
Segurança e limpeza	2000	2,67	55,13	22,85	6,64	10,81	0,90	1,00
	2008	0,84	30,86	24,29	8,85	32,38	1,36	1,42
Apoio administrativo	2000	1,00	24,01	16,95	8,23	29,64	5,54	14,62
	2008	0,19	8,77	9,56	6,69	57,47	7,81	9,53
Total	2000	1,82	36,08	19,37	8,26	22,87	4,16	7,43
	2008	0,43	18,86	17,19	8,00	42,53	5,24	7,74

Fonte: elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

Há, ainda, outro dado que nos chama à atenção quando comparamos a evolução do nível de escolaridade ao comportamento dos salários. Apesar do volume de empregados com ensino superior permanecer baixo, percebemos certa evolução na qualificação - quando apreendida pelo nível de escolaridade- com o aumento de ocupados com ensino médio completo em detrimento dos que não possuíam sequer o ensino fundamental. Contudo, mesmo essa relativa melhora na qualificação não fora suficiente para contrapor o movimento de queda do salário médio, que se dá, em grande medida, pela contratação de funcionários com menor remuneração. Observamos, portanto, um contraste entre o (relativo) aumento da qualificação e a queda dos salários.

Quanto à composição por gênero, o setor de logística é marcado por uma clara predominância masculina, como pode ser observado na tabela a seguir. Percebe-se a partir da Tabela 22 que quase 90% da mão-de-obra empregada no setor de logística é masculina, havendo pouca variação (menos de um ponto percentual) entre 2000 e 2008. No geral, as atividades de serviços às empresas são predominantemente masculinas, porém em proporção menor que a observada no setor de logística. Além disso, enquanto nas atividades de logística houve um leve aumento da proporção masculina na mão-de-obra, na média dos serviços às empresas o que ocorreu foi um crescimento, mesmo que pequeno, da parcela de mulheres empregadas (de 33% para 35%) entre 2000 e 2008.

Percebe-se, a partir da Tabela 22, que no setor de informática e TI há, em relação à média dos serviços às empresas, uma distribuição dos empregados menos desigual entre os gêneros. No entanto, a proporção de homens aumentou de pouco menos de 54% em 2000 para pouco mais de 58% em 2008.

No tocante à distribuição dos empregos entre os gêneros, as atividades de C&GE dão mais espaço para as mulheres em relação à média dos serviços às empresas, conforme mostrado na Tabela 22. Percebe-se a que a participação feminina cresce entre 2000 e 2008 com maior volúpia no setor de C&GE (de pouco menos de 40% para quase 47%) que no total dos serviços às empresas (de pouco menos de 33% para pouco mais de 35%). Nota-se também que as atividades de C&GE já absorviam, em proporção, mais mulheres em relação à média dos serviços às empresas.

Nas atividades de marketing tem-se uma participação ainda maior das mulheres, conforme aponta a Tabela 22. Dos setores até aqui analisados, o de marketing é o primeiro que

aparece com uma proporção de mulheres maior que a de homens entre os empregados (51,5%), no ano de 2008. Em 2000 ainda havia mais homens que mulheres trabalhando no setor, porém com uma diferença pequena de comparada à média dos serviços às empresas.

Tabela 22 – Serviços às empresas – Distribuição dos empregados por gênero - Brasil, 2000 e 2008

Setor	Ano	Masculino	Feminino
Logística	2000	87,80	12,20
	2008	88,44	11,56
Informática e TI	2000	53,67	46,33
	2008	58,20	41,80
Consultoria e gestão empresarial	2000	60,34	39,66
	2008	53,20	46,80
Marketing	2000	55,45	44,55
	2008	48,52	51,48
Segurança e limpeza	2000	72,45	27,55
	2008	71,87	28,13
Apoio administrativo	2000	54,19	45,81
	2008	46,81	53,19
Total	2000	67,07	32,93
	2008	64,91	35,09

Fonte: elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

No setor de segurança e limpeza há predominância masculina mais forte que na média dos serviços às empresas e com pouca mudança ao longo do período. Esse resultado se deve ao fato de segurança ser uma atividade exercida quase exclusivamente por homens, enquanto que limpeza, apesar de haver uma leve predominância da mão-de-obra feminina, emprega também homens.

Já o setor de apoio administrativo emprega, em proporção, mais mulheres em relação à média dos serviços às empresas. Além disso, a proporção de mulheres aumentou bastante entre 2000 e 2008, chegando, ao final desse período, a superar os 53%, sendo, juntamente com marketing, os dois únicos setores em que a proporção de mulheres empregadas supera a de homens.

Tabela 23 – Serviços às empresas – Distribuição dos empregados por faixas etárias - Brasil, 2000 e 2008

Setor	Ano	Até 17	18 a 24	25 a 29	30 a 39	40 a 49	50 a 64	65 e mais
Logística	2000	0,51	16,72	17,66	33,73	22,78	8,19	0,41
	2008	0,49	15,83	18,73	31,05	21,80	11,63	0,47
Informática e TI	2000	1,25	31,55	19,96	25,90	16,83	4,35	0,16
	2008	0,61	25,53	25,65	26,24	14,17	7,55	0,26
Consultoria e gestão empresarial	2000	1,77	33,09	21,09	26,84	12,55	4,42	0,23
	2008	0,65	27,04	22,27	27,15	15,43	7,09	0,37
Marketing	2000	1,09	31,37	24,31	27,12	11,58	4,24	0,30
	2008	0,45	26,32	28,39	28,69	11,64	4,27	0,25
Segurança e limpeza	2000	0,23	14,19	18,67	34,76	20,34	10,75	1,07
	2008	0,10	10,04	16,42	34,61	25,13	12,77	0,93
Apoio administrativo	2000	1,03	22,60	17,21	28,25	20,71	9,72	0,48
	2008	0,77	34,01	22,03	24,09	12,94	5,87	0,28
Total	2000	0,79	20,97	18,75	31,14	19,08	8,63	0,63
	2008	0,45	20,37	19,77	29,82	19,37	9,66	0,56

Fonte: elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

Quanto à distribuição dos empregados segundo faixas etárias, observa-se a partir da Tabela 23 que poucas mudanças ocorreram entre 2000 e 2008 no setor de logística. O comportamento do setor se assemelha muito ao da média dos serviços às empresas, com cerca de 30% dos empregados situando-se na faixa de 30 a 39 anos, sendo esta faixa a mais representativa. Pode-se dar um destaque, também, ao crescimento da proporção de trabalhadores entre 50 e 64 anos (8,2% para 11,6%), apresentando esta faixa um aumento maior que o ocorrido na média dos serviços às empresas (8,6% para 9,7%).

As atividades de informática e TI admitem trabalhadores mais jovens em relação à média dos serviços às empresas, conforme podemos observar na Tabela 23. No setor de informática e TI mais da metade dos empregados tem menos de 30 anos de idade, enquanto que na média dos serviços às empresas essa proporção está próxima dos 40%. Entre 2000 e 2008 houve uma queda da proporção de empregados entre 18 e 24 anos (31,5% para 25,5%), mas que foi compensada pelo aumento dos trabalhadores entre 25 e 29 anos (20% para 25,7%). Essa mudança também reflete o aumento da proporção de empregados com nível superior, como discutido anteriormente.

Com relação à distribuição por faixas etárias, o setor de C&GE emprega trabalhadores mais jovens que a média dos serviços às empresas, como podemos perceber a partir da Tabela 23. Em 2008, metade da mão-de-obra formalmente empregada no setor de C&GE tinha até 29 anos, enquanto na média dos serviços às empresas esse valor é de 40%. Contudo, observa-se uma redução dessa parcela, já que em 2000 havia 56% dos trabalhadores do setor situados nas faixas etárias de até 29 anos. Como contrapartida dessa redução, observa-se um ligeiro crescimento da participação de trabalhadores acima de 40 anos (de 17% em 2000 para 23% em 2008).

Poucas mudanças se observam, entre 2000 e 2008, na composição etária do emprego no setor de marketing, apenas um pequeno esvaziamento da faixa de 18 a 24 anos em detrimento das faixas de 25 a 29 e 30 a 39 anos, o que indica uma leve tendência de envelhecimento dos empregados desse setor. Além disso, o setor de marketing possui relativamente menos pessoas empregadas que se situam nas faixas superiores a 40 anos (apenas 16%, enquanto no total dos serviços às empresas esse valor chega a quase 30%).

Observamos também na Tabela 23 que nos serviços de segurança e limpeza há proporcionalmente mais trabalhadores mais velhos em relação à média dos serviços às empresas.

Além disso, as faixas superiores a 40 anos mostram aumento de participação entre 2000 e 2008, ao passo que as faixas de idade mais baixas perdem importância de maneira mais significativa que na média, indicando uma tendência de envelhecimento dos empregados no setor.

Quanto à composição etária do emprego no setor de apoio administrativo uma tendência de aumento da proporção de trabalhadores mais jovens, tanto na faixa de 18 a 24 anos (22,6% para 34%) e 25 a 29 anos (de 17,2% para 22%). Tais valores superam a média dos serviços às empresas, caracterizando o setor pela maior absorção de mão-de-obra jovem.

Pode-se considerar que nos serviços prestados às empresas há uma predominância de mão-de-obra masculina (com poucas exceções em alguns períodos) e em idade madura (faixas de 30 a 49 anos aproximadamente), com exceção de informática e TI e apoio administrativo, que admitem empregados mais jovens. No entanto, o que mais chama à atenção é o aumento generalizado do nível de escolaridade dos empregados no setor, o que, de certa forma, contrasta com a tendência que observamos de queda dos salários, inclusive nos períodos de maior crescimento econômico²⁹.

4.3.5 Características do emprego nos serviços às empresas

Após discutir as características da mão-de-obra empregada, cabe uma abordagem a respeito do tipo de emprego que existe nos serviços prestados às empresas. As dimensões que consideramos são o número de horas semanais contratadas (Tabela 24), a fim de identificar a existência de trabalho em tempo parcial, o tempo de permanência no emprego (Tabela 25) e o tipo de contrato (Tabela 26, que conferem as idéias de estabilidade e rotatividade no emprego. Por se tratar de características estruturais, analisaremos apenas os dois extremos do período.

O setor de logística apresenta, de acordo com os dados da Tabela 24, uma proporção muito alta e crescente de trabalhadores contratados para trabalhar de 41 a 44 horas semanais, o limite máximo permitido pela legislação brasileira. O volume extremamente pequeno de empregados contratados por menos de 30 horas é um indicativo de que pouquíssimos

²⁹Em tese, quanto maior o nível de escolaridade, maiores deveriam ser os rendimentos. No entanto, observamos nos serviços prestados às empresas que, apesar do aumento da qualificação da mão-de-obra empregada, houve perda de salários reais. Ou seja, a contratação de um maior número de trabalhadores com mais alta qualificação não significa que os salários pagos sejam aumentados na mesma proporção, mostrando que a relação escolaridade-rendimento nem sempre ocorre de maneira direta como na teoria.

trabalhadores deste setor são contratados por tempo parcial, algo que diminuiu bastante nos serviços às empresas (queda de 8% para 3% entre 2000 e 2008).

A Tabela 24 mostra uma tendência do emprego nos serviços de informática e TI que é a contratação de um contingente maior de trabalhadores por menos que as 44 horas semanais limites segundo determinação legal. Entre 2000 e 2008 há uma queda acentuada, tanto no setor de informática e TI quanto nos serviços às empresas, na proporção de trabalhadores contratados por até 30 horas semanais, o que mostra que o setor em questão seguiu a tendência de redução da contratação de trabalhadores por tempo parcial. A maior diferença em relação à média dos serviços às empresas está na proporção de trabalhadores contratados por 31 a 40 horas semanais. No entanto, esta proporção se mostra em queda (36% em 2000 para 31,3% em 2008).

Tabela 24 – Serviços às empresas – Distribuição dos empregados segundo horas semanais contratadas - Brasil, 2000 e 2008

Setor	Ano	Até 30	31 a 40	41 a 44
Logística	2000	1,78	5,59	92,63
	2008	0,95	3,14	95,91
Informática e TI	2000	7,09	36,11	56,81
	2008	3,76	31,30	64,94
Consultoria e gestão empresarial	2000	3,25	12,91	83,84
	2008	2,74	10,86	86,40
Marketing	2000	3,46	20,53	76,01
	2008	2,42	18,72	78,86
Segurança e limpeza	2000	3,74	5,73	90,53
	2008	3,64	7,67	88,68
Apoio administrativo	2000	23,06	12,97	63,97
	2008	3,52	32,99	63,48
Total	2000	8,08	10,19	81,72
	2008	2,99	14,69	82,32

Fonte: elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

Quanto à distribuição segundo as horas semanais contratadas, o setor de C&GE apresenta um comportamento muito similar à média dos serviços às empresas, conforme aponta a Tabela 24. Há um pequeno aumento da proporção dos trabalhadores contratados por 41 a 44 horas semanais entre 2000 e 2008 de 83,8% para 86,4%, valores um pouco maiores que os apresentados pela média dos serviços às empresas. Destaca-se, também, que desde 2000 poucos empregados eram contratados por tempo parcial, como se nota pela baixa participação de trabalhadores na faixa de até 30 horas semanais.

O setor de marketing apresenta um baixo contingente (cerca de 3%) de trabalhadores contratados por tempo parcial (menos de 30 horas semanais) durante todo o período, enquanto que no total dos serviços às empresas esse valor se reduziu de 8% para 3% entre 2000 e 2008. Tem-se, também, uma proporção pouco menor de trabalhadores contratados no limite das 44 horas semanais estabelecidas por lei (pouco menos de 79% contra 82% em 2008).

Observamos ainda na Tabela 24 que poucas modificações ocorreram quanto a horas semanais contratadas, continuando o setor de segurança e limpeza com poucos trabalhadores em tempo parcial (pouco mais de 3%) e maior proporção, em relação à média dos serviços às empresas, de empregados contratados no limite das 44 horas previstas pela lei.

No setor de apoio administrativo temos a distribuição dos empregados de acordo com as horas semanais contratadas, que indicam uma redução do trabalho em tempo parcial, evidenciada pela queda de 23% para 3,5% da parcela de trabalhadores contratados por até 30 horas. Observa-se também que há uma proporção maior de trabalhadores contratados por 31 a 40 horas em relação aos serviços às empresas (quase 33% contra pouco menos de 15% em 2008).

Os indicadores de tempo de permanência no emprego, expressos na Tabela 25, são importantes para entendermos a estabilidade e rotatividade no emprego. Observado Percebemos que o setor de logística segue a tendência do total dos serviços às empresas de aumento da rotatividade da mão-de-obra, fato que pode ser entendido através do crescimento da proporção dos empregados com menos de um ano em seu emprego atual. No setor de logística cerca de 37% dos empregados em 2000 tinham menos de um ano no emprego. Em 2008 esse número passou a mais de 44%, mesmo valor apresentado pela média dos serviços às empresas (em 2000, 40% dos empregados tinham menos de um ano de emprego no total dos serviços às empresas). Como contraponto, observa-se uma queda no percentual de empregados com mais de dez anos no mesmo emprego levemente mais acentuada no setor de logística em relação à média dos serviços às empresas, que também é bastante significativa. Tais resultados mostram um baixo nível de segurança quanto à estabilidade do trabalhador em seu emprego.

Tabela 25 – Serviços às empresas – Distribuição dos empregados por tempo de emprego - Brasil, 2000 e 2008

Setor	Ano	Até 3 meses	3 a 6 meses	6 a 12 meses	1 a 2 anos	2 a 5 anos	5 a 10 anos	Mais de 10 anos
Logística	2000	12,04	10,28	15,54	17,36	25,03	10,88	8,86
	2008	12,88	13,00	18,39	18,70	22,47	9,71	4,81
Informática e TI	2000	11,58	13,65	19,54	14,56	17,54	5,81	17,25
	2008	13,22	13,01	18,85	18,99	20,69	6,96	8,20
Consultoria e gestão empresarial	2000	31,43	12,50	13,57	13,41	17,23	7,11	4,60
	2008	28,12	13,99	15,55	17,03	16,57	5,99	2,45
Marketing	2000	12,74	13,30	20,40	18,23	21,76	9,78	3,67
	2008	17,86	14,47	19,98	19,53	17,31	7,18	3,57
Segurança e limpeza	2000	10,17	9,07	14,63	18,66	28,88	13,37	5,17
	2008	11,27	9,38	14,17	16,88	24,56	14,39	9,29
Apoio administrativo	2000	13,56	10,27	15,31	15,76	16,49	11,15	17,39
	2008	18,64	13,85	19,17	20,59	19,23	6,19	2,21
Total	2000	15,25	10,40	15,00	16,65	22,69	10,98	8,96
	2008	16,15	12,05	16,62	18,22	21,36	9,81	5,66

Fonte: elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

O dado que mais chama à atenção na Tabela 25 para o setor de informática e TI é a queda significativa da proporção dos trabalhadores com mais de dez anos no mesmo emprego de 17,3% em 2000 para 8,2% em 2008. Ainda assim esse valor supera os 5,7% da média dos serviços às empresas, contudo, mostra uma tendência à redução da estabilidade no emprego também em atividades que empregam trabalhadores mais qualificados, como os serviços de informática e TI.

Quanto a C&GE, a informação de maior destaque que se obtém na Tabela 25 diz respeito à altíssima rotatividade do emprego, representada pela elevada proporção de trabalhadores com menos de três meses no emprego (31,5% em 2000 e uma pequena queda para 28% em 2008). Esse dado pode ser um indicativo da contratação de trabalhadores temporários, especificamente para a prestação de um serviço determinado. A tabela 26 fornece mais informações a esse respeito.

Nas atividades de marketing tem-se um contingente muito grande de trabalhadores que ficam menos de um ano em seu emprego. Esse contingente, além disso, mostra crescimento entre 2000 e 2008, já que em 2000 era de 46% e passou a 52% em 2008. Tais valores superam a média dos serviços às empresas, que apresentou uma variação de 40% para 44% no mesmo período. Destaca-se, também, a baixa proporção de trabalhadores com mais de 10 anos no mesmo emprego, que se manteve relativamente constante no período (apenas 3,5%).

Ao contrário da média dos serviços às empresas, observamos no setor de segurança e limpeza um leve crescimento da proporção de trabalhadores com mais de dois anos no mesmo emprego, de 47% em 2000 para 48% em 2008. Na média, essa proporção de 36% em 2008. O maior destaque nesse sentido é o aumento da parcela com mais de 10 anos no mesmo emprego, em tendência claramente contrária à observada na média dos serviços às empresas.

Observamos ainda na Tabela 25 que a estabilidade no emprego aparece em piores níveis no setor de apoio administrativo em relação à média dos serviços às empresas. Essa afirmação é embasada no fato de mais de 50% dos trabalhadores no ano de 2008 terem menos de um ano em seu emprego, enquanto no total dos serviços às empresas esse valor é de 44%. Além disso, houve um grande crescimento nesse quesito, já que em 2000 eram 39% dos trabalhadores com menos de um ano de emprego. Chama à atenção, também, a queda da proporção de trabalhadores com mais de 10 anos de emprego (de 17% para 2%), sendo este mais um indicativo da deterioração da estabilidade do emprego no setor.

Tabela 26 – Serviços às empresas – Distribuição dos empregados segundo tipo de contrato - Brasil, 2000 e 2008

Setor	Ano	Tempo indeterminado	Tempo determinado
Logística	2000	98,49	1,51
	2008	99,16	0,84
Informática e TI	2000	98,45	1,55
	2008	98,00	2,00
Consultoria e gestão empresarial	2000	71,94	28,06
	2008	79,45	20,55
Marketing	2000	99,56	0,44
	2008	98,47	1,53
Segurança e limpeza	2000	99,18	0,82
	2008	99,07	0,93
Apoio administrativo	2000	90,30	9,70
	2008	99,00	1,00
Total	2000	91,93	8,07
	2008	95,82	4,18

Fonte: elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

Na Tabela 26 observa-se que há no setor de C&GE um contingente de trabalhadores contratados por tempo determinado muito maior que a média dos serviços às empresas (20,5% contra 4,2% em 2008), sendo este o único dos setores analisados que ainda apresenta parcela significativa dos trabalhadores contratados por tempo parcial. Mesmo com uma queda significativa entre 2000 e 2008 (de 28% para 20,5%), essa proporção segue muito elevada, principalmente se considerarmos que estes dados englobam apenas o setor formal. Podemos ver, portanto, uma relação entre a elevada parcela de trabalhadores contratados por tempo determinado e o alto índice de empregados que permanecem menos de três meses em cada emprego, conforme levantamos anteriormente.

Alguns estudos sobre rotatividade no mercado de trabalho identificam tal fenômeno como sendo pró-cíclico, ou seja, o tempo de permanência no emprego pode ser menor em períodos de crescimento econômico em virtude do surgimento de novas oportunidades de emprego, que incentivariam desligamentos voluntários (IEDI, 2005).

Tabela 27 – Serviços às empresas – Porcentagem de desligamentos voluntários no total de desligamentos - Brasil, 2008

Setor	% de desligamentos voluntários
Logística	22,40
Informática e TI	31,73
Consultoria e Gestão empresarial	26,60
Marketing	18,71
Segurança e limpeza	19,44
Apoio administrativo	26,56
Total	24,69

Fonte: elaboração própria a partir de dados de Caged/MTE

Contudo, os dados da Tabela 27 indicam que menos de 25% dos desligamentos ocorridos nos serviços às empresas no ano de 2008 foram voluntários. Essa proporção mostra-se mais alta (quase 32%) no setor de informática e TI, justamente o que apresenta maiores remunerações. Portanto, o componente pró-cíclico da rotatividade no emprego parece mais forte sem setores de maior remuneração, o que não é o caso de parcela significativa dos serviços prestados às empresas.

Destaca-se, portanto, o baixíssimo grau de estabilidade do emprego nos serviços prestados às empresas, nos quais poucos trabalhadores permanecem mais de dois anos no mesmo emprego. Isso é ainda mais sério se considerarmos que estamos tratando apenas do mercado de trabalho formal no setor de serviços prestados às empresas. Certamente a informalidade, característica fortemente presente no setor de serviços, agrava tais condições³⁰.

4.4 Considerações finais: Retrato do emprego formal nos serviços às empresas no período 2000-2008

Como resultado das análises realizadas ao longo deste capítulo, temos que a geração de empregos formais nas atividades de serviços às empresas evolui segundo uma trajetória similar ao emprego industrial, apresentando maior aumento nos períodos de crescimento econômico, em especial após 2005, quando o dinamismo da economia brasileira passa a ser puxado pela expansão dos investimentos.

³⁰Sobre a informalidade no mercado de trabalho brasileiro e as condições desfavoráveis em que se encontram os trabalhadores os trabalhadores informais, ver Silva (1990).

No entanto, observa-se em quase todos os setores analisados que o número de estabelecimentos formais cresce em ritmo menos acelerado nos anos de crescimento, ao passo que se tem um aumento de seu tamanho médio, o que explica o aumento do emprego. Com isso, podemos concluir que o crescimento econômico aumenta a demanda das empresas por serviços auxiliares, mas que também pode estimular uma tendência à concentração relativa dos prestadores desses serviços.

Se, por um lado, o emprego nos serviços auxiliares varia de forma semelhante ao emprego industrial, o mesmo não se pode dizer dos salários. Durante o período de estagnação (2000-2003) não há grandes diferenças entre os movimentos dos salários da indústria e dos serviços às empresas, havendo em ambos uma tendência de queda. No entanto, nos anos de crescimento econômico, especialmente após 2005, os salários da indústria mostram recuperação e uma tendência de aumento enquanto os dos serviços às empresas continuam em queda, mais acentuada em alguns setores tais como logística e consultoria e gestão empresarial.

Quanto à demanda por mão-de-obra, aumentam as exigências quanto ao grau de escolaridade. Tal fato, aliado à queda dos salários reais, apresenta um contraste, já que são contratados trabalhadores teoricamente mais qualificados³¹ por salários mais baixos.

Além disso, tem-se nos serviços às empresas um alto índice de rotatividade no emprego. Com exceção do setor de consultoria, não há representatividade significativa de trabalhadores formalizados contratados por tempo determinado. Ainda assim, a proporção de trabalhadores que permanece menos de um ano no emprego é bastante elevada.

No nosso entender, o que observamos com relação aos serviços às empresas é uma clara expressão dos impactos da dinâmica do investimento e da produção sobre o trabalho no contexto da financeirização. Tais serviços fazem parte das estratégias empresariais de terceirização de atividades para redução dos custos, aumento de eficiência e gestão da liquidez (capital de giro). O avanço da concentração de mercado no segmento de serviços às empresas parece reproduzir estratégias de gestão que não favorecem a criação de empregos de qualidade em termos de remuneração e estabilidade embora tenham aumentado as exigências de qualificação.

³¹O aumento do grau de escolaridade pode ser entendido como resultado de políticas públicas para educação, em especial com a disseminação do Ensino Médio, aliadas ao aumento das exigências por parte das empresas. No entanto, há controvérsias se realmente há diferenças significativas em termos de qualificação entre os funcionários com ensino médio em relação aos que possuem apenas o fundamental, em virtude justamente da disseminação do ensino de qualidade duvidosa. O esclarecimento dessa questão demandaria um aprofundamento muito maior no tema da educação, o que não faz parte do escopo deste trabalho.

A ocorrência desses fenômenos acaba remetendo a outros problemas, um de natureza mais geral no contexto da financeirização e outro mais especificamente relacionado à realidade brasileira. O primeiro seria o enfraquecimento das negociações coletivas com a polarização do emprego entre pequenas empresas, o que contribui para variações de salários abaixo da inflação, ou seja, queda dos salários reais. O segundo seriam as condições estruturais do mercado de trabalho brasileiro, abordadas no capítulo 2, que acabam fazendo com que ofertantes de forças de trabalho aceitem piores condições de trabalho para sair da informalidade ou do desemprego.

Conclusão

Nosso objetivo foi interpretar um fenômeno relacionado ao mercado de trabalho brasileiro, no caso a expansão do emprego formal nos serviços prestados principalmente às empresas, à luz de um movimento mais geral do capitalismo contemporâneo que é a financeirização da riqueza. Entendemos que, para tanto, não deveríamos partir da composição setorial do emprego, como fazem a maioria das análises, mas sim das formas mais gerais de acumulação de riqueza privada e seus impactos sobre a gestão das empresas e contratação de mão-de-obra.

Nossa análise partiu do arcabouço teórico de Keynes, que fornece um valioso alicerce para a compreensão as decisões das empresas quanto à composição de seus portfólios de ativos, sempre levando em conta os fatores rendimento, custo e liquidez. Este último fator, já central na obra de Keynes, passa a ser singularmente importante após os anos 1970, quando se tem um contexto internacional de acirramento da concorrência, baixo crescimento econômico nos países centrais e liberalização financeira. Nesse contexto, as empresas passam a atuar nas duas frentes, produtiva e financeira, que acaba, de certo modo, referenciando também as decisões de investimento e produção, resultando em um viés curto-prazista das decisões de gasto. Assim, nesse cenário caracterizado também pela forte incerteza quanto ao comportamento futuro das economias, as empresas passam a usar estrategicamente a liquidez, o que acaba por redefinir o investimento. Ao mesmo tempo em que é necessário investir para não perder competitividade, também é preciso manter posições líquidas em virtude da incerteza. Desse modo, o investimento passa a focar redução de custos e maior flexibilidade e vem, em grande parte das vezes, na forma de fusões e aquisições, sem impactos positivos sobre o nível de emprego.

Nesse sentido, uma das estratégias utilizadas pelas empresas é a externalização de algumas atividades anteriormente realizadas internamente. Esse fator, além do alcance global dos mercados, impulsiona o crescimento do emprego nos serviços prestados às empresas.

As análises sintetizadas nos parágrafos acima e presentes no Capítulo 1 estão sintonizadas com nossas principais conclusões sobre o debate acadêmico exposto no Capítulo 3. As visões que consideramos mais adequadas não analisam a expansão do setor de serviços como uma evolução em relação à sociedade industrial, mas atentam para a existência de fortes relações entre esses dois setores, inclusive com os serviços articulados ao processo de acumulação de

capital no setor industrial. Assim, consideramos ser de fundamental importância a compreensão da dinâmica industrial para o entendimento da evolução do setor de serviços, principalmente daqueles serviços que servem de apoio à atividade industrial.

Os movimentos acima descritos são gerais no capitalismo contemporâneo. Para compreender os fenômenos relacionados ao emprego nos serviços às empresas no Brasil, contudo, acreditamos ser essencial a análise das particularidades da economia brasileira bem como de seu mercado de trabalho.

O mercado de trabalho brasileiro tem como característica marcante o excedente estrutural de mão-de-obra, o que resulta em desemprego elevado, baixos salários, e alto grau de informalidade. Para um mercado de trabalho com tais características, um período de 25 anos de recessão com certeza traria maus resultados com relação à geração de empregos. A isso adicionamos o ajuste empresarial defensivo realizado nos anos 80, no qual as empresas conseguiram preservar seu patrimônio (e valorizá-lo na carteira financeira) sem a realização de investimentos, o que é altamente prejudicial ao emprego. Nos anos 90, no contexto das políticas de liberalização e estabilização, as condições de valorização da riqueza na esfera financeira se mostram ainda mais presentes e o baixo crescimento persiste, porém com as empresas mais adaptadas às práticas de gestão poupadoras de mão-de-obra. Nesse sentido, os impactos sobre o mercado de trabalho são ainda mais sérios, com aumento do desemprego e da informalidade. Vale destacar que as políticas do Estado, favorecendo a acumulação na esfera financeira, mesmo que não de maneira explícita, têm participação importante nesses resultados observados no mercado de trabalho brasileiro.

Nos anos 2000, contudo, observa-se um movimento de aumento do emprego formal, especialmente após 2003, como resultado de políticas públicas voltadas para a formalização e de um período de crescimento econômico de cinco anos ininterruptos, algo inédito nos 25 anos anteriores.

Levando em conta os fatores acima expostos, analisamos no último capítulo deste trabalho o emprego formal nos serviços prestados às empresas nos anos 2000. Como esperado, observamos que todas as categorias analisadas mostraram taxas positivas quanto ao crescimento do emprego formal, acompanhando o ritmo de crescimento do emprego industrial. No entanto, observamos que o setor que apresenta maior proporção entre os serviços às empresas é o de segurança e limpeza, exatamente aquele que apresenta piores médias de remuneração.

Quanto às remunerações, observamos que, ao contrário do emprego, a tendência em relação à indústria é divergente, em especial nos anos de crescimento econômico mais elevado. Analisando cada um dos setores dos serviços às empresas, percebemos queda nos salários reais em quase todos, com exceção de segurança e limpeza, que, por apresentar menores remunerações, sofre maior impacto da valorização do salário mínimo. Além disso, outro fator que indica condições precárias de trabalho é o baixíssimo grau de estabilidade no emprego, visto que grande parte dos trabalhadores dos serviços às empresas, em todos os subsetores empresas analisados, não chegam a completar um ano no emprego. Tal fato é ainda mais relevante se considerarmos que analisamos apenas o emprego formal, ou seja, aquele que tem amparo na legislação trabalhista brasileira.

Pelo lado da demanda por trabalho, ou seja, dos empregadores, percebemos uma maior exigência quanto à qualificação dos empregados, utilizando o nível de escolaridade como *Proxy*. Esse ponto apresenta um contraste com a queda dos salários reais, o que é uma clara representação de fatores como a queda do poder de barganha dos trabalhadores e a racionalidade redutora de custos presente na gestão empresarial. Não se deve deixar de considerar, também, que práticas como a demissão de trabalhadores de mais altos salários e contratação de trabalhadores temporários e/ou com baixos salários são facilitadas no Brasil em virtude do excedente estrutural de mão-de-obra, conforme discorrido no Capítulo 2, e da fragilidade das negociações coletivas em setores pulverizados.

Portanto, podemos dizer que o emprego formal nos serviços às empresas cresce no período de maior dinamismo econômico, assim como o emprego industrial. No entanto, esse aumento do emprego aparece aliado ao aumento da exigência por parte da demanda em termos de qualificação profissional, mas com piores remunerações reais e baixas condições de estabilidade. Tais características, a nosso juízo, representam muito bem os efeitos da financeirização da riqueza sobre o mundo do trabalho, agravando a situação de precariedade que marca estruturalmente o mercado de trabalho brasileiro.

Com este estudo pretendeu-se lançar um olhar a um aspecto sobre o trabalho no Brasil a partir da observação da existência de uma hierarquia de mercados, na qual as decisões financeiras tendem a subordinar as decisões relativas ao setor produtivo e, por conseqüência, afetam a dinâmica do mercado de trabalho. Buscamos, dessa forma, analisar a expansão do emprego formal nos serviços às empresas a partir das condições de valorização da riqueza

privada e seus impactos sobre a gestão empresarial. Dessa forma, procuramos dar um caráter mais geral ao estudo, não pretendendo abordar todos os aspectos que envolvem o emprego formal no setor de serviços, mas abrindo caminhos para futuras pesquisas a partir de um olhar sobre as condições gerais de valorização da riqueza no capitalismo contemporâneo e seus desdobramentos sobre o mundo do trabalho.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALMEIDA, W. J. M. & SILVA, M. C. **Dinâmica do setor de serviços no Brasil – emprego e produto**. Rio de Janeiro: IPEA / INPES, 1973.
- ALMEIDA, Anna Luiza Ozório de. **Distribuição de renda e emprego em serviços**. Rio de Janeiro: IPEA / INPES. Coleção Relatórios de Pesquisa, no. 34, 1976.
- ANTUNES, Daví José Nardy. **Capitalismo e Desigualdade**. Campinas: IE/UNICAMP, 2011 (Tese de Doutorado).
- BALTAR, Paulo Eduardo de Andrade. **O mercado de trabalho no Brasil dos anos 90**. Campinas: IE/UNICAMP, 2003 (Tese de Livre-Docência).
- BALTAR, Paulo Eduardo de Andrade. *Formação, estruturação e crise do mercado de trabalho no Brasil*. In: DEDECCA, C., PRONI, M. (orgs). **Políticas públicas e trabalho: textos para estudo dirigido**. Campinas, 2006.
- BALTAR, P. E. A., MORETTO, A., SANTOS, A. L., KREIN, J. D. *Evolução do mercado de trabalho e significado da recuperação do emprego formal nos anos recentes*. In: DEDECCA, C., PRONI, M. (orgs). **Políticas públicas e trabalho: textos para estudo dirigido**. Campinas, 2006.
- BALTAR, P. E. A., KREIN, J. D., MORETTO, A. *O emprego formal nos anos recentes*. In: FAGNANI, E., POCHMANN M. (orgs.). **Mercado de Trabalho, Relações Sindicais, Pobreza e Ajuste Fiscal**. São Paulo: LTr, 2007.
- BALTAR, P. E. A. & LEONE, E. **Mercado de trabalho e distribuição de renda no Brasil**. X Encontro Nacional da ABET. Salvador, 2007.
- BARBOSA DE OLIVEIRA, Carlos Alonso. *Formação do mercado de trabalho no Brasil*. In: OLIVEIRA, Marco Antônio (org.). **Economia & Trabalho: textos básicos**. Campinas: UNICAMP – IE, 1998, p. 113-129.
- BAUMOL, W. J. *Macroeconomics of unbalanced growth: the anatomy of urban crisis*. In: **American Economic Review**. June, 1967.
- BELL, Daniel. **O advento da sociedade pós-industrial: uma tentativa de previsão social**. São Paulo: Cultrix, 1977.
- BELLUZZO, Luiz Gonzaga & ALMEIDA, Júlio Gomes. **Enriquecimento e produção – Keynes e a dupla natureza do capitalismo**. In: *Novos Estudos Cebrap*, n. 23, 1989.

- BELLUZZO, Luiz Gonzaga. *Dinheiro e as transfigurações da riqueza*. In: Tavares, M.C. e Fiori, J.M.. (Orgs.). **Poder e dinheiro: uma política de globalização**. Petrópolis: Editora Vozes, 1998.
- BELLUZZO, Luiz Gonzaga. **O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados globalizados**. In: *Economia e Sociedade*. Campinas: IE/UNICAMP, nº 4, 1995
- BELLUZZO, Luiz Gonzaga. *Finança global e ciclos de expansão*. In: FIORI, José Luís. **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis: Editora Vozes, 1999.
- BELLUZZO, Luiz Gonzaga & ALMEIDA, Júlio Gomes. **Depois da queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real**. Rio de Janeiro: Ed. Civilização Brasileira, 2002.
- BENIGER, James. **The control revolution**. Londres: Harvard University, 1986.
- BEYNON, Huw. *O sindicalismo tem futuro no século XXI?*. In: SANTANA, Marco Aurélio & RAMALHO, José Ricardo. **Além da fábrica: trabalhadores, sindicatos e a nova questão social**. São Paulo: Boitempo, 2003
- BOLOGNA, Sergio. **Crisis de la clase media y posfordismo**. Madri: Ediciones Akal, 2006.
- BRAGA, José Carlos de Souza. *Financeirização global: o padrão sistêmico de riqueza do capitalismo contemporâneo*. In: Tavares, M.C. e Fiori, J.M.. (Orgs.). **Poder e dinheiro: uma política de globalização**. Petrópolis: Editora Vozes, 1998.
- Cadastro Geral de Empregados e Desempregados – Ministério do Trabalho e do Emprego (Caged/MTE). 2008.
- CARDOSO DE MELLO, João Manuel. **O Capitalismo Tardio**. São Paulo: Ed. Brasiliense, 1998. (9ª. edição, 1ª. reimpressão).
- CARDOSO DE MELLO, J. M. & NOVAIS, F. *Capitalismo tardio e sociabilidade moderna*. In: SCHWARCZ, L. M. (org.) **História da vida privada no Brasil**. São Paulo: Companhia das Letras, 1998, vol. 4.
- CARNEIRO, Ricardo de Medeiros. **Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX**. São Paulo: Ed. Unesp/IE-Unicamp, 2002.
- CARNEIRO, Ricardo de Medeiros. **Globalização produtiva e estratégias empresariais**. Campinas: IE/Unicamp, 2007. (texto para discussão número 132).
- CARVALHO, Marcelo Soares de. **Absorção de mão-de-obra no setor de serviços brasileiro dos anos 90**. Campinas: IE/UNICAMP, 2004. (Dissertação de Mestrado).
- CASTELLS, Manuel. **The informational city: information technology, economic restructuring, and the urban-regional process**. Oxford: Blackwell, 1989.

- CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede**. São Paulo: Paz e Terra, 2003 (6ª. edição).
- CHANDLER Jr., Alfred. **Scale and Scope**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1990.
- CHESNAIS, François. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.
- CHESNAIS, François. *O Capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos*. In Chesnais, François (org.). **A Finança Mundializada**. São Paulo: Boitempo, 2005.
- CLARK, Colin. **The conditions of economic progress**. London: Macmillan, 1940.
- COHEN, S. S. & ZYSMAN, J. **Manufacturing matters**. New York: Basic Books, 1987.
- COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPÉIAS (CCE). **A contribuição dos serviços prestados às empresas para o desempenho industrial**. Bruxelas, 1998.
- CROTTY, James. **The effects of increased product market competition and changes in financial markets on the performance of Nonfinancial Corporations in the neoliberal era**. PERI Working paper, n. 44, 2002.
- COUTINHO, Luciano Galvão. **A Terceira Revolução Industrial e Tecnológica**. In: *Economia e Sociedade*. Campinas: IE/UNICAMP, nº 1, 1992.
- DEDECCA, Cláudio Salvadori. **Racionalização Econômica e Trabalho no Capitalismo Avançado**. Campinas: Unicamp/IE, 2005. (Tese de Livre Docência).
- DUMÉNIL, G. & LÉVY, D. **Finance and management in the dynamics of social change**. University of Sussex, 2005.
- DUPAS, Gilberto. **Economia global e exclusão social: pobreza, emprego, Estado e o futuro do capitalismo**. São Paulo: Paz e Terra, 2000 (2ª. edição).
- EINCHENGREEN, Barry. **A globalização do capital**. São Paulo: Editora 34, 2002.
- FEIJÓ, C. A.; CARVALHO, P. G. M. de & RODRIGUEZ, M. S. **Concentração industrial e produtividade do trabalho na Indústria de Transformação nos anos 90: evidências empíricas**. In: *Economia*. Niterói: volume 4, 2003
- FEIJÓ, Carmem Aparecida. *O investimento industrial no Brasil – 1990-2005: uma interpretação à luz da teoria do investimento Keynes-Minsky*. In: SICSÚ, J. & VIDOTTO, C. (orgs.). **Economia do desenvolvimento: teoria e políticas keynesianas**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- FILGUEIRAS, Luiz. **História do Plano Real: fundamentos, impactos e contradições**. São Paulo: Boitempo, 2003.

- FUCHS, Victor. **The service economy**. New York: National Bureau of Economic Research, 1968.
- FURTADO, Celso. **Teoria e política do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Paz e Terra, 2000.
- FURTADO, João. **Mundialização, reestruturação e competitividade: a emergência de um novo regime econômico e as barreiras às economias periféricas**. In: Novos Estudos CEBRAP. São Paulo: número 53, 1999.
- GADREY, Jean. **New economy, new myth**. London; New York :Routledge, 2003.
- GERSHUNY, Jonathan. **After Industrial Society: The Emerging Self-service Economy**. University of Sussex, 1978.
- GERSHUNY, Jonathan & MILES, Ian. **La nuevaeconomía de servicios**. Madri: Centro de PublicacionesMinisterio de Trabajo y Seguridad Social, 1988.
- GIMENEZ, Denis Maracci. **Ordem liberal e a questão social no Brasil**. São Paulo; Campinas: LTr: UNICAMP/IE/CESIT, 2008. (Debates contemporâneos; v. 3).
- GUIMARÃES BRASIL, Haroldo. **A empresa e a estratégia da terceirização**. In: *Revista de Administração de Empresas*, número 33. São Paulo: 1993.
- GUTTMANN, Robert. **Uma introdução ao capitalismo dirigido pelas finanças**. In: Revista Novos Estudos Cebrap, n. 82, 2008.
- HARVEY, David. **A condição pós-moderna**. São Paulo: Edições Loyola, 1996 (6ª. Edição).
- HENRIQUE, Wilnês. **O Capitalismo Selvagem. Um estudo sobre desigualdade no Brasil**. Campinas: IE/UNICAMP, 1999. Tese de Doutorado.
- HUMPHREY, John. *Adaptando o "modelo japonês" ao Brasil*. In: HIRATA, Helena (org.). **Sobre o "modelo" japonês: automatização, novas formas de organização e de relações de trabalho**. São Paulo: USP, 1993.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Estatísticas diversas.
- Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI). **A Diminuição da Rotatividade do Trabalho: Sinal da Modernização Industrial?** Carta IEDI n. 179, outubro de 2005.
- KEYNES, John Maynard. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. São Paulo: Ed. Atlas, 1992.
- KEYNES, John Maynard. **A treatise on Money**. In: CWJMK, vol. V. Cambridge University Press, 1979.

- KON, Anita. **Economia de Serviços: Teoria e Evolução do Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- KUMAR, Krishan. **Da sociedade pós-industrial à pós-moderna: Novas teorias sobre o mundo contemporâneo**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1997.
- LAPLANE, Mariano Francisco & SILVA, Ana Lúcia Gonçalves da. **Dinâmica recente da indústria brasileira e desenvolvimento competitivo**. In: *Economia e Sociedade, número 3*. Campinas: IE/UNICAMP, 1994.
- LAZONICK, W. e O’SULLIVAN, M. **Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance**. In: *Economy and Society*, vol.29 n.1, 2002.
- LOPREATO, Francisco L. C. **Política Fiscal: mudanças e perspectivas**. In: *Política Econômica em Foco*. Campinas: IE/Unicamp, 2006.
- MADI, M. Alejandra C. **Financial liberalization and macroeconomic policy options: Brazil, 1994-2003**. Campinas: IE/Unicamp, 2004. (texto para discussão número 117).
- MADI, M. Alejandra C., GONÇALVES, J. R. B. & KREIN, J. D. **Financialization and employability: the impacts on Bank Workers' Union Movement in Brazil (1994-2003)**. In: *Conference on Radical Economics in the 20th century: Radical Economics and the Labor Movement*. UKM, USA, 2005.
- MADI, M. Alejandra C. & GONÇALVES, J. R. B. *Corporate Social Responsibility and Market Society: Credit and Banking Inclusion in Brazil*, In: Bugra, A. and Agartan, K. (eds) **Reading Karl Polanyi for the 21st century**. Palgrave, 2007.
- MATTOSO, Jorge. **A desordem do trabalho**. São Paulo: Scritta, 1996.
- MATTOSO, Jorge. **Tecnologia e emprego: uma relação conflituosa**. Mimeo., 2000.
- MELO, Hildete P. *et al.* **O setor de serviços no Brasil: uma visão global – 1985/95**. Rio de Janeiro: IPEA, Texto para Discussão N° 549, 1998.
- MINSKY, Hyman P. **John Maynard Keynes**. New York: ColombiaUniversity, 1975.
- MORAIS, Leandro Pereira de. **Mercado de trabalho e os serviços pessoais no Brasil contemporâneo**. Campinas: IE/UNICAMP, 2006. (Dissertação de Mestrado).
- OCDE. **The Servisse economy**. Mimeo, 2000.
- OFFE, Claus. **Capitalismo desorganizado**. São Paulo: Editora Brasiliense, 1989.
- PALLEY, Thomas. **Financialization: what it is and why it matters**. Washington: The Levy Economics Institute, working paper n. 525, 2007.

- PENROSE, Edith. **A teoria do crescimento da firma**. Campinas: Editora da Unicamp, 2006. (Clássicos da Inovação).
- Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE). Vários anos.
- PLIHON, Dominique. *As grandes empresas fragilizadas pela finança*. In Chesnais, François (org.). **A Finança Mundializada**. São Paulo: Boitempo, 2005.
- POCHMANN, Marcio. **O trabalho sob fogo cruzado**. São Paulo: Contexto, 1999.
- POCHMANN, Marcio. **A década dos mitos**. São Paulo: Editora Contexto, 2001.
- POCHMANN Marcio. *Qualidade das ocupações no Brasil*. In: FAGNANI, E., POCHMANN M. (orgs.). **Mercado de Trabalho, Relações Sindicais, Pobreza e Ajuste Fiscal**. São Paulo: LTr, 2007.
- PORTER, Michael. **Vantagem Competitiva**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1989.
- POSSAS, Maria Sílvia. **Concorrência e Competitividade: notas sobre estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista**. Campinas: IE/UNICAMP, 1993. (Tese de Doutorado).
- Relação Anual de Informações Sociais – Ministério do Trabalho e do Emprego (RAIS/MTE). Vários anos.
- ROSTOW, W. W. **Etapas do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1961.
- SALM, Cláudio; SABÓIA, João & CARVALHO, Paulo Gonzaga M. de. **Produtividade na indústria brasileira: questões metodológicas e novas evidências empíricas**. In: *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 27 n. 2. Rio de Janeiro, 1997.
- SALERNO, Mário Sérgio. *Modelo japonês, trabalho brasileiro*. In: HIRATA, Helena (org.). **Sobre o "modelo" japonês: automatização, novas formas de organização e de relações de trabalho**. São Paulo: USP, 1993.
- SANTOS, Anselmo L. *Recuperação do emprego formal e baixo crescimento: impactos sobre o mercado de trabalho*. In: FAGNANI, E., POCHMANN M. (orgs.). **Mercado de Trabalho, Relações Sindicais, Pobreza e Ajuste Fiscal**. São Paulo: LTr, 2007.
- SARTI, Fernando & HIRATUKA, Célio (coords.). **Perspectivas do Investimento na Indústria**. Rio de Janeiro: Synergia, 2010 (Projeto PIB- Perspectivas do Investimento no Brasil, volume 2).
- SILVA, Luis Antonio Machado da. **A (des)organização do trabalho no Brasil urbano**. In: *São Paulo em perspectiva*, número 4. São Paulo, 1990.

SILVA, Ricardo Azevedo. **Evolução recente do terciário (serviços) no Brasil**. Campinas: IE/UNICAMP, 2009 - Tese (doutorado).

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

TAVARES, Maria da Conceição. **Ajuste e Reestruturação nos Países Centrais**. In: *Economia e Sociedade*. Campinas: IE/UNICAMP, nº 1, 1992.

WRIGHT MILLS, C. **A nova classe média**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1969.

ANEXO

Setor	CNAE 2.0		CNAE 1.0	
Logística	49.11-6	Transporte ferroviário de carga	60.10-0	Transporte ferroviário interurbano
	49.30-2	Transporte rodoviário de carga	60.26-7	Transporte rodoviário de cargas, em geral
	50.21-1	Transporte por navegação interior de carga	60.27-5	Transporte rodoviário de produtos perigosos
	51.20-0	Transporte aéreo de carga	60.28-3	Transporte rodoviário de mudanças
	52.11-7	Armazenamento	61.22-0	Transporte por navegação interior de carga
	52.12-5	Carga e descarga	62.10-3	Transporte aéreo, regular
	53.20-2	Atividades de malote e de entrega	62.20-0	Transporte aéreo, não regular
			63.12-6	Armazenamento e depósitos de cargas
		63.11-8	Carga e descarga	
		64.12-2	Atividades de Malote e Entrega	
Informática e TI	62.01-5	Desenvolvimento de programas de computador sob encomenda	72.29-0	Desenvolvimento de softwares sob encomenda e outras consultorias em software
	62.02-3	Desenvolvimento e licenciamento de programas de computador customizáveis	72.40-0	Atividades de banco de dados e distribuição on-line de conteúdo eletrônico
	62.03-1	Desenvolvimento e licenciamento de programas de computador não-customizáveis	72.21-4	Desenvolvimento e edição de softwares prontos para uso
	62.04-0	Consultoria em tecnologia da informação	72.10-9	Consultoria em hardware

	62.09-1	Suporte técnico, manutenção e outros serviços em tecnologia da informação	72.90-7	Outras atividades de informática, não especificadas anteriormente
	63.11-9	Tratamento de dados, provedores de serviços de aplicação e serviços de hospedagem na internet	72.30-3	Processamento de dados
	63.19-4	Portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet		
Consultoria e Gestão empresarial	69.20-6	Atividades de contabilidade, consultoria e auditoria contábil e tributária	74.12-8	Atividades de contabilidade e auditoria
	70.10-7	Sedes de empresas e unidades administrativas locais	74.15-2	Sedes de empresas e unidades administrativas locais
	70.20-4	Atividades de consultoria em gestão empresarial	74.16-0	Atividades de assessoria em gestão empresarial
	77.40-3	Gestão de ativos intangíveis não-financeiros	77.40-3	Gestão de ativos intangíveis não-financeiros
	78.10-8	Seleção e agenciamento de mão-de-obra	74.50-0	Seleção, agenciamento e locação de mão-de-obra
	78.20-5	Locação de mão-de-obra temporária		
	78.30-2	Fornecimento e gestão de recursos humanos para terceiros		
Marketing	73.11-4	Agências de publicidade	74.40-3	Publicidade
	73.12-2	Agenciamento de espaços para publicidade, exceto em veículos de comunicação	74.13-6	Pesquisas de mercado e de opinião pública
	73.19-0	Atividades de publicidade não especificadas anteriormente		

	73.20-3	Pesquisas de mercado e de opinião pública		
Segurança e limpeza	80.11-1	Atividades de vigilância e segurança privada	74.60-8	Atividades de investigação, vigilância e segurança
	80.12-9	Atividades de transporte de valores	70.32-7	Administração de imóveis por conta de terceiros
	80.20-0	Atividades de monitoramento de sistemas de segurança	74.70-5	Atividades de imunização, higienização e de limpeza em prédios e em domicílios
	81.11-7	Serviços combinados para apoio a edifícios, exceto condomínios prediais	70.40-8	Condomínios prediais
	81.12-5	Condomínios prediais		
	81.21-4	Limpeza em prédios e em domicílios		
	81.22-2	Imunização e controle de pragas urbanas		
	81.29-0	Atividades de limpeza não especificadas anteriormente		
Apoio administrativo	77.33-1	Aluguel de máquinas e equipamentos para escritório	71.33-1	Aluguel de máquinas e equipamentos para escritórios
	82.11-3	Serviços combinados de escritório e apoio administrativo	74.99-3	Outras atividades de serviços prestados principalmente às empresas não especificadas anteriormente
	82.19-9	Fotocópias, preparação de documentos e outros serviços especializados de apoio administrativo	74.92-6	Atividades de envasamento e empacotamento, por conta de terceiros
	82.20-2	Atividades de teleatendimento	65.99-4	Outras atividades de intermediação financeira, não especificadas anteriormente
	82.30-0	Atividades de organização de eventos, exceto culturais e esportivos		

	82.91-1	Atividades de cobrança e informações cadastrais		
	82.92-0	Envasamento e empacotamento sob contrato		
	82.99-7	Atividades de serviços prestados principalmente às empresas não especificadas anteriormente		