

Joint Venture - aliando-se ao capital privado nacional, ao capital estatal nacional ou a ambos (SHORTELL e ZAJAC, 1988).

Até a década de setenta, vários estudos realizados sobre Joint-Ventures de multinacionais com empresas nacionais registraram que o conhecimento e a familiaridade com a conjuntura local e o acesso a novos mercados eram as mais importantes contribuições dos parceiros locais às suas Joint-Ventures. De fato, no que tange a contornar políticas restritivas e a favorecer acomodações legais, a experiência da Joint-Ventures se mostrou altamente positiva para as grandes empresas multinacionais. Produção técnica e habilidade em P&D estavam entre as contribuições menos significativas dos parceiros locais (FRANKO, 1987).

Na última década esse cenário começou a mostrar sensíveis mudanças. Os atrativos representados pelas facilidades de produção em países de mais baixo custo operacional, estão sendo preteridos por laços cooperativos para a formação de uma nova empresa visando ao desenvolvimento tecnológico. São as chamadas "International Technology Joint-Ventures", que cada vez mais se consolidam como veículos singulares, condutores e flexíveis para a inovação tecnológica, especialmente em campos de tecnologias emergenciais e complexas ("hightech"), como a microcomputação, a robótica e a biotecnologia. Essas associações possibilitam a conjunção de recursos, o compartilhamento de riscos e a seleção e interação de "experts" para a obtenção de objetivos que seriam particularmente difíceis, se não impossíveis de serem atingidos por uma das partes isoladamente (DOBKIN e PORTER, 1989). Concomitantemente, observa-se uma tendência crescente à formação de associações entre empresas nacionais, nos países em desenvolvimento, com objetivos semelhantes aos acima citados.

Entender os fatores que justificam a decisão de empresas de se associarem sob a forma de Joint-Ventures requer a utilização de um referencial teórico adequado, a ser desenvolvido na seção 2.

2. JOINT-VENTURES: REFERENCIAIS DE ANÁLISE

Três linhas básicas de argumento norteiam a discussão teórica sobre a escolha de Joint-Ventures como modalidade contratual para associação de empresas, e relacionadas a esta escolha, as motivações que resultaram nesta opção.

Baseada na teoria do Custo de Transação (WILLIAMSON, 1985), Joint-Ventures são escolhidas quando as empresas, por se associarem neste tipo de modalidade contratual, minimizam os custos de transação - soma dos custos relacionados às atividades

de especificação, regulamentação e monitoramento dos recursos envolvidos na cooperação.

Prevê a teoria do Custo de Transação, que prevalecem relações bilaterais, entre "governance", no monitoramento de transações caracterizadas por infrequência, incerteza e cujos recursos envolvidos são específicos às partes. Explica-se a escolha da **Joint-Ventures** como modalidade contratual, prevalecendo sobre outras formas, tais como: fusão, licenciamento, etc..., por ser mais flexível e capaz de resolver conflitos na delimitação de custos/ganhos (apropriação) entre parceiros quando o objeto da cooperação apresenta transações com as características acima.

Preocupada em delimitar as áreas limítrofes da empresa em relação ao mercado (WILLIAMSON, 1975), a teoria do Custo de Transação entende que pelo fato da **Joint-Ventures** se definir nas fronteiras entre duas empresas, uma condição essencial para motivar a formação de **Joint-Ventures** é de que o custo de transação alcançado através da produção internalizada ou pela aquisição de uma outra empresa é significativamente maior do que através do suprimento externo. No entanto, este suprimento, via mercado, não ocorre pela natureza da transação. A **Joint-Ventures** torna-se um fator propiciador da transação, por apresentar duas propriedades que a distinguem de outras formas contratuais: propriedade conjunta, facilitando a definição dos direitos e monitoramento dos benefícios, e o comprometimento mútuo dos recursos envolvidos.

Dadas estas propriedades da **Joint-Ventures**, a sua flexibilidade em relação a outras formas contratuais se deve à possibilidade dos parceiros dividirem o valor residual do empreendimento conjunto sem especificar, "ex-ante", exigências quanto a desempenho (resultados) ou regras de comportamento dos parceiros (HOYLE, 1990). Ao contrário, a **Joint-Ventures** permite estabelecer um sistema de monitoramento gradual onde as responsabilidades iniciais e as regras de apropriação são especificadas conjuntamente aos procedimentos de controle e avaliação do empreendimento.

Em situações onde transações não ocorreriam via mercado, e cujo resultado é incerto, a tendência dos estudos empíricos sobre **Joint-Ventures**, embasada na teoria do Custo de Transação, enfatiza a estabilidade das associações muito mais pelo seu conteúdo contratual - envolvendo problemas de negociação, confiança e ambiente cultural - do que pela ótica das possibilidades estratégicas que a **Joint-Ventures** pode oferecer aos parceiros da associação.

Assim, uma segunda linha de argumentos busca entender a escolha e motivação de **Joint-Ventures** a partir de seu impacto sobre a posição competitiva dos parceiros no mercado. Desta

forma, a razão básica para formação de Joint-Ventures é que elas maximizam o lucro conjunto, levando ambos (ou pelo menos um) parceiros a uma posição competitiva mais vantajosa do que poderia ser atingido sozinho, ou via outras modalidades de cooperação.

As variáveis estratégicas utilizadas para explicar a motivação para a formação de Joint-Ventures referem-se às características da indústria, da tecnologia, e sobretudo, dos parceiros envolvidos no que tange a sua história e objetivos estratégicos. Uma questão básica é a escolha do parceiro e identificação dos motivos para a associação. Problemas relacionados aos "modus-operandi" da Joint-Ventures são muitas vezes subordinados a ganhos estratégicos futuros, nos quais a amplitude das categorias utilizadas para a motivação das parcerias dificulta uma análise mais sistêmica da formulação e implementação da(s) estratégia(s) em questão.

VERNON (1983), por exemplo, enfoca Joint-Ventures como uma forma de investimento defensivo a partir da qual as empresas tentam minimizar incertezas futuras, especialmente em indústrias caracterizadas por graus de concentração moderado, e onde a coligação entre empresas é difícil, apesar dos possíveis ganhos advindos da coordenação de empresas interligadas.

Apesar das limitações apontadas, as contribuições destas duas linhas de análise têm sido consideráveis para o estudo de Joint-Ventures. A abordagem a partir do Custo de Transação, tem especialmente contribuído para analisar diferentes tipos de acordos tecnológicos enfocando a especificidade da transação. Ressalta-se aqui, a importância de avaliar se Joint-Ventures, necessariamente, é a melhor modalidade contratual na transferência de tecnologias estáveis, cujos componentes de incerteza estão minimizados. Já os estudos que se originam de variáveis estratégicas, contribuíram para análise da incidência de Joint-Ventures em estruturas industriais distintas.

No entanto, permanece a dificuldade de incorporar na análise da escolha (formação) de Joint-Ventures o aspecto organizacional, integrando-o, por sua vez, às dimensões que motivaram a associação. A terceira linha de análise, representada por TEECE (1977), NELSON e WINTER (1982), e HARRIGAN (1985), permite entender conceitualmente a Joint-Ventures como um mecanismo, através do qual empresas adquirem conhecimento mútuo através de um processo semelhante ao de "rotina-busca-seleção" descrito por NELSON e WINTER (1982). A cooperação, enquanto transferência de conhecimento, deve ser avaliado em um contexto competitivo (indústria) onde incentivos (motivos) para a associação referem-se a ganhos estratégicos, HARRIGAN (1985).

Segundo TEECE (1977), a transferência de tecnologia implica em custos não triviais pelo caráter tácito e idiossincrático do conhecimento. Assim, a escolha de Joint-Ventures como forma de

associação se deve à necessidade de "transferir conhecimento experimental" (KOGUT, 1988). Nessa perspectiva, quanto mais tácito o conhecimento, mais incentivo existe para a formação de **Joint-Ventures** vis-a-vis outras formas de cooperação, independente de imperfeições de mercado ou custo de transação. É a natureza do conhecimento a ser transferido que propicia a associação.

Desta forma, detecta-se na literatura dois tipos básicos de motivações para a formação de **Joint-Ventures**: um dos parceiros (ou ambos) deseja adquirir conhecimento gerencial do outro, e/ou um parceiro deseja manter sua capacidade organizacional ao mesmo tempo que se beneficia de um aspecto do conhecimento do outro.

Embora seja indubitável a presença de variáveis estratégicas nos trabalhos dos autores acima referidos, a maioria dos estudos empíricos encontra dificuldades para instrumentalizar categorias analíticas que captem a concepção de **Joint-Ventures** como mecanismo de transferência de conhecimento tácito para atingir objetivos estratégicos.

Na tentativa de avançar nessa direção, este trabalho utiliza os conceitos de "atividade", "cadeia de valor" e "compartilhamento" de PORTER (1985), para melhor sistematizar as dimensões organizacionais e estratégica que influenciam na escolha e motivação de **Joint-Ventures**. Vale ressaltar que o conceito de tecnologia aqui adotado, incorpora tanto a dimensão tecno-produtiva como gerencial, permitindo que se agreguem, na análise das motivações para formação de **Joint-Ventures**, os seus aspectos explícitos (produto, processo) e sua dimensão organizacional mais tácita, a partir da "configuração" e "elos" da "cadeia de valor", enfocados na seção 3.

3. JOINT VENTURES: UMA ABORDAGEM SISTÊMICA.

3.1 Cadeia de valor e vantagem competitiva

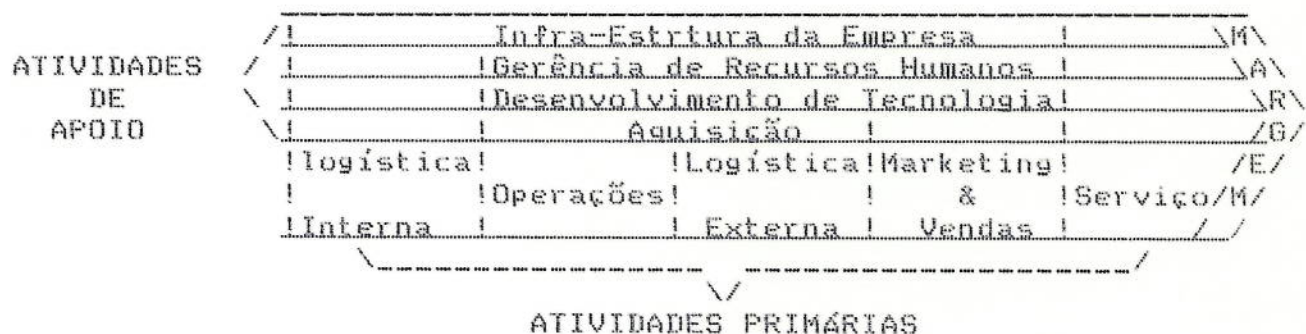
Considera-se aqui que empresas se associam para formar uma **Joint-Ventures** quando o compartilhamento de alguma atividade (ou várias) lhes oferece uma vantagem competitiva - de custo ou diferenciação - na configuração da nova cadeia de valor. Esse compartilhamento pode ainda não exercer um impacto imediato sobre as dimensões tecno-econômicas das atividades em curso, mas apresenta um componente estratégico importante, como é o caso de uma **Joint-Ventures** que objetiva um controle estratégico de tecnologia, ou entrada em um novo mercado.

Esta abordagem adota o referencial metodológico desenvolvido por PORTER (1985), onde a "cadeia de valor" proporciona uma forma sistêmica para análise das vantagens competitivas construídas pela empresa, no contexto das cinco forças competitivas da indústria - rivais atuais, entrantes potenciais, fornecedores, clientes e substitutos - já analisadas por PORTER (1986).

Entende-se aqui, que a vantagem competitiva de uma empresa não pode ser apreendida observando-a como um todo. A vantagem competitiva tem sua origem nas inúmeras atividades distintas que uma empresa executa ao longo de seu processo

de produção de um bem/serviço, e do modo como essas atividades interagem. Saliente-se que as atividades são caracterizadas por duas dimensões básicas: seu conteúdo tecnológico - que a distingue da "rotina" de outras atividades, e seu conteúdo estratégico, ou relevância sobre as outras atividades, na delimitação da margem de lucro.

QUADRO 1: A CADEIA DE VALOR E SUAS ATIVIDADES BÁSICAS



FONTE: PORTER (1985), p.35.

Como se observa no Quadro 1, a cadeia de valor pode ser desagregada em atividades primárias e de apoio. O grau apropriado de desagregação das atividades, embora varie de acordo com os propósitos analíticos para os quais a cadeia de valor está sendo analisada, deve obedecer a critérios que incorporem suas especificidades tecnológicas e os seus impactos estratégicos (efetivos e potenciais), nas dimensões quantitativas (custos) e qualitativas (diferenciação) do produto/serviço em questão.

Portanto, inerente ao conceito de cadeia de valor está a sua dimensão estratégica a partir de sua interação com as forças competitivas da indústria. Assim, a configuração atual da cadeia de valor é o reflexo de sua história, do tipo e do grau de rivalidade existente na indústria, da relação que se estabelece entre fornecedores e clientes, e finalmente, das barreiras que

são criadas para deter entrantes potenciais e possíveis substitutos.

Embora as atividades de valor sejam os blocos de construção da vantagem competitiva, a cadeia de valor não é uma coleção de atividades independentes. Ao contrário, as atividades de valor estão relacionadas por meio de "elos" que transmitem o impacto que o desempenho de uma atividade pode exercer sobre outras, e sobre a cadeia de valor como um todo, alterando, como resultado, a sua margem de lucro. A empresa, ao elaborar a sua estratégia competitiva, e portanto, ao buscar intensificar as suas vantagens competitivas na indústria precisa intensificar os elos de sua cadeia de valor. Elos que podem aumentar a vantagem competitiva se eles viabilizam a otimização (desempenho) de atividades em si, e/ou aumentam o grau de coordenação entre elas, no interior da própria cadeia da unidade empresarial em análise, ou nas interrelações com fornecedores, clientes e rivais na indústria. Ressalta-se no conceito de elos, o caráter tácito da dimensão organizacional e sua importância no processo de coordenação.

3.2 Cadeia de valor e associação de empresas.

A partir deste referencial, as empresas podem ampliar os elos da sua cadeia de valor de forma a obter maior vantagem competitiva através de sua própria cadeia de valor, ou por associações com outras cadeias.

Viso sob o prisma do conceito de cadeia de valor, as associações constituem a formalização de elos que têm efeitos perceptíveis em seu impacto sobre o custo/diferenciação de atividades e sobre a posição competitiva de pelo menos um dos parceiros. A associação de unidades empresariais distintas deve ser analisada a partir da avaliação dos benefícios/custos reais e potenciais que advêm do "compartilhamento" de atividades que possam vir a ser entre elas.

A escolha de Joint-Ventures, vis-a-vis outras formas de associação, se deve ao caráter tácito e incompleto que gera elos não codificáveis e dificilmente transmissíveis ao longo da cadeia de valor. Desta forma, a configuração de uma nova cadeia de valor não pode ser dada simplesmente por sua expansão interna ou replical de outras cadeias.

A associação de empresas é entendida também como uma estratégia que busca aumentar o valor da cadeia de cada uma delas, através da intensificação de elos. Para que a associação resulte em vantagem competitiva é preciso que o compartilhamento de atividades, via associação, viabilize oportunidades tangíveis ou potenciais.

A vantagem deste enfoque torna-se mais evidente quando se constata empiricamente a diversidade de motivações que levam empresas a se associarem, apresentada na seção 3.3. Assim, é possível sistematizar o material empírico em categorias mais instrumentais, entendendo-se a diversidade como forma de explorar vantagens de compartilhamento em atividades específicas, intensificando elos que seriam mais frágeis em sua contribuição para cada cadeia de valor, caso não houvesse a associação.

3.3 Sistematização das motivações para Joint-Ventures

Com base na metodologia de PORTER (1985) apresentada, e a sua aplicação para o estudo da indústria de aço japonesa em BERKOWITZ e MOHAN (1987), optou-se nesse trabalho em sistematizar as motivações para Joint-Ventures nas sete categorias listadas a seguir:

- . Acesso a canais de suprimento, inclusive importação
- . Acesso a canais de distribuição
 - conhecimento do mercado interno
 - formas de complementação de uma linha de produtos
- . Plataforma de exportações
- . Acesso à tecnologia
 - produto
 - processo
 - gerencial
- . Controle estratégico da tecnologia e/ou mercado
- . Capital
- . Economias de escala

Procurou-se ao longo da análise do material empírico, seção 4, relacionar as categorias de motivação com as atividades da cadeia de valor, enfatizando os aspectos estratégicos e organizacionais que motivaram a associação. No que tange a categoria acesso à tecnologia, dadas as dimensões tecno-produtivas e organizacional, incluindo-se o aspecto técnico, anteriormente ressaltado, da informação tecnológica, procurou-se desagregá-la em três sub-categorias para captar estas distinções. Por sua vez, as categorias acesso a canais de suprimento e acesso a canais de distribuição referem-se às logísticas interna e externa, respectivamente, de atividades primárias e de apoio da cadeia de valor (Quadro 1).



As duas categorias - plataforma de exportação e controle estratégico de tecnologia/mercado - especificam os objetivos estratégicos mais recorrentes, e impactam diretamente várias atividades da cadeia de valor. Ainda duas outras categorias capital e economias de escala referem-se à ampliação da cadeia de valor via associação. São custos/benefícios tecno-econômicos

referentes ao crescimento do empreendimento que motivaram o compartilhamento de atividades, independente de seus aspectos estratégicos e organizacionais.

Finalmente, procurou-se com essas categorias captar as dimensões de complementariedade de atividades da cadeia de valor, a partir do compartilhamento de recursos existentes (explícitos), como motivações mais tácitas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- BERKOWITZ, M e MOHAN, K. "The Role of Global Procurement in Value Chain of Japanese Steel". *Columbia Journal of World Business*, V.22, N.4, 1987.
- DOBKIN, J. A. e PORTER, A. E. "Structuring an International Technologg Joint-Venture". *International Financial Review*, 1988.
- FRANKO, G. L. "New Forms of Investment in Developing Countries by US Companies: A Five Industry Comparasion". *Columbia Journal of World Business*, V.22, N.4, 1987.
- GAZETA MERCANTIL, 1989/1991.
- HAGEDOORN, J. e SCHAKENRAAD, J. "Strateggs Partnering and Technological Cooperation", in: DANKBAAR, B., GROENEWEGEN, J. and H. SCHENK (eds), *Perspectives in Industrial Economics*, Dordrecht: Kluner, 1989.
- HARRIGAN, K.R. "Strategies for Joint-Ventures", Lexington Books, Lexington, MA, 1985.
- HOYLE, Michael. "The Management of Technologg in Joint-Ventures: R&D, Patenting, Licensing and Quality Control in UNCTAD, Joint-Ventures as a Channel for the Transfer of Technologg", United Nations, New York, 1990.
- KOGUT, B. "Joint-Ventures: Theoretical and Empirical Perspectives", *Streategic Management Journal*, V.9, N.4, 1988.
- NELSON, R. and WINTER, S. "An Evolutionary Theory of Economic Change", Harvard University Press, Cambridge, MA, 1982.
- PORTER, M.E. "Estratégia Competitiva", Técnicas para Análise da Indústria e da Concorrência. Rio de Janeiro, Campus, 1986.
- "Competitive Advantage". Cambridge: MIT Press, 1985.
- TEECE, D. "Technologg Transfer by Multinational Firms", *Economic Journal*, 87, 1977.

- 
- SHORTPELL, S. M. e ZAJAC, E. J. "Internal Corporate Joint-Venture: Development Processes and Performance Outcomes". *Strategic Management Journal*, V.9, 1988.
- STOPFORD, M e WELLS, L. "Managing the Multinational Enterprise". New York, Basic Books, 1972.
- UNITED NATION CENTER on TRANSNATION CORPORATION. Joint-Ventures as a Form of International Economic Cooperation. New York, 1980.
- VASCONCELLOS, G. M. e HENRIQUES, H. S. "A Joint-Venture na Economia Nacional". SEBRAE, Brasilia, 1988.
- VERNON, R. "Organizational and Institutional Responses to International Risk", in Herring, R. (ed), *Managing International Risk*. Cambridge University Press, New York, 1975.
- WILLIANSO, O. E. "Markets and Hierarchies": Analysis and Antitrust Implications", Basic Books, New York, 1975.
- ."The Economic Institutions of Capitalism". Free Press, New York, 1985.
- 

PROJETO: Desafios Competitivos para a Indústria Brasileira

ESTUDO SETORIAL: Petroquímica

RESPONSÁVEL: Prof. Oswaldo Ferreira Guerra

O estudo sobre competitividade da Indústria Brasileira que é coordenado pela UNICAMP e a UFRJ, com participação da UFBA, Universidade de Sussex da Inglaterra e o Instituto para o Desenvolvimento Industrial, Mediante contrato com o Ministério da Ciência e Tecnologia e financiado pela FINEP e o Banco Mundial - irá produzir 34 notas técnicas sobre a situação de setores considerados economicamente importantes e 23 relatórios sobre os chamados fatores sistêmicos ou estruturais de competitividade (Instrumentos de Financiamento, Política Fiscal e Tributária, Infraestrutura Física e Energética, Base de Pesquisa Tecnológica, Educação, etc.).

Os setores foram selecionados a partir de um total de 393 definidos pelo IBGE. Desse universo, primeiro delimitou-se 07 macro Complexos Industriais, que por sua vez foram subdivididos em 25 agrupamentos. Dentro desses é que foram escolhidos os setores que o Estudo vai enfocar de maneira especial, com base em 04 critérios: liderança dentro de cada complexo; vantagens competitivas já afirmadas; capacidade de difusão de competitividade e inovação através de bens de capital e insumos intermediários e grau de contribuição para a distribuição de ganhos de produtividade e ampliação do mercado interno.

Como não poderia deixar de ser, um dos complexos selecionados foi o químico, que foi subdividido em 05 setores: extração e refino de petróleo, petroquímica, fertilizantes, fármacos e defensivos agrícolas.

Na análise do setor petroquímico, procurarei definir os desafios para a indústria em termos da situação atual, das oportunidades vislumbradas e das capacitações existentes e requeridas para o incremento da competitividade. Além disto, deverei recomendar políticas setoriais, com vistas à identificação de estratégias viáveis de desenvolvimento futuro do setor. Esta análise compreenderá os seguintes pontos:

1. Avaliação da competitividade atual e esperada da petroquímica, tendo como referência as tendências internacionais quanto às "Best-Practices" adotadas;

2. Identificação e hierarquização dos principais obstáculos e oportunidades para o aumento da competitividade, em termos de fatores empresariais, estruturais e sistêmicos;

3. Avaliação do papel do Estado e dos impactos das políticas atuais e proposição de aperfeiçoamento para o incremento da competitividade industrial;

4. Proposição de indicadores de competitividade setorial englobando variáveis referentes a capacitação e desempenho produtivo das empresas e aos fatores determinantes da competitividade estruturais e sistêmicos.

A estrutura expositiva do Estudo sobre Petroquímica prevê as seguintes seções:

1. Análise das tendências internacionais: formas de concorrência e estratégias das empresas líderes na Petroquímica Mundial.

2. Competitividade da Petroquímica Brasileira.

3. Política Industrial e o Papel do Estado.

4. Indicadores de Competitividade.

5. Conclusões.

TÍTULO: ASPECTOS DO EMPREGO NA INDÚSTRIA TEXTIL DO BRASIL: 1985-1990.

AUTOR: Wilson F. Menezes (*)

RESUMO: CME/FCE/UFBa.

1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste trabalho é analisar a estrutura do emprego no setor de tecelagem da indústria textil do Brasil. Para tanto, partiu-se de algumas variáveis dos balanços das empresas, os quais foram publicados pelo Quem é Quem do grupo Visão. A análise tenta uma comparação entre os dados de 1985 e 1990. Pretende-se, a partir desta base estatística, averiguar alguns aspectos do emprego que tenham alguma vinculação com a estrutura tecnológica do setor.

As limitações são muitas, notadamente aquelas ligadas à própria base estatística utilizada. De forma que a estrutura do emprego na indústria textil foi analisada a partir das variáveis imobilizado, faturamento e número de empregados das firmas que compõe o setor.

2. ASPECTOS GERAIS

A indústria textil é grande usadora de tecnologia desenvolvida por outros setores produtivos, notadamente o setor químico, não desenvolvendo portanto tecnologia própria. Assim, ela deve sua evolução tecnológica a outros setores, a exemplo dos bens de capital, química e, mais recentemente, a indústria eletrônica. Essa dependência tecnológica pode ser verificada desde a revolução industrial. A Alemanha, por exemplo, ao desenvolver, em 1856, o corante sintético derivado do alcatrão do carvão, estabeleceu uma junção da indústria textil com a indústria do aço, resgatando a indústria textil alemã do atraso tecnológico decorrente do seu não acesso aos corantes naturais de tecidos dominados pelos ingleses (Braverman, 1977).

Até os anos 50, a indústria textil era tradicionalmente grande usadora de mão-de-obra, esse quadro tem se alterado muito, de forma que, em muito aspectos, a indústria textil pode ser considerada hoje como usadora de capital.

* Prof. e Chefe do Departamento de Teoria Econômica da FCE/UFBA.

A indústria têxtil tem assim, incorporado muitas transformações tecnológicas, tais como, a substituição das fibras naturais de algodão e lã por fibras sintéticas, permitindo uma independência com respeito ao setor agrícola, bem como uma elevação da produtividade do trabalho, com uma conseqüente geração de desemprego.

A introdução das fibras sintéticas, desde há muito, vem aproximando esse setor produtivo à indústria química, tanto ao nível da integração vertical, decorrente do próprio uso de produtos sintéticos; quanto ao nível horizontal, pela possibilidade permitida de entrada de firmas derivadas da indústria química que em seus processos de expansão, acabam por alcançar a indústria têxtil (Tauile, 1988).

Não se trata, pois, de uma indústria estagnada e conservadora do ponto de vista tecnológico. A microeletrônica tem chegado ao setor têxtil, trazendo novidades em termos de técnica de produção, diversidade e extensão dos produtos, bem como permitido uma grande economia de mão-de-obra em todas suas etapas produtivas.

Dessa forma, o custo da mão-de-obra tem pesado cada vez menos na determinação das vantagens comparativas, fato que tem permitido um revigoramento da indústria têxtil na Europa, diminuindo portanto sua capacidade concorrencial. Antes localizada em áreas de significativo baixo custo da força de trabalho, tem hoje seu sucesso garantido mais por aspectos ligados a comercialização (com a criação de marcas) e tecnologia usada, que aos custos de mão-de-obra.

Apesar do custo da mão-de-obra pesar bastante ainda, pode-se observar uma tendência que se delineia para o futuro próximo. A indústria têxtil francesa, por exemplo, encontra-se concentrada na região Norte do país, na Alsácia e na região de Lyon e, apesar de ter alcançado uma substancial melhoria tecnológica, nos últimos anos, tem enfrentado a concorrência estrangeira que dispõe de mão-de-obra menos cara.

Quanto à origem das máquinas e equipamentos utilizados, a indústria têxtil brasileira é demandadora de produtos externos, mais de 50% do seu capital fixo tem origem externa; enquanto que com respeito aos insumos usados, ela é autamente demandadora de produtos nacionais e próximos às suas instalações, da ordem de 75% do insumo têxteis tem uma origem local. Assim, o suprimento de máquinas e equipamentos modernos tem caracterizado, por parte desta indústria, uma necessidade de se proceder uma abertura no sentido de permitir a importação de equipamentos mais sofisticados de produção, muito embora o custo desses equipamentos automatizados ainda se constitua no principal

obstáculo à sua aquisição. Esse obstáculo tem imposto, ao setor, um quadro onde os baixos salários e produtos menos sofisticados elevam e diminuem, ao mesmo tempo, a capacidade de concorrência internacional.

3. ALGUMAS PALAVRAS SOBRE O PERÍODO SELECIONADO

Para uma comparação estatística, utilizou-se dados de balanço publicados pela Quem é Quem da Visão, tendo sido escolhidos os anos de 1985 e 1990, objetivando com isso uma tentativa de comparar um ano de comportamento ascendente do nível da atividade econômica (1985), com outro de comportamento recessivo (1990).

Como se sabe, 1985 foi um ano em que a economia brasileira obteve ótimos resultados, numa recuperação das dificuldades econômicas enfrentadas entre 1981 e 1983, com recuperação em 1984 e uma grande expansão das atividades em 1985 (8,3% de crescimento do produto interno bruto).

Entretanto, no final de 1985 a economia já dava sinais de esgotamento de sua capacidade de crescer, o pacote econômico de novembro desse ano procurou aumentar os impostos, sem restrições de despesas (sobretudo as financeiras, decorrentes do pagamento dos serviços da dívida externa) fato que permitiu que o processo inflacionário saltasse dos 200% para a casa dos 400%. Esse foi o quadro que precedeu ao choque do Plano Cruzado em março de 1986.

Por outro lado, 1990 foi o ano do Plano Collor, em que a economia brasileira foi arrastada para um processo recessivo sem precedentes. Sofreu assim: a) uma retenção de 70% de seus ativos financeiros, passando a trabalhar com 9% do PIB em dinheiro corrente; b) uma liberação de preços dentro de uma estrutura econômica completamente dominada por grandes oligopólios e c) uma política fiscal desastrosa, sem um equacionamento do problema da dívida. Esses impactos geraram uma onda de desemprego, resultado do próprio processo de desaquecimento econômico, que ainda subsiste nos dias atuais, acarretando pesadas perdas sociais.

No que concerne à indústria têxtil, tem-se que 1985 foi um ano em que houve uma continuidade de expansão que veio se verificando desde 1982, o emprego cresceu 12% em relação a 1984. Enquanto que em 1990, esse setor passou por dificuldades com uma diminuição do emprego a nível inferior ao alcançado em 1985.

4. RESULTADOS EMPÍRICOS COM HOMOGENEIDADE DA AMOSTRA

Numa tentativa de melhor apreciar as estatísticas do setor têxtil do Brasil, selecionamos do Quem é Quem apenas as empresas que dispunham de todas as informações das variáveis levantadas, e que fossem comuns aos anos 1985 e 1990. Assim, consideraram-se, numa amostra perfeitamente homogênea, apenas 194 empresas, as quais ficaram distribuídas, nos anos considerados e por faixa de número de empregados, da seguinte forma:

Tabela 1
INDÚSTRIA TÊXTEL DO BRASIL
EMPREGO POR FAIXAS
1985-1990

Emprego p/ faixas	1985		1990	
	Freq.	Relat.	Freq.	Relat.
Até 150	22	11,3	21	10,8
De 151 a 300	52	26,8	47	24,2
De 301 a 600	45	23,2	49	25,3
De 601 a 1.000	40	20,6	36	18,6
Mais de 1.000	35	18,0	41	21,1
Total	194	100,0	194	100,0

Fonte: Cálculos realizados a partir do Quem é Quem.
Visão. 1985 e 1990.

O quadro acima mostra que a distribuição das empresas, por faixas de empregados, se altera. Apesar de não ter permanecido constante, observa-se, grosso modo, uma mesma composição das empresas por faixa de emprego. Mas o número de grandes empresas aumentou, elas representavam 18% do total em 1985, passando a 21,1% em 1990; enquanto que na faixa das pequenas e médias empresas diminuiu de 11,3% para 10,8% e de 26,8% para 24,2% respectivamente. Assim, tem-se que se o número de grandes empresas aumentou, as pequenas e médias empregaram relativamente mais, numa demonstração de que a recessão alcançou mais estas pequenas empresas, na medida em que lançou-se a patamares inferiores de emprego.

Tabela 2
INDÚSTRIA TEXTIL DO BRASIL
CONCENTRAÇÃO ESPACIAL POR ESTADO
1985-1990

Estado	No. Empresas	
	Abs.	Relat.
Alagoas	1	,5
Amazonas	1	,5
Bahia	4	2,1
Ceará	7	3,6
Esp. Santo	1	,5
M. Gerais	25	12,9
Pará	1	,5
Paraíba	4	2,1
Pernambuco	9	4,6
Paraná	2	1,0
R. Janeiro	18	9,3
R. G. Norte	7	3,6
R. G. Sul	7	3,6
S. Catarina	11	5,7
Sergipe	9	4,6
S. Paulo	87	44,8
Total	194	100,0

Fonte: Cálculos realizados a partir do Quem é Quem. Visão. 1985 e 1990

O Estado de São Paulo concentra o grosso das empresas textéis consideradas 44,8%, seguindo-se Minas Gerais 12,9%, Rio de Janeiro 9,3% e Santa Catarina 5,7%. O Estado do Ceará, apesar de representar o quarto polo têxtil do Brasil, demonstrou ter havido uma alteração na composição das suas empresas, ou seja, apesar do número absoluto ter permanecido constante em 17 empresas (ver Tabela 1.1), não devem ser as mesmas empresas. Assim é que, após a homogeneização da amostra, para os anos 1985 e 1990, apenas aparecem 7 empresas concernentes ao Estado do Ceará.

Tabela 3
INDÚSTRIA TEXTIL DO BRASIL
1990-1985

Variáveis	Participação Relativa			
	Positiva		Negativa	
	Freq.	Relat.	Freq.	Relat.
Imobilizado	98	50,5	96	49,5
Faturamento	60	30,9	134	69,1
Emprego	119	61,3	75	38,7

Fonte: Cálculos realizados a partir do Quem é Quem
Visão. 1985 e 1990

Os indicadores levantados tiveram um comportamento diferenciado. Assim 50,5% das empresas tiveram uma variação positiva, entre os anos 1985 e 1990, do seu imobilizado, quando apenas 30,9% delas conseguiram aumentar o faturamento. Apesar disso, 61,3% das empresas aumentaram o emprego, quando comparado o ano de 1990 e 1985. Isso não significa uma elevação do nível de emprego global da indústria têxtil, como poderá ser visto mais adiante.

Tabela 4
INDÚSTRIA TEXTIL DO BRASIL
FATURAMENTO POR FAIXAS
1985-1990

Faturamento p/ faixas	1985		1990	
	Freq.	Relat.	Freq.	Relat.
Até 1,5 bilhão	118	57,7	129	66,5
De 1,5 a 3 bilhões	41	21,1	32	16,5
Mais de 3 bilhões	41	21,1	33	17,0
Total	194	100,0	194	100,0

Fonte: Cálculos realizados a partir do Quem é Quem.
Visão. 1985 e 1990

O quadro acima mostra, de forma inequívoca, os efeitos da recessão pós Plano Collor. Observam-se que o número de empresas com até Cr\$ 1,5 bilhão de faturamento aumentou; elas

representavam 57,7% do total em 1985, passando a 66,5% em 1990. No sentido inverso tem-se que as grandes empresas, com mais de Cr\$ 3 bilhões de faturamento, tiveram sua participação relativa diminuída de 21,1% em 1985 para 17% em 1990. O mesmo acontecendo com as médias empresas, estas caem sua participação de 21,1% em 1985 para 16,5% em 1990.

Tabela 5
INDÚSTRIA TEXTIL DO BRASIL
FATURAMENTO

1985-1990		Em Cr\$ 1.000.000		
Tamanho por No. efetivos		1985	1990	Part. relat. 1990/1985
Até 150		14.061	5.843	0,42
151 a 300		45.178	26.736	0,59
301 a 600		60.974	53.737	0,88
601 a 1.000		87.377	55.292	0,63
Mais q 1.000		239.228	221.264	0,92
Total		446.817	362.872	0,81

Fonte: Cálculos realizados a partir do Quem é Quem. Visão 1985 e 1990.

A queda do faturamento foi generalizada para as empresas que compõe o setor têxtil do Brasil. As vendas diminuem em 1990, quando comparadas às de 1985. Entretanto, essa diminuição é relativamente maior para as pequenas e médias empresas, com até 300 trabalhadores (duas primeiras faixas). As vendas da indústria têxtil caíram de forma generalizada (-19%), entretanto a queda é mais que proporcional para as pequenas. Assim é que, as grandes empresas diminuíram seu faturamento em apenas 8%, as pequenas o tiveram uma diminuição de 58%, ou seja, considerando a queda do nível da atividade econômica da indústria têxtil, tem-se que essa queda foi mais profunda para as pequenas e médias empresas.

Tabela 6
INDÚSTRIA TEXTIL DO BRASIL
EMPREGO
1985-1990

Tamanho por No. efetivos	1985	1990	Part. relat. 1990/1985
Até 150	2.011	1.886	0,94
151 a 300	12.054	11.204	0,93
301 a 600	19.521	22.253	1,14
601 a 1.000	32.205	28.655	0,89
Mais q 1.000	133.960	94.072	0,70
Total	199.751	158.070	0,79

FONTE: Cálculos realizados a partir do
Quem é Quem. Visão. 1985 e 1990.

O emprego na indústria têxtil diminuiu de forma generalizada (21%); novamente, percebe-se que as pequenas empresas, apesar de sofrerem um maior impacto do processo recessivo, exercem uma maior resistência quanto à diminuição do emprego. Essas pequenas empresas reduziram o emprego em 6% enquanto as grandes empresas o fizeram em 30%. Estes são números bastante altos que demonstram que o emprego na indústria têxtil ficou em 1990 muito abaixo do já alcançado em 1985, sendo que as grandes empresas desempregaram muito mais que as pequenas, fato que por si mesmo aumenta sobremaneira a questão do desemprego.

Comparando as tabelas de faturamento e emprego, por faixas de emprego, podemos observar que, muito embora o faturamento das empresas com até 150 trabalhadores tenham diminuído o faturamento em 58%, elas reduziram o emprego em apenas 8%; enquanto que as empresas com mais de mil trabalhadores tiveram um comportamento inverso, o faturamento caiu em 8% e o emprego em 30%.

Essa maior resistência das menores pode ser atribuída às suas pequenas escalas de produção, que tecnicamente as impedem de grandes demissões, enquanto as grandes, além de disporem de maiores escalas, ainda podem introduzir alterações nas formas de organização do trabalho, com introdução de novas práticas internas à produção, no atendimento dos pedidos, subcontratação de mão-de-obra e, principalmente, alterações nas relações de trabalho, com redução de turnos, maior ritmo etc, de forma que as permitam alcançar melhorias na produtividade do trabalho. Evidenciando-se, desde então, um desemprego tecnológico, sem alterações nos equipamentos utilizados. Essa observação pôde ser

vislumbrada quando da visita à Cobafi, a qual encontra-se narrada mais abaixo.

"As grandes escalas encobrem, frequentemente, muitas ineficiências e desperdícios, não apenas de natureza técnica stricto sensu, mas também de natureza gerencial ou organizacional. Além disso, o clima de antagonismo, monotonia e/ou alienação que, também frequentemente, é vivido em grandes e pequenas empresas, em função de administrações antiquadas ou 'despóticas' (como taylorismo-fordismo), é caldo fértil, para a germinação de 'porosidades' no trabalho. A atividade de trabalho, via de regra, poderia ser desempenhada com ritmo e qualidade muito superiores caso houvesse interesse por seu resultado, bem como condições 'salutares' e adequadas à sua execução." (Tauile, 1990). Como pode ser notado, as empresas, em particular as textéis, vem se preocupado com o quadro descrito por Tauile e, efetivamente mudando seus comportamentos.

Tabela 7
INDÚSTRIA TEXTIL DO BRASIL
RELAÇÃO FATURAMENTO-EMPREGO

1985-1990		Em Cr\$ 1 000 000		
Tamanho por No. efetivos		1985	1990	Part. relat. 1990/1985
Até 150		6,99	3,10	0,44
151 a 300		3,75	2,39	0,64
301 a 600		3,12	2,41	0,77
601 a 1.000		2,71	1,93	0,71
Mais q 1.000		1,79	2,35	1,32
Total		2,24	2,30	1,03

Fonte: Cálculos realizados a partir do Quem é Quem. Visão. 1985 e 1990.

Observem que o índice de produtividade praticamente não se altera para o conjunto da indústria, mas sua composição por faixa de emprego se modifica. Assim, tem-se que apenas as grandes empresas, com mais de 1.000 empregados, conseguem aumentar sua produtividade, malgrado a crise. Esta elevação de produtividade das grandes empresas (32%) é caracterizada pela diminuição do emprego mais que proporcional à diminuição do faturamento, levando a crer que não se trata de alterações tecnológicas com repercussões sobre o emprego. Entretanto, nada impede afirmar que esse índice decorre de melhores posições monopolísticas das empresas, vistas em termos de suas margens de lucro. Na medida em que não se dispõem de dados acerca dos custos industriais,

particularmente dos salários, não se pode calcular uma aproximação de margem de lucro que venha melhor esclarecer esta questão. Ficam, pois, as duas possibilidades em aberto, podendo ainda ser uma combinação delas.

Movimento inverso acontece com as empresas com até 1.000 trabalhadores, as quais em graus diferentes tiveram uma diminuição do índice de produtividade, ou seja, o faturamento cai proporcionalmente mais que a queda do emprego. Como o número absoluto do emprego é maior nas grandes empresas, tem-se que o emprego para o conjunto da indústria têxtil é definido pelas grandes, ou seja, como as melhorias possíveis em termos de organização da produção alcançam primeiramente as grandes empresas, a questão do emprego deve ser afetada ainda mais.

As tabelas que se seguem são muito interessantes para uma melhor caracterização da indústria têxtil. Num estudo da concentração industrial, elas devem ser vistas como auxiliares, dado que o volume de emprego é maior nas grandes firmas com mais de mil empregados.

A leitura dessas tabelas deve obedecer à legenda acima, ou seja, o primeiro número representa a frequência das empresas por faixa de emprego e imobilizado (faturamento); o segundo representa o percentual da coluna; o terceiro constitui o percentual da linha e, o último caracteriza um percentual com respeito ao total da amostra.

Tabela 8
INDÚSTRIA TEXTIL DO BRASIL
CRUZAMENTO FATURAMENTO X EMPREGO
1985

FATURAMENTO	Frequência			Coluna Total	
	% coluna	Até 1,5	Entre 1,5 e		
EMPREGO	% linha	Dilhões	3 bi.	3 bi.	
	% total				
Até 150 empregados	20	1	1	22	
	17,9	2,4	2,4		
	90,9	4,5	4,5		
	10,3	0,5	0,5	11,3	
151 a 300 empregados	48	2	2	52	
	42,9	4,9	4,9		
	92,3	3,8	3,8		
	24,7	1,0	1,0	26,8	
301 a 600 empregados	30	12	3	45	
	26,8	29,3	7,3		
	66,7	26,7	6,7		
	15,5	6,2	1,5	23,2	
601 a 1000 empregados	14	19	7	40	
	12,5	46,3	17,1		
	35,0	47,5	17,5		
	7,2	9,8	3,6	20,6	
Mais q 1000 empregados	7	7	28	35	
		17,1	68,5		
		20,0	80,0		
		3,6	14,4	18,0	
Linha	Freq.	112	41	41	194
Total	Perc.	37,7	21,1	21,1	100

Fonte: Cálculos realizados a partir do Quem é Quem. Visão, 1985 e 1990.

Tabela 9
INDÚSTRIA TEXTIL DO BRASIL
CRUZAMENTO FATURAMENTO X EMPREGO
1990

FATURAMENTO	Frequência		Entre 1,5 e 3 bi.	Maior q 3 bi.	Coluna Total
	% coluna	% linha			
EMPREGO	% total				
Até 150 empregados	21	16,3			21
	100,0	10,8			10,8
151 a 300 empregados	46	35,7		1	47
	97,9	23,7		3,0	24,2
				2,1	
301 a 600 empregados	40	31,0	7	2	49
	81,6	20,6	21,9	6,1	25,3
			14,3	4,1	
601 a 1000 empregados	20	15,5	14	2	36
	55,6	10,3	43,8	6,1	18,6
			38,9	5,6	
Mais q 1000 empregados	2	1,6	11	28	41
	4,9	1,0	34,4	84,8	21,1
			26,8	68,3	
			5,7	14,4	
Linha	Freq.	129	32	33	194
Total	Perc.	66,5	16,5	17,0	100

Fonte: Cálculos realizados a partir do Quem é Quem. Visão. 1985 e 1990.

No que concerne ao cruzamento do Emprego com o Faturamento (tabelas 3.17 e 3.18), observam-se movimentos bem distintos para as empresas grandes empregadoras e pouco empregadoras. Assim é que o percentual das empresas com Faturamento até Cr\$ 1,5 bilhão aumentou de 57,7% em 1985 para 66,5% em 1990; enquanto os percentuais das empresas concentradas nas duas outras faixas diminuíram de 21,1% em 1985 para 16,5% em 1990 para as empresas

com faturamento entre Cr\$ 1,5 e Cr\$ 3 bilhões; e de 21,1% em 1985 para 17% em 1990 para as empresas com mais de Cr\$ 3 bilhões de faturamento.

Para uma análise da concentração industrial, levando em consideração as maiores empresas em termos do faturamento, chegamos aos seguintes resultados:

Tabela 10
INDÚSTRIA TEXTIL DO BRASIL
CONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL
FATURAMENTO E EMPREGO - 1990

Maiores Empresas		Faturamento				Emprego	
Abs	Relat	Abs	Relat	Abs	Relat		
5	2,6	84.944	23,4	24.378	15,4		
10	5,2	122.053	33,6	39.943	25,3		
194	100,0	362.872	100,0	158.070	100,0		

Fonte: Cálculos realizados a partir do Quem é Quem, 1990

Assim tem-se que as 5 maiores empresas da indústria têxtil, em termos do faturamento de 1990, representando 2,6% do total das empresas consideradas, responderam por 23,4% do faturamento total da amostra e por 15,4% do emprego total. Enquanto as 10 maiores empresas, representando 5,2% das 194 empresas, foram responsáveis por 33,6% do faturamento em 1990 e por 25,3% do emprego.

Em termos espaciais pode-se perceber a concentração da indústria têxtil pela localização nos estados. O quadro abaixo representa alguns estados selecionados por ordem de participação no faturamento.

DEPARTAMENTO DE TEORIA ECONÔMICA

Tabela 11
CONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL
FATURAMENTO E EMPREGO - 1990

Maiores Estados	Faturamento		Emprego	
	Abs	Relat	Abs	Relat
São Paulo	178.988	49,3	66.962	42,4
Minas Gerais	43.620	12,0	22.065	14,0
S. Catarina	33.998	9,4	14.000	8,9
Ceará	20.731	5,7	10.224	6,5
Rio de Janeiro	17.628	4,9	13.148	8,3
Bahia	7.160	2,0	2.189	1,4
Sergipe	6.627	1,8	4.779	3,0
Outros	54.120	14,9	24.703	15,5
Total	362.872	100,0	158.070	100,0

Fonte: Cálculos realizados a partir do Quem é Quem. 1990

O Estado de São Paulo é o primeiro centro, em termos de localização da indústria têxtil, concentrando 49,3% do faturamento e 42,4% do emprego. O segundo centro, Minas Gerais, fica bastante distante de São Paulo, aparece com 12% do faturamento e 14% do emprego. Em seguida tem-se Santa Catarina com 9,4% e 8,9% de participação respectivamente para o faturamento e o emprego; Ceará com 5,7% e 6,5%; Rio de Janeiro com 4,9% e 8,3%; Bahia com 2% e 1,4% e Sergipe com 1,8% e 3%.

Assim tem-se que, as grandes empresas abarcam o grosso do faturamento e do emprego, muito embora a magnitude do emprego gerado não acompanhe o ritmo de suas participações no faturamento. Por outro lado, verifica-se uma concentração do faturamento e do emprego têxtil em poucos estados da federação. Estes dados sugerem portanto que a indústria têxtil é bastante concentrada no Brasil.

Algumas Investigações Sobre os Ocupados na Indústria da Região Metropolitana de Salvador¹

José Sérgio Gabrielli de Azevedo²

Os estudos sobre as características do mercado de trabalho em economias periféricas destacam frequentemente as relações informais de trabalho, em geral identificadas como atividades predominantes do setor terciário "clássico"³, introduzindo-se vários conceitos de dualidade, marginalidade e relações não tipicamente capitalistas na subordinação do trabalho pelo capital.

Neste trabalho⁴ procura-se descrever algumas características deste mercado de trabalho, tomando-se por base o setor industrial, integrado em uma economia predominante terciária⁵, subordinada a uma dinâmica nacional, com um processo de industrialização baseado em produtos intermediários relativamente recente.

A economia da Região Metropolitana de Salvador (RMS) foi fortemente afetada pelo processo de industrialização acelerado dos finais da década de 70, aumentando a heterogeneidade e complexidade de suas relações de trabalho. Convivem relações tradicionais semi-escravas do trabalho doméstico, com uma miríade de formas particulares de contratos de conta-própria, sub-

1 Trabalho publicado na revista Força de Trabalho e Emprego, Salvador: SETRAS, v.9, n.1, p. 10-5. jan. - abr. 1992.

2 Universidade Federal da Bahia.

3 Para diferenciar do processo de "terciarização" que está ocorrendo em economias capitalistas maduras, com a complexificação dos serviços, as novas formas de relacionamento entre capital e trabalho e a substituição do tempo de trabalho pelo tempo de lazer.

4 Este é o primeiro de uma série de trabalhos descritivos de características gerais dos ocupados, utilizando os dados da PED. Fagundes (1992) é uma dissertação de mestrado sobre o informal e existem em andamento, na Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA, relatórios descritivos sobre o setor terciário, os sub-contratados e o setor público.

5 Aqui no sentido "clássico". Grande presença do setor público, comércio e serviços domésticos, além de uma parcela significativa de trabalhadores por conta-própria.

empreitadas, comércio ambulante e micro-empresas com relações claramente assalariadas das grandes empresas.

De outubro de 1987 a setembro de 1989 foram pesquisados, a partir de uma amostragem de domicílios da RMS⁶, 131128 indivíduos com mais de 10 anos de idade, apresentando uma taxa de ocupação de 49.12%. Entre os ocupados, 12.4% estão na indústria de transformação⁷. Este trabalho construiu uma sub-amostra da totalidade das pessoas ocupadas no setor industrial e acrescentou aquelas ocupadas nas oficinas de reparação mecânica identificando 9200 informantes.

A distribuição da amostra por gênero revela a clara predominância de informantes masculinos (83.4%) contra apenas 16.6% de mulheres. É uma amostra bastante jovem com 90.3% dos informantes com menos de 45 anos e 54.6% com menos de 30 anos de idade. Predomina claramente a raça negra entre os ocupados na indústria baiana com 83.4% dos informantes, enquanto apenas 16.6% consideram-se brancos ou amarelos. Quando controlados pela posição na ocupação existem alguns indicadores da discriminação racial. Os brancos representam 29.9% dos empregadores e 16.3% dos empregados, como se pode ver na tabela a seguir. A proporção de brancos entre os empregados é basicamente igual a participação global dos brancos entre os ocupados na indústria, porém sua participação relativamente mais alta entre os empregadores demonstra o grau de diferenciação racial entre este segmento e o restante dos ocupados.

6 PED-Pesquisa domiciliar sobre características do emprego e desemprego na RMS realizada pela Setrab em convênio com SEADE/DIEESE/SINE/SUDENE e UFBA.

7 Incluindo os ocupados nos serviços de reparação mecânica, como realizado nesta amostra, a ocupação da indústria de transformação mais as oficinas, que originalmente estão classificadas no setor serviço, passa para 14,3% do total de ocupados da RMS.

8 Corresponde a 2069 (MOBILIA E PROD MADEI), 2070 (ARTEF DE BORRACHA), 2082 (PAPEL, PAPELÃO CORTIC), 2094 (GRAFICAS), 2100 (VIDROS, CRIST, ESP, CER), 2112 (MATER DE CONSTRUÇÃO) e 2136 (ARTESANATO).

9 Considerado como atividade de serviço

10 Corresponde aos setores 2033 (TEXTIL), e 2045 (VESTUA, CALC, ART TECI).



A distribuição setorial desta amostra é a seguinte:

GRÁFICO 1
DISTRIBUIÇÃO DA MÃO DE OBRA INDUSTRIAL POR SETOR DA INDÚSTRIA

OUT INDUS TRANSFORMA [®]	-----26.1%
QUÍMICA FARMAC PLAST	-----17.2%
METAL MECAN MAT TRAN	-----15.5%
OFIC REPAR MECANICA [®]	-----13.5%
PETROQUÍMICA	-----10.4%
ALIMENTAÇÃO	-----9.7%
TEXTIL VEST CALC TEC ^{1-®}	-----7.6%

FONTE: Pesquisa Direta. PED. Convênio SETRAB/SEADE/SUDENE-UFBA.

Apesar de seu caráter domiciliar, os dados desta pesquisa permitem algumas conclusões a respeito da distribuição da ocupação no que se refere ao tamanho das empresas, medido pelo número de empregados. Ainda que seja uma percepção do próprio ocupado informante, a indústria da RMS tem 46.3% de seus trabalhadores em empresas com mais de 50 empregados, ao mesmo tempo em que um quinto dos informantes não sabem dizer quantos empregados trabalham nas empresas que os empregam. A maior parcela do emprego das empresas com mais de 50 empregados está no Setor Químico, apesar do Petroquímico apresentar uma proporção bastante superior ao conjunto da indústria da RMS entre os ocupantes neste tipo de empresa. Enquanto o setor Petroquímico tem 70.4% de seus trabalhadores em empresas com mais de 50 empregados, a média da indústria da indústria é de 46.3%.

Os dados parecem indicar que com exceção das Oficinas Mecânicas de Reparação os setores da indústria não diferem substancialmente no que se refere a absorção de trabalhadores que contribuem com a Previdência Social. Em média para o conjunto da indústria, 78.4% dos informantes contribuem para a Previdência, enquanto 21.6% não contribuem. A Petroquímica e a Química, Farmaceutica e Perfumaria são casos polares, com apenas 3.7% e 4.1% de seus empregados sem contribuir para a previdência. Nas Oficinas de Reparação mais de dois terços (67.3%) dos ocupados não contribuem, enquanto no setor metal-mecânico os não-contribuintes são 16% dos ocupados.

Entre os empregados apenas 16% não contribuem, enquanto entre os empregadores, donos de negócio familiar e profissionais universitários autônomos a proporção de não contribuintes alcança 41,2%. Entre os conta-própria e autônomos somente 28,5% são contribuintes, podendo ser um indicador de informalidade de relações de trabalho que se estabelecem na indústria.

A propalada "preguiça" dos baianos não é comprovada pelas informações disponíveis. Mais da metade (50.4%) dos ocupados na indústria da RMS trabalham mais de 48 horas semanais. A maior proporção de trabalhadores trabalhando mais de 48 horas semanais pode ser encontrada entre aqueles que não conseguem avaliar o tamanho das empresas em que trabalham. Nas empresas com menos de 49 empregados a proporção de pessoas trabalhando nesta jornada é maior (52.3%) do que nas empresas com mais de 50 empregados (47.7%). Também nas empresas menores encontra-se mais representado o contingente de trabalhadores com tempo parcial e jornada mais reduzidas. Entre as pessoas que trabalham menos de 30 horas semanais, 42.3% encontram-se em empresas com menos de 50 empregados.

TABELA I

DISTRIBUIÇÃO OCUPADOS NA INDÚSTRIA RMS 10/87 A 09/89
POR JORNADA COM TAMANHO DA EMPRESA

TAMEMP- JORNADA	% Linha % Coluna	NENHUM OU FAMI- LIAR	1 A 49 EMPRE- GADOS	MAIS DE 50 EMPRE- GADOS	NAO SABE	TOTAL
Menos de 30 horas		28.0 34.0	36.4 12.8	23.4 4.6	12.1 5.3	100.0 9.0
30-38 horas		8.2 5.2	24.7 4.5	50.3 5.1	16.8 3.8	100.0 4.7
38-47 horas		2.6 12.7	21.8 30.4	55.1 42.7	20.5 35.7	100.0 35.8
Mais de 48 horas		7.1 48.2	26.6 52.3	43.8 47.7	22.5 55.2	100.0 50.4
Total		7.4 100.0	25.7 100.0	46.3 100.0	20.6 100.0	100.0 100.0

Nota: Não Respondidos = 1445

Fonte: Pesquisa Direta PED. Convênio SETRAB/SEADE/DIEESE/SINE-UFBA.

Quase 93% dos ocupados na indústria da RMS ou sempre viveram aqui ou tem mais de 5 anos na RMS. Apenas 1.8% tem menos de dois anos de região, demonstrando uma certa redução do fluxo migratório em finais da década de 80.

TABELA II

DISTRIBUIÇÃO OCUPADOS NA INDÚSTRIA RMS 10/87 A 09/89
 POR TEMPO DE RESIDÊNCIA NA RMS E ORIGEM

ULTRESID-> MIGRAC	% Linha % Coluna	Município da RMS	Outro Município do Estado	Outro Estado/ Outro País ¹	Total
		100.0			100.0
VIVEU SEMPRE RMS		100.0			53.9
MAIS DE 5 ANOS DE RMS			77.4 86.2	22.6 77.3	100.0 38.8
DE 2 A 5 ANOS DE RMS			65.9 10.4	34.1 17.1	100.0 5.5
MENOS DE 2 ANOS DE RMS			65.2 3.4	34.8 5.6	100.0 1.8
TOTAL		54.2 100.0	34.5 100.0	11.3 100.0	100.0 100.0

Não Respondidos = 247

Nota: ¹. Migrantes de outros países são sem significancia estatística na amostra

Fonte: Pesquisa Direta PED.

Convênio SETRAB/SEADE/DIEESE/SINE-UFBA.

Os dados indicam uma intensa movimentação no interior da própria RMS com mais da metade dos migrantes mudando de residência dentre os municípios que constituem a RMS. Isto sugere um processo de reconcentração urbana em torno de Salvador, que assume progressivamente algumas características de cidade-dormitório, ainda que não possa ser inteiramente classificada desta forma por possuir claramente a economia mais dinâmica da região.

Há algumas indicações de que os novos migrantes começam a vir de outros estados mais predominantemente do que os que migraram há mais de cinco anos, onde predominou claramente a migração originária do interior do próprio estado da Bahia. Os migrantes mais recentes de outros estados aumentam sua

participação entre os ocupados do mesmo tipo passando de 22.4% entre os que migraram há mais de 5 anos para 34.8% dos que migraram nos dois últimos anos anteriores a pesquisa. Entre os migrantes mais antigos predominam claramente os que se movimentaram dentro do próprio estado. Isto pode ser uma indicação da natureza da inserção da economia industrial baiana na economia nacional. Sua maior complexidade tecnológica mais recente com o Polo Petroquímico pode estar atraindo de outros estados mão de obra mais qualificada, enquanto o impulso inicial da industrialização, com o CIA e as obras de instalação do Polo atraíram principalmente pessoas do interior do estado.

Existem algumas evidências de que a situação do migrante seja a clássica da literatura, com a entrada no mercado de trabalho via o setor informal, para posteriormente o processo adaptativo provocar a mudança de situação ocupacional, mudando o migrante para empregos mais estáveis. O migrante com menos de dois anos de RMS está ocupado proporcionalmente mais do que a média da mão de obra industrial nos setores de Oficina de Reparação Mecânica e Alimentação, sendo sub-representado na Petroquímica, por exemplo. Neste caso, também os que sempre moraram na RMS estão presentes em escala menor que os migraram há mais de 5 anos, quando da implantação do Polo, absorvendo mão de obra de outras regiões. Os migrantes com mais de 5 anos representam 44.3% dos ocupados na Petroquímica que ocupa apenas 10.3% dos ocupados na Indústria da RMS, que tem em seu conjunto 38.8% de ocupados com mais de 5 anos de migração.

Os que sempre viveram na RMS são 83, 42 homens, enquanto os homens novos migrantes (menos de 2 anos) representam 90.1% destes ocupados na indústria. Isto indica que a migração recente para a indústria tem sido predominantemente masculina, o que pode não ser o padrão geral uma vez que há indícios de poderosos movimentos migratórios de mulheres na década de 80¹¹.

11 Para comparações, ver Ferreira (1989).

TABELA III

DISTRIBUIÇÃO OCUPADOS NA INDÚSTRIA RMS 10/87 A 09/89 POR TEMPO DE RESIDÊNCIA NA RMS E ALGUMAS CARACTERÍSTICAS

CARACTERÍSTICAS PESSOAS-> MIGRAC	JORNADA MAIS DE 48 HS % ¹	MAIS DE 50 EMPRE- GADOS % ¹	FAIXA 18-25 ANOS % ¹	FAIXA 30-45 ANOS % ¹	BRANCOS/ AMARELOS % ¹
VIVEU SEMPRE RMS	47.9	42.1	29.5	29.8	12.1
MAIS DE 5 ANOS DE RMS	49.4	50.9	16.2	47.6	21.3
DE 2 A 5 ANOS DE RMS	48.5	54.0	39.8	26.3	24.8
MENOS DE 2 ANOS DE RMS	46.5	57.5	50.3	14.3	23.6

Nota: ¹. Os percentuais referem-se ao total de cada condição de migração.

Fonte: Pesquisa Direta PED. Convênio SETRAB/SEADE/DIEESE/SINE-UFBA.

O recém-migrante tende a ter também um emprego com jornada de trabalho inferior a modal com 7.1% da amostra de migrantes com menos de 2 anos na RMS trabalhando de 30 a 38 horas semanais, quando a proporção para o conjunto dos ocupados na indústria é de 4.7% para esta jornada. Por outro lado, os dados parecem indicar que na medida em que aumenta o tempo de residência na RMS, as jornadas de trabalho maiores que 48 horas ampliam sua absorção de ocupados na indústria. As proporções de ocupados com este tipo de jornada de trabalho aumenta de 46.5% dos que residem na RMS nos últimos dois anos para 47.9% para os que aqui sempre viveram, passando por 48.5% e 49.4% para os que migraram nos últimos 2-3 anos e há mais de 5 anos, respectivamente.

No questionário há uma pergunta que permite investigar alguns indícios de sub-contratação na indústria porque permite identificar os casos em que a empresa que paga o empregado não é a mesma onde ele trabalha. A amostra escolhida encontrou 15.5% de ocupados nesta situação. Enquanto entre os que recebem da mesma empresa em que trabalham 46.1% tem jornada superior a 48 horas semanais, entre os que recebem de empresas diferentes de onde trabalham enfrentam jornadas maiores em proporção superior (59.5%).

TABELA IV

DISTRIBUIÇÃO OCUPADOS NA INDÚSTRIA RMS 10/87 A 09/89
POR RELAÇÃO ENTRE EMPRESA QUE PAGA E LOCAL DE TRABALHO

CARACTERÍSTICAS PESSOAS-> QUEM PAGA É ONDE TRABALHA	JORNADA MAIS DE 48 HS % ¹	ATÉ 6 MESES DE SERVIÇO % ¹	MAIS DE 5 ANOS SERVIÇO % ¹	FAIXA 30-45 ANOS % ¹	BRANCOS/ AMARELOS % ¹
MESMA EMPRESA	46.1	23.0	29.4	29.8	12.1
OUTRA EMPRESA	59.5	49.0	5.3	ND	ND

Nota: ¹ . Os percentuais referem-se ao total da condição de cada coluna, dentro da categoria definida na linha,

Fonte: Pesquisa Direta PED. Convênio SETRAB/SEADE/DIEESE/SINE-UFBA.

Destes, quase dois terços (61.4%) trabalham em jornadas superiores a 45 horas semanais e concentram-se fundamentalmente na Química e Petroquímica, que absorvem 58.2% destes trabalhadores. É uma clara indicação da importância das chamadas "gatas" no Polo, que permitem a convivência de relações de trabalho mais modernas com condições de trabalho mais selvagens.

O cruzamento desta informação com o setor da empresa que paga os empregados permite inferir que eles estão relacionados com atividade de Serviços Auxiliares (5174) absorvendo 64.2% destes trabalhadores e Construção de Edificações e Obras de Infra-Estrutura (3013) com 14.4% destes ocupados. Dos sub-contratados do setor 3013 que trabalham com a construção industrial, 40.8% estavam locados em empresas do setor Química, Farmacêutica e Perfumaria podendo ser uma indicação da continuidade dos investimentos em setores a jusantes do Polo, que se implantou anteriormente, e que absorvem fundamentalmente empreiteiras para serviços auxiliares e manutenção. Os trabalhadores sub-contratados do Polo representam 38.0% dos trabalhadores que trabalham sub-contratados no setor Metal-Mecânico.

1. Conclusões

Não se pode esperar conclusões definitivas de um trabalho com propósitos basicamente descritivos como este. A base de dados empíricos foi construída com objetivos específicos, procurando ser representativa do conjunto do mercado de trabalho da RMS. Uma sub-amostra, mesmo que bastante numerosa, não permite inferências mais generalizantes, ainda que possibilite certas quantificações referentes a algumas características estruturais da própria sub-amostra.


A utilização dos dados da PED para a descrição de algumas características da ocupação industrial na RMS confirmou algumas hipóteses intuitivas já referidas na literatura, reafirmou certas suposições dos tipos de relacionamentos existentes entre os setores produtivos e o mercado de trabalho e quantificou algumas dimensões da estrutura deste mercado.

Ficaram evidentes a presença marcante dos negros na população trabalhadora, a indiferenciação setorial no que se refere a formalização da previdência social e a importância da variável idade no comportamento frente a seguridade. Apesar da grande participação dos negros entre os ocupados na indústria também ficou clara a demonstração da discriminação referente a posição na ocupação, com uma participação proporcionalmente maior de brancos entre os empregadores e donos de negócio familiar. Também os novos migrantes para a RMS apresentam uma composição racial diferenciada do conjunto dos ocupados na indústria já existentes na RMS.

O fluxo migratório para a RMS parece ter se arrefecido nos últimos anos, apesar da intensa mobilidade interna à própria região metropolitana. A indústria química, farmacêutica e plásticos parece absorver em maior proporção os novos migrantes, enquanto surpreendentemente, as oficinas de reparação mecânica absorvem maciçamente os que sempre viveram na RMS. Uma avaliação mais precisa, controlando idade e migração interna da RMS, pode qualificar este resultado um pouco mais.

BIBLIOGRAFIA

1. FAGUNDES, E. O Setor Informal na RMS: Um estudo Exploratório, dissertação de mestrado, CNE/UFBA, 1992.
2. FERREIRA, J. M. N. A Participação da mulher no mercado de trabalho da grande São Paulo entre 1985 e 1987, In: Fundação SEADE, Mercado de Trabalho na Grande São Paulo: Pesquisa de Emprego e Desemprego/SEADE/DIEESE. São Paulo: SEADE, pp. 237-245, 1989.



FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS / UFBA

Diretor:

Paulo Rebouças Brandão

Vice-Diretor:

Fernando Cardoso Pedrão

Chefe do Depto. de Teoria Econômica:

Wilson Ferreira Menezes

1a. edição - 1992

Seminário de Pesquisa de Docentes da
Faculdade de Ciências Econômicas

Resumos do Seminário de Pesquisa de Docentes
da Faculdade de Ciências Econômicas da
UFBA, Salvador, 23 e 24 de Setembro de 1992.
Salvador, Faculdade de Ciências Econômicas /
Departamento de Teoria Econômica, 1992.

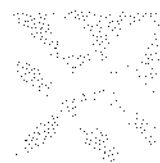
1. Pesquisa - Resumos. 2. Economia - Pes-
quisa. I - Faculdade de Ciências Econômicas.
II - Título.

Permitida a reprodução, em parte, desde que citada a fonte.

Faculdade de Ciências Econômicas / UFBA

Praça. da Fiedade, 6 - Centro

CEP: 40.060-010 SALVADOR-BAHIA-BRASIL



1992.09.24 10:00:00