



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA  
FACULDADE DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS SOCIAIS**

**LAUMAR NEVES DE SOUZA**

**DINÂMICA ECONÔMICA E SEUS IMPACTOS NAS ESTRATÉGIAS DE  
INSERÇÃO FEMININA NO MERCADO DE TRABALHO DA RMS**

**Salvador  
2007**

**Universidade Federal da Bahia**  
**Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas**  
**Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais**  
Estrada de São Lázaro, 197 – Federação  
40210-730 – Salvador – Bahia - Brasil

Ficha Catalográfica elaborada pela Biblioteca do CRH

S729 Souza, Laumar Neves de,  
Dinâmica econômica e seus impactos nas estratégias de inserção feminina no mercado de trabalho da RMS / Laumar Neves de Souza. – Salvador, 2007.  
286 f.

Tese ( Doutorado ) - Universidade Federal da Bahia. Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas, Salvador, 2007.

Orientadora: Profa. Dra. Iracema Brandão Guimarães.

1. Trabalho feminino – Salvador, Região metropolitana de (BA). 2. Mercado de Trabalho – Salvador, Região Metropolitana de (BA). 3. Mulheres - Emprego – Salvador, Região Metropolitana de (BA). 4. Trabalho e família. 5. Divisão de trabalho por sexo. I. Universidade Federal da Bahia. Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas.

CDU: 331.5- 055.2 (813.8)

**LAUMAR NEVES DE SOUZA**

**DINÂMICA ECONÔMICA E SEUS IMPACTOS NAS ESTRATÉGIAS DE  
INSERÇÃO FEMININA NO MERCADO DE TRABALHO DA RMS**

Tese apresentada ao Curso de Doutorado em Ciências Sociais, Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal da Bahia, como requisito parcial para a obtenção do grau de Doutor.

**Orientadora: Prof<sup>a</sup>. Doutora Iracema Brandão  
Guimarães**

Salvador  
2007

A Luigi e Leonardo, por me fazerem sentir um sentimento diferente, de gostar mais de alguém do que se gosta da gente.

A Livia, por acreditar nos meus sonhos, por ser o meu porto seguro e amor da minha vida.

Aos meus pais, pelo fato de, cada um ao seu modo, terem me influenciado sempre a buscar o caminho das virtudes.

## AGRADECIMENTOS

Ao colocar um ponto final nesta tese, tive a convicção de que nela se encontra reunido um conjunto de conhecimentos que foram apreendidos no decorrer de cerca de quinze anos de vida acadêmica. Nessa medida, gostaria de externar aqui os meus sinceros agradecimentos a todos os professores que contribuíram no processo, ainda em andamento, de lapidação da minha formação profissional. Em especial, devo dizer da minha gratidão ao professor Luiz Filgueiras, visto que, no decorrer desse período, ele conseguiu não apenas me transmitir as melhores lições que tive de economia, mas também se transformar em um grande incentivador e conselheiro.

No que tange, especificamente, aos professores do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais (PPGCS) da Universidade Federal da Bahia (UFBA), os meus agradecimentos vão, em primeiro lugar, para a professora Iracema Guimarães, por ter me aceitado como seu orientando, de forma extremamente acolhedora e simpática, fazendo-me ingressar na Linha de Pesquisa Família, Relações de Gênero e Reprodução Social e, por conseguinte, dando-me a “senha” para participar do debate que, há algum tempo, procura entender as interconexões das relações que se estabelecem entre família e trabalho na Região Metropolitana de Salvador.

Sou grato também à professora Graça Druck — curiosamente aquela que me transmitiu, ainda na graduação, os primeiros ensinamentos de Sociologia — por ter descortinado, com riqueza de detalhes e rigor metodológico, as fronteiras das disciplinas Teoria Social Clássica, Leituras de O Capital e Sociologia do Trabalho. À professora Guaraci Adeodato devo agradecer os lúcidos e generosos comentários que fez ao meu trabalho de qualificação — intervenção essa que foi fundamental no sentido de me fazer ver determinadas singularidades do meu objeto de estudo que até então passavam despercebidas — bem como pela demonstração constante de interesse em ajudar, emprestando-me, inclusive, material bibliográfico para que eu pudesse consultar.

As professoras Elisabete Bilac e Lilia Montali, ambas da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), também merecem ser lembradas nesse momento. A primeira por ter me dado sugestões interessantes com vistas a tornar a elaboração desta tese mais compacta e operacional. Já a segunda, por ter tido, mesmo sem me conhecer pessoalmente, a generosidade de disponibilizar um material contendo algumas indicações importantes que permitiram elaborar a programação que levou à construção das tabelas com as informações sobre arranjos familiares.

Aos funcionários da Secretaria do PPGCS agradeço pelas tantas vezes que me atenderam com solicitude e cordialidade. Aos funcionários da Biblioteca do Centro de Recursos Humanos (CRH/UFBA) sou grato pela gentileza e acesso que me facultaram, situação essa que me permitiu recolher uma parte considerável da bibliografia que consultei.

Um agradecimento muitíssimo especial deve ser dirigido ao meu amigo Leormínio Moreira, não apenas pelo fornecimento das tabelas da Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED), que serviram de base para a elaboração deste estudo, mas, sobretudo, pela sua incansável capacidade e disposição para servir, sem jamais descuidar, um instante sequer, dos passos que asseguram a qualidade dos dados que processa. No âmbito da PED não poderia deixar de agradecer também a intervenção de Vânia Moreira, facilitando a disponibilização das informações.

Os meus colegas da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (SEI) tiveram um papel decisivo nesses anos de doutoramento, posto que me forneceram, em diferentes circunstâncias, e às vezes de forma despretensiosa, o “combustível” necessário de que tanto precisava para concluir esse trabalho, qual seja a vontade que via em muitos deles de irem à busca do conhecimento. Sem sombra de dúvida, foram com eles que contei para compartilhar muitas das minhas angústias e alegrias vividas no decorrer desse período. Sou grato também aos dirigentes dessa instituição por terem tido a sensibilidade de flexibilizarem os meus horários, condição essa que me possibilitou fazer as disciplinas, bem como cumprir, rigorosamente, todos os prazos estabelecidos pelo PPGCS no tocante à entrega dos trabalhos e a questões de outra natureza.

As irmãs Margarida Motta e Erimita Motta tiveram uma participação decisiva na fase final deste trabalho. A primeira, com a competência de sempre, me ajudou na sua formatação, dando-lhe um novo visual. Já a segunda, com o olhar dos que não se cansam de estudar a língua portuguesa, colaborou na revisão de linguagem. Nesse particular, contei também com os preciosos comentários de Marcelo Santana. Outra pessoa que também contribuiu na elaboração deste trabalho foi Luis André, tendo em vista que além de fazer críticas ao texto, levantou algumas informações importantes da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD).

Com meus pais, tenho uma dívida eterna pelas condições materiais que me proporcionaram e, acima de tudo, pelo amor e formação moral que me deram. A Lívvia, minha esposa, a Luigi e Leonardo, meus filhos, sou grato pelo sorriso, pelo abraço, pelo aconchego, pelo ninho, pelo carinho, pelas palavras de apoio, enfim, por tudo que representam para mim. Para concluir essas palavras “embebidas” de emoção, agradeço a Deus por ter colocado todas essas pessoas na minha vida e por ter iluminado sempre os meus dias nesse mundo.

## RESUMO

O objetivo desta tese é compreender como as mulheres residentes na Região Metropolitana de Salvador (RMS) responderam ao fenomenal aumento da precarização do mercado de trabalho local, ocorrido entre os anos de 1997 e 2003. A tese que se defende aqui é a de que as mudanças ocorridas na economia brasileira, e em particular na economia baiana, na passagem dos anos 1990 para os 2000, impactaram de modo desigual não apenas o modo e as características da inserção de homens e mulheres no mercado de trabalho da RMS — situação essa que implicou numa redução das assimetrias estruturais entre gêneros, previamente existentes —, mas trouxeram diferenciações de inserção nesse mercado importantes também entre as mulheres metropolitanas. Sustenta-se, adicionalmente, a idéia de que muito provavelmente foram as mulheres na condição de filhas aquelas que mais se lançaram às fronteiras do mercado de trabalho metropolitano, uma vez que era, precisamente, esse grupo de mulheres o que menos pressionava o referido mercado de trabalho no exato momento em que o mencionado processo precarização deixa, por assim dizer, de ser considerado grave e começa a assumir um caráter absolutamente alarmante. Sublinhados esses pontos, cabe informar que o presente estudo se baliza nas informações produzidas pela Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED) para os anos de 1997 e 2003, o que só foi possível graças ao fato do volume de informações levantadas nesses dois momentos permitir a realização de um amplo leque de investigações sobre diversos aspectos do mercado de trabalho regional, especialmente sobre seus componentes estruturais. Diante dessa característica da base de dados da PED, procura-se apontar quais “respostas” as mulheres metropolitanas foram capazes de oferecer a partir de três aspectos diferentes. O primeiro se refere a sua situação do ponto de vista da participação no mercado de trabalho da RMS. Aí se trabalha com informações referentes às taxas de participação e desemprego. O segundo diz respeito às condições e ao tipo de trabalho oferecido às mulheres em tal mercado. Nesse ponto, o estudo se volta para a discussão das questões referentes à distribuição setorial do emprego, bem como a distribuição da ocupação por posição na ocupação. O terceiro, e último, concerne à problemática da mulher que se relaciona aos diferenciais de rendimentos.

**Palavras chave: Trabalho feminino, Divisão sexual do trabalho, Estratégias familiares, Mercado de trabalho e Precarização.**

## ABSTRACT

This thesis' objective is to understand how women who are resident in the Salvador Metropolitan Region (SMR) responded to the phenomenal increase in precarization of the local labor market, which occurred between 1997 and 2003. The thesis defended here is that the changes, which took place in the Brazilian economy, particularly in Bahia, when passing from the 1990s to 2000s, not only impacted the way and characteristics for inserting men and women in the SMR labor market in an unequal way (this situation involved a reduction in previously existing structural asymmetries between genders) but also brought important differentiations for insertion among metropolitan women in this market. Additionally, the idea that, very probably, it was women in their capacity as daughters who most threw themselves into the metropolitan labor market frontiers is sustained, as it was exactly this group, which less pressured the labor market at the exact moment in which the mentioned precarization process stopped being considered serious and started to take on an absolutely alarming character. While underlining these points, it is appropriate to advise that the present study is marked out on information produced by Employment and Unemployment Research (EUR) for the years 1997 and 2003. This was only possible thanks to the fact that the volume of information raised at these two moments allowed for a broad range of investigations about various regional labor market aspects to be carried out, especially on their structural components. Considering this EUR database characteristic, the study seeks to put forward the "answers" metropolitan women were capable of offering from three different aspects. The first refers to their situation from the point of view of participation in the SMR labor market. Then it works with information related to participation and unemployment levels. The second is with regards to conditions and the type of work offered to women in such a market. At this point, the study turns to discussing questions referring to sectorial employment distribution, as well as allocation of occupation by status in that activity. The third and last aspect concerns women's problems related to income differentials.

**Key words: Female labor, Sexual division of Labor, Family strategies, Labor market and Precarization.**



## LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – TAXAS ANUAIS DE CRESCIMENTO DO PIB E DA PEA, BRASIL, 1951-2000 .....	77
TABELA 2 – CARACTERÍSTICAS DAS FAMÍLIAS, BRASIL E GRANDES REGIÕES, 1998/1999 .....	81
TABELA 3 – DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DOS OCUPADOS, SEGUNDO POSIÇÃO NO DOMICÍLIO, REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO, 1985-2004 .....	81
TABELA 4 – TAXAS DE INFLAÇÃO, BRASIL, 1990-2002 .....	98
TABELA 5 – VARIAÇÃO REAL DO CONSUMO FINAL DAS FAMÍLIAS E DA FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL, BRASIL, 1994-2002 .....	100
TABELA 6 – EVOLUÇÃO DE ALGUNS INDICADORES SOCIOECONÔMICOS, AMÉRICA LATINA E PAÍSES SELECIONADOS, 1990-2003.....	115
TABELA 7 – COMPOSIÇÃO SETORIAL DO PIB, BAHIA, 1960/1970/1980/1990/2000 .....	124
TABELA 8 – CRESCIMENTO ACUMULADO DO PIB TOTAL E SETORIAL, POR PERÍODO, BAHIA .....	127
TABELA 9 – TAXAS DE CRESCIMENTO DO PRODUTO INTERNO BRUTO TOTAL, BRASIL E BAHIA, 1992-2004.....	130
TABELA 10 – INVESTIMENTOS INDUSTRIAIS REALIZADOS NO ESTADO DA BAHIA POR EIXO DE DESENVOLVIMENTO, 1994 – 2005 .....	133
TABELA 11 –COMPORTAMENTO DO MERCADO DE TRABALHO FORMAL, BAHIA, 2004-2006.....	134
TABELA 12 – PRODUTO INTERNO BRUTO A PREÇO DE MERCADO CORRENTE, POR UNIDADES DA FEDERAÇÃO, BRASIL, 2003.....	135
TABELA 13 – PARTICIPAÇÃO DA BAHIA NO TOTAL DAS EXPORTAÇÕES DO NORDESTE, 1995, 2003 E 2004.....	136
TABELA 14 – PESSOAS OCUPADAS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE, SEGUNDO OS SETORES E RAMOS DE ATIVIDADE DO TRABALHO PRINCIPAL, BAHIA, 1992-1999 .....	139
TABELA 15 – POPULAÇÃO EM IDADE ATIVA E ECONOMICAMENTE ATIVA, BAHIA, 1992/1999/2004.....	142
TABELA 16 – PESSOAL OCUPADO, SEGUNDO POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO, BAHIA, 1992/1999/2004.....	144
TABELA 17 – ESTIMATIVAS MÉDIAS DA POPULAÇÃO TOTAL, POPULAÇÃO EM IDADE ATIVA, POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA E INATIVOS, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2005.....	149
TABELA 18 – TAXAS DE DESEMPREGO SEGUNDO TIPO DE DESEMPREGO, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2005.....	150
TABELA 19 – DISTRIBUIÇÃO DOS OCUPADOS, SEGUNDO POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2005.....	153
TABELA 20 – RENDIMENTO REAL MÉDIO DOS OCUPADOS SEGUNDO POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2005.....	154
TABELA 21 – RENDIMENTO REAL MÉDIO DOS OCUPADOS SEGUNDO SETOR E RAMO DE ATIVIDADE ECONÔMICA, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2005.....	155

TABELA 22 – RENDIMENTO REAL MÉDIO DOS OCUPADOS SEGUNDO GRUPOS DE OCUPAÇÃO, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2005 .....	156
TABELA 23 – DISTRIBUIÇÃO DOS OCUPADOS, SEGUNDO CATEGORIA OCUPACIONAL, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2005 .....	157
TABELA 24 – RENDIMENTO MÉDIO REAL DOS OCUPADOS NO TRABALHO PRINCIPAL(1), SEGUNDO SEXO, REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO, 1985-2005 .....	183
TABELA 25 – CHEFES DE FAMÍLIA SEGUNDO O SEXO E AS UNIDADES DA FEDERAÇÃO*, BRASIL, 2004 .....	185
TABELA 26 – TAXAS DE PARTICIPAÇÃO, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, SEGUNDO ESCOLARIDADE, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 .....	233
TABELA 27 – TAXAS DE PARTICIPAÇÃO, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, SEGUNDO GRUPOS ETÁRIOS, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 .....	236
TABELA 28 – TAXAS DE PARTICIPAÇÃO DAS CONJUGES, SEGUNDO TIPOS DE FAMÍLIAS, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 .....	237
TABELA 29 – TAXAS DE DESEMPREGO, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, SEGUNDO TIPO DE DESEMPREGO, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 .....	239
TABELA 30 – DISTRIBUIÇÃO DAS FAMÍLIAS, SEGUNDO TIPOS, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 .....	242
TABELA 31 – TAXAS DE DESEMPREGO, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, SEGUNDO ESCOLARIDADE, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 .....	243
TABELA 32 – TAXAS DE DESEMPREGO, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, SEGUNDO GRUPOS ETÁRIOS, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 .....	245
TABELA 33 – TAXAS DE DESEMPREGO TOTAL E TEMPO DE PROCURA POR TRABALHO(1), POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 .....	246
TABELA 34 – PRINCIPAIS MEIOS DE SOBREVIVÊNCIA DOS DESEMPREGADOS, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 .....	247
TABELA 35 – RENDA FAMILIAR MÉDIA, POR TIPOS DE FAMÍLIA, SEGUNDO CICLO DE VIDA DAS MULHERES, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 .....	250
TABELA 36 – DISTRIBUIÇÃO DA OCUPAÇÃO, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 .....	251
TABELA 37 – DISTRIBUIÇÃO DA OCUPAÇÃO, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, SEGUNDO ESCOLARIDADE, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 .....	253
TABELA 38 – DISTRIBUIÇÃO DA OCUPAÇÃO, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, SEGUNDO GRUPOS ETÁRIOS, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 ...	256
TABELA 39 – DISTRIBUIÇÃO DA OCUPAÇÃO, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, SEGUNDO SETORES DE ATIVIDADE, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 .....	257
TABELA 40 – DISTRIBUIÇÃO DA OCUPAÇÃO, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, SEGUNDO POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 .....	260
TABELA 41 – DISTRIBUIÇÃO DA OCUPAÇÃO, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, SEGUNDO CATEGORIA OCUPACIONAL, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 .....	263

TABELA 42 – RENDIMENTO MÉDIO REAL, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003.....	263
TABELA 43 – RENDIMENTO MÉDIO REAL, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, SEGUNDO ESCOLARIDADE, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 .....	265
TABELA 44 – ADICIONAL DE RENDIMENTO MÉDIO REAL, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, SEGUNDO ESCOLARIDADE, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003.....	266
TABELA 45 – HORAS MÉDIAS TRABALHADAS, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, SEGUNDO ESCOLARIDADE, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 .....	267
TABELA 46 – RENDIMENTO MÉDIO REAL, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, SEGUNDO GRUPOS ETÁRIOS, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003 .....	268

## LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 – MÉDIA DA TAXA DE DESEMPREGO, REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO, 1985-2003 .....	79
GRÁFICO 2 – VARIAÇÃO REAL ANUAL DO PIB, BRASIL, ANOS 1980 .....	89
GRÁFICO 3 – TAXA DE INFLAÇÃO, BRASIL, ANOS 1980 .....	89
GRÁFICO 4 – VARIAÇÃO REAL ANUAL DO PIB, BRASIL, ANOS 1990 E 2000.....	99
GRÁFICO 5 – MÉDIA DO NÍVEL DE OCUPAÇÃO COM E SEM CARTEIRA DE TRABALHO, RMS(1), 1982-2002.....	108
GRÁFICO 6 – TAMANHO MÉDIO DA POPULAÇÃO OCUPADA TOTAL, RMS(1), 1982-2002 .....	108
GRÁFICO 7 – MÉDIA DO NÍVEL DE OCUPAÇÃO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO, RMS(1), 1982-2002 .....	109
GRÁFICO 8 – PARTICIPAÇÃO DOS TRABALHADORES COM E SEM CARTEIRA DE TRABALHO ASSINADA EM RELAÇÃO AO TOTAL DA OCUPAÇÃO, RMS(1), 1982-2002 .....	110
GRÁFICO 9 – PARTICIPAÇÃO DAS REGIÕES GEOGRÁFICAS NO PIB A PREÇO CORRENTE, BRASIL, 2003.....	120
GRÁFICO 10 – TAXAS DE CRESCIMENTO ACUMULADA DO PIB, BAHIA, 1975-2004 .....	126
GRÁFICO 11 – ESTRUTURA SETORIAL DO PIB, BAHIA, 2004* .....	136
GRÁFICO 12 – PESSOAL OCUPADO, SEGUNDO OS SETORES DE ATIVIDADE ECONÔMICA, BAHIA, 2004 .....	137
GRÁFICO 13 – PARTICIPAÇÃO DOS SETORES PRODUTIVOS NO PIB, BAHIA, 1992/1999.....	138
GRÁFICO 14 – VALOR DO RENDIMENTO REAL MÉDIO DO TRABALHO PRINCIPAL DAS PESSOAS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE, OCUPADAS NA SEMANA DE REFERÊNCIA E COM RENDIMENTO NO TRABALHO PRINCIPAL, BAHIA, 1992-2004.....	146
GRÁFICO 15 – TEMPO MÉDIO DE PROCURA DE TRABALHO DOS DESEMPREGADOS, RMS, 1997-2005.....	151
GRÁFICO 16 – TAXAS DE ATIVIDADE GLOBAL DAS MULHERES DE 10 ANOS E MAIS, BRASIL, 1970-2002.....	170
GRÁFICO 17 – TAXAS DE FECUNDIDADE DAS GRANDES REGIÕES E UNIDADES DA FEDERAÇÃO, BRASIL, 2000.....	171
GRÁFICO 18 – ANOS DE ESTUDO DAS PESSOAS DE 10 ANOS E MAIS, BRASIL, 2004.....	173
GRÁFICO 19 – TAXA DE DESEMPREGO, SEGUNDO SEXO, REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO, 1985-2005 .....	182
GRÁFICO 20 – TAXAS DE PARTICIPAÇÃO, POR SEXO, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003.....	229
GRÁFICO 21 – TAXAS DE PARTICIPAÇÃO, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003.....	229
GRÁFICO 22 – TAXAS DE DESEMPREGO, POR SEXO, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003.....	238
GRÁFICO 23 – INCREMENTO DE OCUPAÇÃO, POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003.....	252
GRÁFICO 24 – INCREMENTO DA OCUPAÇÃO, POR SETOR DE ATIVIDADE, REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR, 1997-2003.....	258

**LISTA DE FIGURAS**

FIGURA 1 – TAXA DE OCUPAÇÃO DA PEA, BAHIA, 2000 .....	140
FIGURA 2 – PIRÂMIDE ETÁRIA, BAHIA, 1991 .....	143
FIGURA 3 – PIRÂMIDE ETÁRIA, BAHIA, 2000.....	143

**LISTA DE QUADROS**

QUADRO 1 – ASPECTOS POSITIVOS DOS ESTEREOTIPOS COMUNES DE LAS CARACTERÍSTICAS FEMENINAS Y SU EFECTO PREVISIBLE EN LA SEGREGACIÓN DE LAS OCUPACIONES ENTRE HOMBRES E MUJERES .....	223
QUADRO 2 – ASPECTOS NEGATIVOS DOS ESTEREOTIPOS COMUNES DE LAS CARACTERÍSTICAS FEMENINAS Y SU EFECTO PREVISIBLE EN LA SEGREGACIÓN DE LAS OCUPACIONES ENTRE HOMBRES E MUJERES .....	224
QUADRO 3 – OUTROS ASPECTOS DOS ESTEREOTIPOS COMUNES DE LAS CARACTERÍSTICAS FEMENINAS Y SU EFECTO PREVISIBLE EN LA SEGREGACIÓN DE LAS OCUPACIONES ENTRE HOMBRES E MUJERES .....	225

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>16</b>
	<b>CAPÍTULO 1.....</b>	<b>27</b>
<b>2</b>	<b>REPRODUÇÃO DA POPULAÇÃO E REPRODUÇÃO DA SOCIEDADE NO MARCO DOS ESTUDOS DE DEMOGRAFIA NA AMÉRICA LATINA .....</b>	<b>27</b>
2.1	A CONTRIBUIÇÃO DA CLACSO.....	30
2.1.1	Reprodução da população no contexto da reprodução da sociedade .....	31
2.1.2	Reprodução dos indivíduos e as suas determinações estruturais.....	32
	<b>CAPÍTULO 2.....</b>	<b>72</b>
<b>3</b>	<b>CRISE E REFORMAS NA ECONOMIA NACIONAL.....</b>	<b>72</b>
3.1	A CONJUNTURA ECONÔMICA QUE ANTECEDE A CRISE DOS ANOS 1980.....	73
3.1.1	Os presságios da crise.....	77
3.2	AS FACES DA POLÍTICA ECONÔMICA NA DÉCADA PERDIDA .....	87
3.2.1	A ortodoxia da primeira metade dos anos 1980.....	87
3.2.2	A “Nova República”: o começo de uma fase mais heterodoxa .....	91
3.3	ANOS 1990 E 2000: OPERAM-SE AS REFORMAS NA ECONOMIA BRASILEIRA .....	94
3.3.1	Governos FHC e Lula: tudo em nome do combate à inflação .....	97
3.3.2	Governo Lula: o veneno virou antídoto.....	102
3.4	MERCADO DE TRABALHO NACIONAL: AVANÇA A PRECARIZAÇÃO .....	104
3.4.1	Promessa (im)possível: corrigir as distorções do mercado de trabalho .....	111
	<b>CAPÍTULO 3.....</b>	<b>119</b>
<b>4</b>	<b>A “RESPOSTA” DA BAHIA À CRISE ECONÔMICA BRASILEIRA .....</b>	<b>119</b>
4.1	A BAHIA NA DIREÇÃO DA INDUSTRIALIZAÇÃO DA SUA ECONOMIA .....	120
4.1.1	Anos 1980 e princípio dos 1990: enfrentamento de uma dupla realidade.....	125
4.1.2	O período 1992 a 2004: o “reencontro” com o crescimento.....	129
4.2	PANORAMA DO MERCADO DE TRABALHO BAIANO NOS ANOS 1990 E 2000 .....	136
4.3	O MERCADO DE TRABALHO METROPOLITANO NA PASSAGEM DOS 1990 PARA OS 2000 .....	146
	<b>CAPÍTULO 4.....</b>	<b>160</b>
<b>5</b>	<b>MUDANÇAS NA RELAÇÃO FAMÍLIA-TRABALHO.....</b>	<b>160</b>
5.1	UM DURO GOLPE PARA A FAMÍLIA BRASILEIRA .....	160
5.2	A QUESTÃO DO TRABALHO EXTRADOMÉSTICO DAS MULHERES .....	163
5.2.1	Mulher e trabalho no Brasil: os avanços teóricos.....	165
5.2.2	Tendências da atividade feminina no Brasil .....	168
5.2.3	Exclusão social e gênero no mercado de trabalho .....	174
5.2.4	Ampliação da chefia feminina nas famílias .....	184

<b>CAPÍTULO 5</b> .....	<b>190</b>
<b>6 DIVISÃO SEXUAL DO TRABALHO: ALGUNS OLHARES DA ECONOMIA E DA SOCIOLOGIA</b> .....	<b>190</b>
6.1 AS ABORDAGENS NEOCLÁSSICAS .....	191
6.1.1 A competição perfeita e a hipótese da saturação .....	193
6.1.2 A competição perfeita e o enfoque do capital humano.....	195
6.1.3 O modelo do monopólio.....	202
6.2 A ABORDAGEM INSTITUCIONAL .....	204
6.2.1 A idéia de mercado de trabalho dual como contraponto às teorias neoclássica e do capital humano.....	205
6.2.2 O mercado de trabalho dual e a noção de mercado primário e secundário.....	206
6.2.3 A idéia de mercado de trabalho dual e as dificuldades que encerra.....	208
6.3 AS ABORDAGENS NEOCLÁSSICA E INSTITUCIONAL: A DESCONSIDERAÇÃO DE PONTOS IMPORTANTES .....	209
6.4 AS TEORIAS FEMINISTAS OU SOCIOSEXUAIS .....	211
6.4.1 Os valores da sociedade patriarcal.....	212
6.4.2 Fatores que influenciam na participação da mulher no mercado de trabalho .....	217
6.4.3 A questão dos estereótipos .....	218
6.5 MULHER E MERCADO DE TRABALHO INFORMAL .....	219
<b>CAPÍTULO 6</b> .....	<b>226</b>
<b>7 CARACTERÍSTICAS DA INSERÇÃO NO MERCADO DE TRABALHO DA RMS POR CONDIÇÃO NA FAMÍLIA</b> .....	<b>226</b>
7.1 CRISE INTENSIFICA PARTICIPAÇÃO DAS MULHERES NO MERCADO DE TRABALHO METROPOLITANO.....	228
7.2 CRISE DESEMPREGOU MAIS HOMENS, MAS MULHERES CONTINUARAM A TER TAXAS DE DESEMPREGO MAIORES .....	238
7.3 MULHERES CHEFES E FILHAS AMPLIARAM PARTICIPAÇÃO NA OCUPAÇÃO TOTAL.....	250
7.4 QUEDA GENERALIZADA DE RENDIMENTO FEZ DIMINUIR AS ASSIMETRIAS.....	263
<b>8 CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	<b>270</b>
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>277</b>



## 1 INTRODUÇÃO

Os estudiosos das questões relativas ao mundo do trabalho são unânimes em reconhecer que o aumento da participação feminina nos mercados de trabalho, em quase todas as regiões do mundo, vem se processando de forma intensa e diversificada nas últimas décadas. Com efeito, a ocorrência desse fenômeno se constituiu num dos mais importantes acontecimentos do final do século passado e início deste, na medida em que redesenhou completamente os contornos desses mercados.

No Brasil, particularmente, passou-se a perceber, de forma mais nítida, a ocorrência de tal fenômeno já a partir dos anos 1970, período no qual a economia brasileira passava por acelerado processo de industrialização e urbanização. Nas décadas seguintes, muito embora se tenha alterado a configuração do ambiente macroeconômico, esse movimento de expansão do ingresso das mulheres continuou e se confirmou. Nos anos 1980, por exemplo, apesar de ter havido estagnação econômica e se observado os primeiros sinais de deterioração do mercado de trabalho nacional, não se registrou um arrefecimento desse movimento de expansão da participação da mulher, o que, conforme destaca Liberato (1999, p. 3), só foi possível graças a um continuado processo de terciarização da economia, o que possibilitou a expansão de atividades econômicas nas quais a presença das mulheres é marcante, tais como prestação de serviços, comércio, atividades administrativas, bancárias, dentre outras. Mesmo na década seguinte, num ambiente caracterizado pela abertura econômica, com repercussões negativas nas taxas de desemprego, sobretudo dos jovens, e deterioração da qualidade dos postos de trabalho oferecidos, esse movimento de ampliação da participação da mulher no mercado de trabalho também não se interrompe.

Pode-se recorrer a vários tipos de argumentação, complementares entre si, para tentar responder quais seriam as razões que estariam levando as mulheres a terem uma participação mais expressiva no mercado de trabalho nacional. Uma primeira diz respeito à necessidade econômica, ou seja, a deterioração dos salários reais pode ter obrigado as mulheres a buscar complementação para a renda familiar, o que, particularmente nos anos 1970, era possibilitado pelo acelerado ritmo de expansão da economia (ALVES; AMORIM e CUNHA, 1997).

Uma segunda explicação, recorrente, refere-se às mudanças nos valores relativos ao papel social das mulheres, detonadas a partir das pressões dos movimentos feministas, que, por

certo, contribuíram para o aumento da oferta de trabalhadoras. Uma terceira consubstancia-se na idéia de que a industrialização crescente de bens e serviços do lar, desde produtos alimentícios até o cuidado das crianças, teria proporcionado maiores possibilidades da mulher se inserir no exercício de uma atividade produtiva para além do trabalho doméstico.

Uma quarta explicação relaciona-se à ocorrência de dois fenômenos, quais sejam, elevação do nível de escolaridade das mulheres e queda da taxa de fecundidade, tendo em vista a adoção de métodos anticonceptivos. No entendimento de Bruschini e Lombardi (1996), tais fenômenos foram de fundamental importância no sentido de influenciar a expansão da participação feminina no mercado de trabalho, uma vez que mulheres mais instruídas, com mais alto nível sócio-econômico e direcionadas para esse mercado passaram a ter, então, um menor número de filhos, se tornando, por conseguinte, mais disponíveis para a atividade econômica.

Por fim, merece destaque a explicação que procura associar esse aumento da participação da mulher no mercado de trabalho, ao movimento de crescimento e ampliação da informalidade. Dentro dessa perspectiva, parte-se da suposição de que dadas às características das atividades desenvolvidas no âmbito da informalidade — trabalhos cujos vínculos são mais flexíveis e com jornadas mais curtas —, as mulheres conseguem conciliar mais facilmente as atividades do lar com as atividades produtivas.

Para além dessa discussão, que procura encontrar elementos que justifiquem a ocorrência desse fenômeno de ampliação da participação da mulher no mercado de trabalho, é preciso estar atento ao fato de que essa maior inserção da mulher se tem caracterizado por uma clara desvantagem em relação aos indivíduos do sexo oposto, tanto do ponto de vista do rendimento, quanto da perspectiva da qualidade das ocupações criadas.

Partindo dessa contextualização, tem-se que o objetivo desta tese é compreender como as mulheres residentes na Região Metropolitana de Salvador (RMS) responderam ao fenomenal aumento da precarização do mercado de trabalho local, ocorrido entre os anos de 1997 e 2003, e que se materializou, sobretudo, na elevação da taxa de desemprego do patamar, já extremamente desconfortável, de 21,6%, para outro, absolutamente insuportável, de 28,0%.

Ao persegui-lo, visa-se encontrar uma abordagem que permita verificar como as estratégias de inserção das mulheres metropolitanas se articularam, concretamente, com os movimentos da economia e do mercado de trabalho e que, ao mesmo tempo, focalize tal inserção em suas

diferentes fases de vida e nas diferentes posições que assumem nas suas respectivas famílias. Deve-se enfatizar que a razão de se levar em consideração esse último aspecto é devida à intenção de se investigar em que medida as respectivas atribuições e papéis no âmbito familiar condicionaram a forma de inserção dos membros da família no mercado de trabalho e, de modo especial, da mulher.

Indiscutivelmente, a principal questão lançada por esta tese é procurar desvendar de que modo às transformações recentes na estrutura produtiva da economia da RMS, bem como do seu mercado de trabalho, se expressaram nas estratégias de inserção das mulheres metropolitanas no referido mercado. Aqui é preciso estar atento ao fato de que, no decorrer desse período, houve mudanças bastante significativas — no plano mais geral da economia nacional —, tanto em termos conjunturais quanto estruturais que modificaram profundamente as feições da sociedade brasileira. As de natureza conjuntural fizeram-se sentir, por exemplo, através da implantação das políticas levadas a cabo pelo governo FHC — sintetizadas, grosso modo, nas diretrizes estabelecidas pelo Plano Real — as quais influenciaram nos movimentos de incorporação e expulsão da força de trabalho ao mercado de trabalho. Já as mudanças de caráter estrutural fizeram-se presentes, sobretudo, na medida em que o período em análise marca a consolidação de um outro "padrão" de desenvolvimento para a economia brasileira, no qual foi redefinida a forma de relacionamento que os diversos atores que a compõem estabelecem entre si e com o resto do mundo.

Na realidade, espera-se identificar os principais traços da participação feminina no mercado de trabalho metropolitano no momento em que ocorreu, por assim dizer, o ápice da precarização desse mercado, ou seja, em 2003, e compará-los com aqueles que foram observados em 1997, período em que já se detectava um quadro bastante preocupante de deterioração das suas condições de funcionamento.

Para tanto, procura-se apontar quais “respostas” as mulheres metropolitanas foram capazes de oferecer a partir de três aspectos diferentes. O primeiro refere-se a sua situação do ponto de vista da participação no mercado de trabalho da RMS. Aí trabalha-se com informações referentes às taxas de participação e desemprego. O segundo diz respeito às condições e ao tipo de trabalho oferecido às mulheres em tal mercado. Nesse ponto, o estudo volta-se para a discussão das questões referentes à distribuição setorial do emprego, bem como a distribuição da ocupação por posição na ocupação. O terceiro, e último, concerne à problemática da mulher que se relaciona aos diferenciais de rendimentos.

Vale notar que todas essas informações sempre são levantadas com a perspectiva de privilegiar a posição assumida pelas mulheres nas suas famílias, sem, contudo, estabelecer conexões mais aprofundadas tanto com a questão das diferentes fases de vida em que cada uma delas se encontra, quanto aos arranjos familiares aos quais pertencem. É, pois, visando preencher essa lacuna que o presente estudo trata, também, em alguma medida, de buscar compreender a inserção das mulheres no mercado de trabalho metropolitano, no período de tempo especificado acima, a partir da observação da relação que estabelecem com o tipo de arranjo familiar no qual estão inseridas, bem como da posição que assumem nesses arranjos.

A tese que se defende aqui é a de que as mudanças ocorridas na economia brasileira, e em particular na economia baiana, na passagem dos anos 1990 para os 2000, impactaram de modo desigual não apenas o modo e as características da inserção de homens e mulheres no mercado de trabalho da RMS — situação essa que implicou numa redução das assimetrias estruturais entre gêneros, previamente existentes —, mas trouxeram diferenciações de inserção nesse mercado importantes também entre as mulheres metropolitanas, as quais foram decisivamente determinadas pelas suas respectivas situações familiares e de idade.

Ao assumir essa perspectiva, busca-se comprovar que a tendência de expansão da participação das mulheres no mercado de trabalho metropolitano — fenômeno esse que, conforme já indicado, vem sendo observado há longa data — não é resultado de um movimento harmônico em termos de intensidade, ou seja, é decorrente dos variados níveis de pressão que elas exercem sobre esse mercado, situação essa que é, inequivocamente, afetada tanto pelas injunções do mercado de trabalho, quanto pelas suas diferentes situações familiares.

Tomando esse argumento como suposto, sustenta-se, adicionalmente, a idéia de que muito provavelmente foram as mulheres na condição de filhas aquelas que mais se lançaram às fronteiras do mercado de trabalho metropolitano, uma vez que era, precisamente, esse grupo de mulheres que menos pressionava o referido mercado de trabalho no exato momento em que o mencionado processo de precarização deixa, por assim dizer, de ser considerado grave e começa a assumir um caráter absolutamente alarmante. Nessa medida, advoga-se também o ponto de vista de que a crise do mercado de trabalho da RMS assumiu uma magnitude tão descomunal que forçou as famílias metropolitanas a se “libertarem”, talvez, de forma definitiva, de determinados valores que lhes eram caros e que guardavam uma estreita correlação com todo o processo de construção da imagem social da família na sociedade brasileira, situação essa que, por certo, também, acabou trazendo intensos reflexos em termos

das estratégias de vinculação de seus integrantes ao mercado de trabalho.

Dentro desse esquema de correção de rumo, espera-se que um dos eventos mais importantes tenha sido o “estilhaçamento” da “redoma” que, reforçada por valores culturais e sociais já em processo de mutação, “protegia” as mulheres que ocupavam, nas suas famílias, a posição de filhas das vicissitudes do mercado de trabalho, não as obrigando a ter uma participação mais efetiva como força de trabalho atuante e, portanto, lhes facultando uma condição de menor responsabilidade para com a manutenção material do grupo familiar. Caso isso venha se confirmar, de fato, os indivíduos dos dois sexos, nas condições de filhos e filhas, passariam a ter níveis de participação no conjunto da força de trabalho mais próximos, situação essa que os colocaria, conseqüentemente, numa condição de maior similaridade no que tange ao comprometimento em tentar satisfazer as necessidades de manutenção do grupo familiar.

Sublinhados esses pontos, cabe informar que o presente estudo se baliza nas informações produzidas pela Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED) para os anos de 1997 e 2003, o que só foi possível graças ao fato do volume de informações levantadas nesses dois momentos permitir a realização de um amplo leque de investigações sobre diversos aspectos do mercado de trabalho regional, especialmente sobre seus componentes estruturais.

Diante dessa característica da base de dados da PED, procura-se avaliar a participação feminina na População Economicamente Ativa (PEA)<sup>1</sup> da RMS de duas perspectivas diferentes, porém complementares, através do conceito de taxa de participação — que é o percentual de trabalhadoras em relação às mulheres de 10 anos ou mais que, potencialmente, poderiam se engajar em alguma forma de trabalho. Além disso, a participação da mulher no mercado de trabalho da RMS também é analisada a partir da observação da PEA feminina segundo fatores individuais, familiares e estruturais. Os dois primeiros, por certo, exercem papel fundamental na determinação do ingresso da mulher no trabalho fora de casa. Dentre eles, pode-se destacar: a idade, a posição na família, o estado conjugal, a presença de filhos e a escolaridade. Já os últimos são importantes por serem responsáveis pela geração de oportunidades de emprego e por absorverem em maior ou menor escala a força de trabalho feminina; são eles: a distribuição setorial do emprego e a distribuição dos trabalhadores por posição na ocupação.

À questão do desemprego feminino também será conferida uma atenção especial. A intenção

---

<sup>1</sup> É composta pelos indivíduos que exercem pressão ao mercado de trabalho tanto na condição de ocupados quanto na de desempregados.

é estudar o desemprego feminino não apenas do ponto de vista do desemprego aberto, mas, também, a partir da perspectiva do desemprego oculto por trabalho precário e por desalento. Com isso, pretende-se observar os diferentes níveis de dificuldade que são enfrentados pelas mulheres para conseguirem um “lugar ao sol” no mercado de trabalho da RMS, ou seja, para se engajarem em alguma ocupação que lhes permita a convivência com situações de trabalho que não abram margem para serem interpretadas como características de uma condição de desemprego disfarçado.

Já que esta tese também trata de avaliar, mesmo que tangencialmente, a participação das mulheres no mercado de trabalho levando-se em consideração a questão dos arranjos familiares, é indispensável que se tenha de forma clara qual o conceito de família contido na PED. Os documentos que informam a respeito da sua metodologia consideram família como os moradores de um mesmo domicílio, definidos pelas relações — nucleares (casal), primárias (pai, filho, irmão, etc.) e/ou secundárias (tio, sobrinho, primos, etc.) — que estabelecem entre si.

[...] Relações que podem ser de parentesco, afinidade ou de dependência social e econômica com o chefe de domicílio. Assim, em um mesmo domicílio podem coabitar uma ou mais famílias, embora seja predominante a correspondência entre unidade familiar e domiciliar... Entretanto, não se pode deixar de considerar que a família, muitas vezes, extrapola os muros dos arranjos domésticos, de onde podem vir não só o suporte material, mas o apoio ‘logístico’ para que a entrada da mulher no mercado de trabalho se torne possível, uma vez que ela é, ainda, a maior responsável pelo cuidado dos filhos e pelos afazeres domésticos (SEADE, 2002a, p. 9).

Postas em relevo às singularidades deste trabalho de tese, deve-se mencionar que a sua importância está em poder discutir a situação de inserção das mulheres no mercado de trabalho de uma das regiões mais importantes do país, tanto do ponto de vista demográfico quanto da perspectiva da criação e geração de renda, tomando como substrato para análise as informações produzidas pela PED.

Tal pesquisa distingue-se, por razões metodológicas, das pesquisas publicadas pelo IBGE, a exemplo da Pesquisa Mensal de Emprego (PME), conseguindo fornecer uma visão mais realista das condições de funcionamento do mercado de trabalho metropolitano. De acordo com o relato de Hoffmann, Costa e Sanches (2003, p. 7), “a PED, desde o seu nascimento, teve como propósito a geração de indicadores que expressassem de forma acurada a realidade a ser estudada, o que só foi possível pela consideração das peculiaridades do mercado de trabalho brasileiro”.

É bem verdade que vários foram os estudos que se dedicaram a avaliar a situação da mulher no mercado de trabalho da RMS. Neles se podem encontrar informações que vão desde as condições de inserção das mulheres no mercado de trabalho regional, passando pela caracterização das condições de trabalho que as mesmas enfrentam, até a questão das diferenças salariais existentes entre homens e mulheres. No mais das vezes, a grande virtude desses trabalhos está em poder delinear as principais características que definem a participação feminina no mercado de trabalho regional. Não obstante, a grande maioria deles, por sua própria natureza, “peca” pela falta de substrato teórico. Desse modo, acabam se constituindo em excelentes exercícios descritivos, sem, contudo, empregarem muito esforço no sentido de revisarem a literatura que procura trazer explicações sobre a situação de desvantagem das mulheres no mercado de trabalho.

Sendo assim, imagina-se que o estudo ora proposto contribua para uma melhor compreensão da situação da mulher no mercado de trabalho da RMS, na medida em que cobre/aborda aspectos importantes da literatura que trata da problemática feminina com relação ao trabalho, característica essa que, indiscutivelmente, ajuda em termos da interpretação do fenômeno de maior exposição das mulheres no mercado de trabalho, o que, por conseguinte, permite a formulação de conclusões mais bem fundamentadas. Ademais, o mesmo possibilita a visualização da evolução ocupacional feminina no mercado de trabalho da RMS, em um momento *sui generis*, visto que os indicadores que expressam as condições de funcionamento e operação desse mercado assumem níveis jamais atingidos e que indicam uma situação de enorme dramaticidade, sinalizando, inclusive, a conformação de um quadro de esgarçamento do tecido social.

A realização desse trabalho justifica-se ainda pelo fato de ser a força de trabalho feminina um dos grupos que mais sofrem discriminação no mercado de trabalho, que, como já mencionado anteriormente, se materializa no enfrentamento de maiores dificuldades para adentrar nesse mercado e no exercício de atividades de menor *status*, maior precariedade e menor remuneração. Nesse sentido, os resultados aqui obtidos podem oferecer elementos para o avanço do conhecimento da realidade das mulheres, na medida em que permitam dimensionar e qualificar a forma desfavorável através da qual a força de trabalho feminina se insere no mercado de trabalho da RMS, além do que pode servir de instrumento às instituições e às organizações que buscam fomentar políticas sociais voltadas para a superação das assimetrias que marcam a participação de homens e mulheres no mercado de trabalho, ensejando a conformação de igualdade de condições para ambos.

Não bastassem essas suas prerrogativas, as quais, sem sombra de dúvida, já validam a iniciativa de elaboração desta tese, existe uma outra que parece ser a mais importante, qual seja, o fato de nela se adotar uma perspectiva de análise que não procura entender exclusivamente a participação das mulheres no mercado de trabalho metropolitano em oposição à participação masculina, mas que privilegia, de modo especial, a visualização das diferentes condições de acesso a que as mulheres, a depender da posição que ocupem em suas famílias, estão sujeitas.

Quanto à estruturação deste trabalho, resolveu-se por organizá-lo em seis capítulos, além, obviamente, desta introdução e das considerações finais.

No primeiro capítulo, são envidados esforços no sentido de procurar identificar as diferentes conotações e/ou significados atribuídos ao conceito de estratégias familiares no contexto dos estudos de população que foram desenvolvidos na América Latina. Para tanto, julgou-se necessário, dado as exigências de um trabalho de tese, proceder a uma espécie de reconstituição — que se espera tenha sido minuciosa — dos principais pontos do debate que visava compreender as inter-relações entre os processos de reprodução da população e reprodução da sociedade.

A adoção dessa postura interpretativa obrigou a que se realizasse um esforço de análise que incorpora informações das duas linhas de reflexão — uma que trata da reprodução da população no contexto da reprodução da sociedade e uma outra que discute a reprodução dos indivíduos e as suas determinações estruturais — surgidas no interior do Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO), a partir da constituição de um grupo de trabalho dedicado ao estudo do processo de reprodução da população.

No segundo capítulo, procura-se compreender de que modo a economia nacional se inscreveu no contexto de crise econômica e de reformas que se instalou na América Latina no começo da década de 1980. Mais precisamente, a intenção que se tem nesta parte do trabalho é a de dissecar os principais acontecimentos em matéria de política econômica ocorridos no âmbito da economia nacional, durante as duas últimas décadas do século passado e primeira metade dos anos 2000.

Ao se fazer isso, torna-se tarefa obrigatória mostrar como essa economia assimilou as adversidades provocadas pela referida crise, bem como ela aderiu, nas décadas de 1990 e 2000, ao imperativo das reformas econômicas. Como se poderá atestar, as condições



macroeconômicas existentes no alvorecer dos anos 1980 conformavam o ambiente perfeito para que os defensores das reformas econômicas para os países da América Latina divulgassem as suas idéias também por aqui. Entretanto, as vozes que clamavam pela implantação das referidas reformas foram abafadas, fato esse que adiou para a década seguinte, ou seja, para os anos 1990, o ingresso da economia nacional no grupo de países que “assimilaram” as teses acordadas no Consenso de Washington e passaram a adotar, por conseguinte, práticas de política econômica, notadamente, neoliberais.

Dar conta da referida tarefa implica, evidentemente, ter que comentar quais os encaminhamentos que foram perseguidos em matéria de política econômica. Assim sendo, busca-se esmiuçar a natureza íntima das “opções” de política econômica que foram implantadas, evidenciando-se, sempre que possível, a filiação teórica e/ou política de cada um delas. Todavia, para dar esse passo é fundamental que duas coisas sejam feitas.

A primeira é, precisamente, tecer algumas considerações em relação aos principais aspectos que marcaram a conjuntura econômica brasileira, no período imediatamente anterior à crise, pois é em função deles que a economia nacional terá mais (ou menos) graus de liberdade para adotar políticas que, pelo menos no papel, destinavam-se a responder e/ou minimizar, de maneira eficiente, os efeitos colaterais advindos da referida crise.

A segunda, por seu turno, é proceder a um recuo no tempo, ainda mais distante, de tal modo a detalhar a maneira pela qual a economia nacional se desenvolveu no marco do chamado Modelo de Substituição de Importações (MSI), fato esse que deu lugar ao surgimento de uma espécie de regime de acumulação — o fordismo periférico — que se diferenciava, sobremaneira, daquele que era observado nos países de capitalismo avançado.

Na realidade, ao dar vencimento a essa tarefa, se procura demonstrar que as adversidades enfrentadas pela economia nacional no começo da década de 1980 são derivadas da combinação de fatores internacionais e domésticos que, se numa determinada conjuntura apresentaram-se como benéficos — a exemplo da tomada de empréstimos no mercado financeiro internacional, a juros convidativos, para financiar o desenvolvimento das forças produtivas no país e, portanto, promover o crescimento econômico —, em uma outra, revelaram um potencial maléfico avassalador, visto que determinaram a exaustão, definitiva, da capacidade dessa economia de dar prosseguimento ao modelo de crescimento que, até então, vinha sendo perseguido.

Respondidas essas questões, finda-se essa etapa do trabalho fazendo-se uma discussão sobre as repercussões que as políticas econômicas introduzidas na economia brasileira, nas duas últimas duas décadas e meia, trouxeram em termos de agravamento das condições de funcionamento e operacionalização do mercado de trabalho nacional. Conforme se poderá verificar, a natureza das políticas implantadas durante esse período em nada contribuíram para amenizar um traço histórico marcante desse mercado, qual seja, o seu elevado grau de heterogeneidade. Ao invés disso, foram decisivas na acentuação dessa sua característica, na medida em que acarretaram — seja de forma direta ou indireta — aumento do desemprego, elevação dos níveis de informalidade, queda da renda dos trabalhadores, etc.

Depois de ter trilhado esse percurso, apresenta-se como decisiva, no terceiro capítulo, a execução de um exercício analítico que exponha como a economia baiana se inscreveu nessa conjuntura nada favorável que a economia brasileira vem enfrentando ao longo dos últimos vinte e cinco anos. Visa-se, ao perseguir esse intento, observar que tipo de “resposta” a Bahia foi capaz de oferecer à crise econômica que havia se instalado nacionalmente. Para dar conta desse intento, julgou-se absolutamente imprescindível recuperar alguns breves elementos históricos que revelam o “caminhar” da economia baiana rumo à sua industrialização. Nessa medida, são indicadas, obviamente, as principais mudanças que se processaram na estrutura produtiva dessa economia. Feito isso, se parte para analisar, de forma pormenorizada, as diferentes conjunturas econômicas experimentadas pela Bahia a partir da década de 1980, momento esse que, conforme indicado, a economia nacional passou a vivenciar homéricas dificuldades. Traçado esse desenho, se passa a investir na construção de um panorama do mercado de trabalho baiano nas décadas de 1990 e 2000, de modo a poder visualizar quais as conseqüências e/ou reflexos as conjunturas que se sucederam trouxeram em termos de comportamento dos seus indicadores. Logo na seqüência, como não poderia deixar de ser, afunila-se a análise indicando quais foram os mais relevantes traços do mercado de trabalho da RMS na passagem dessa primeira década para a segunda.

No quarto capítulo, é chegado o momento de esclarecer em que medida as dificuldades por que passou a economia brasileira contribuíram para modificar/alterar as relações estabelecidas entre família e trabalho. Em verdade, a sua finalidade básica é desenvolver uma discussão que permita evidenciar como os acontecimentos circunscritos à órbita econômica acabaram por se refletir no âmago das famílias brasileiras, dando novos contornos, inclusive, às estratégias de inserção dos seus diferentes integrantes no mercado de trabalho.

Contemplada essa questão, o estudo volta-se para a identificação das principais características e tendências do trabalho feminino no Brasil. Aí é elaborada uma breve recuperação dos principais avanços teóricos acerca do trabalho feminino — mostrando como os mesmos foram importantes no sentido de permitir uma avaliação mais realista da situação das trabalhadoras brasileiras — bem como são delineadas as principais tendências da atividade feminina no Brasil. Adicionalmente, chama-se a atenção para o caráter excludente do mercado de trabalho em relação às mulheres, bem como aos limites que lhes são impostos quanto a sua inserção. E para finalizar essa parte do trabalho, são feitas algumas considerações no que diz respeito ao fenômeno de ampliação da chefia feminina nas famílias brasileiras.

No capítulo cinco, são apresentadas as principais teorias que fornecem elementos para justificar a situação de desvantagem enfrentada pelas mulheres no mercado de trabalho, em comparação com a vivenciada pelos homens. Além disso, procura-se mostrar quais são as fragilidades de cada teoria, seja a partir da análise da consistência dos seus próprios argumentos, seja com base nas argumentações suscitadas por uma outra teoria. Ao se fazer esse exercício, fica claro, desde logo, para o leitor, qual a perspectiva teórica assumida neste trabalho como a mais pertinente, se é que se pode dizer assim, quando o assunto diz respeito às especificidades do universo feminino no mercado de trabalho.

No sexto e último capítulo, o estudo volta-se para a análise das informações que expressam a forma de inserção das mulheres chefes, cônjuges e filhas no mercado de trabalho da RMS. Inicialmente, são discutidas as questões relativas ao aumento da presença feminina nesse mercado de trabalho. Logo em seguida, o foco da análise passa a ser a questão do desemprego feminino. Depois, procura-se apresentar as mais importantes mudanças em termos da ocupação feminina e, por fim, como os rendimentos dessas mulheres foram afetados. Tudo isso, evidentemente, sendo avaliado a partir da perspectiva de comparação das informações existentes para os dois períodos, anteriormente definidos, que servem de corte temporal para a realização deste trabalho, condição essa que permite traçar um quadro evolutivo da inserção feminina *vis-à-vis* à masculina no mercado de trabalho da RMS.

## CAPÍTULO 1

### **2 REPRODUÇÃO DA POPULAÇÃO E REPRODUÇÃO DA SOCIEDADE NO MARCO DOS ESTUDOS DE DEMOGRAFIA NA AMÉRICA LATINA**

Rigorosamente, pelo menos no plano da aparência imediata, não parecem existir muitos pontos de interseção entre a temática das estratégias familiares e os estudos de demografia. Todavia, as dificuldades de visualização da transversalidade entre a temática das estratégias familiares e os estudos demográficos dissipam-se tão logo se explicitem e, portanto, se resgatem os termos do debate que procurava e, ainda, procura dar conta das inter-relações entre reprodução da população e reprodução da sociedade, haja vista que é dele que “brotam” as várias definições e/ou significados para o que venham a ser essas estratégias.

Como ficará evidente a seguir, a discussão dessas estratégias nos estudos sócio-demográficos sobre a família tem sido, desde o momento em que se originou, extremamente útil no sentido de se entender tanto o papel central dos domicílios na reprodução da força de trabalho e no processo mais amplo de reprodução social, quanto a distribuição no interior do domicílio dos custos associados a esses processos sociais entre membros de diferentes gêneros e gerações (ACOSTA, 2003). Antes, porém, de dar os primeiros passos no sentido de explicitar os termos do referido debate, é preciso fazer algumas considerações iniciais que são fundamentais no contexto deste trabalho, de tal modo a deixar claro qual é a conceitualização aqui adotada para o que venha a ser reprodução social.

Neste trabalho, partilha-se a idéia de que o conceito de reprodução social refere-se à recriação do social em diferentes âmbitos: individual, familiar, grupal e societal. Destarte, toda vez que se fizer referência à idéia de social se está aludindo ao construído por sujeitos, individuais e coletivos, mediante suas ações. Assim sendo, opera-se a rejeição do significado de reprodução social como encerrando, pura e simplesmente, a idéia de reprodução global da sociedade.

Ademais, é crucial não descuidar para o fato de que a utilização do conceito de reprodução social impõe à investigação social, pelo menos, duas exigências metodológicas. A primeira refere-se à necessidade de articulação de diversas dimensões e níveis analíticos, tendo em vista o caráter multidimensional e/ou multifacetado do processo de reprodução. A segunda tem a ver, também, com a necessidade de incorporar a mudança e a ação social como elementos constitutivos da

reprodução (OLIVEIRA; SALLES, 1991). Essa forma de visualizar e, por conseguinte, de compreender o processo de reprodução social se encontra respaldada, do ponto de vista teórico, no olhar interpretativo proposto por Giddens (1981 e 1979).

Segundo esse autor, o processo de constituição do social se distingue pelo duplo caráter que possui: é, a um só tempo, estruturado e em estruturação. Na sua argumentação, tal processo se dá em um campo virtual, influenciado tanto pela estrutura quanto pelo resultado da ação dos sujeitos que são os responsáveis pela criação dessas mesmas estruturas<sup>2</sup>. No seu esquema analítico, portanto, a ação social é compreendida a partir de dois ângulos: é percebida como produto e, ao mesmo tempo, como produtora de estruturas virtuais, sem as quais seria impossível explicar a ordem e a transformação.

Como muito bem resume Oliveira e Salles (1991), a discussão acerca da relação entre indivíduo e estrutura constitui uma preocupação constante da teoria social desde os clássicos. Prova disso pode ser encontrada, por exemplo, na obra de Durkheim, na parte em que afirma que a sociedade conta com uma força própria para impulsionar sua reprodução que seria auto-regulada estruturalmente. Ou então na obra de Weber, na passagem em que assevera que a liberdade inicial do sujeito da ação (o indivíduo) cai prisioneira de processos (como o de racionalização), os quais, uma vez estabelecidos, resolvem-se apenas no nível macro (escapando, por conseguinte, à vontade individual). Ou ainda na obra de Marx, notadamente, quando ele discute o pensamento de Feuerbach, no qual se perdia o homem individual ativo como sujeito primário do movimento histórico social.

Vale notar que mesmo não se prestando a fornecer explicações para os processos de permanência e mudança social, o conceito de reprodução social exerce um papel absolutamente fundamental, no âmbito deste trabalho, que é precisamente o de permitir articular os elementos que explicam os referidos processos em termos de ações sociais pautadas por estruturas e recriadoras de estruturas. Tais estruturas, conforme a perspectiva de análise lançada por Giddens, são definidas em termos de regras e recursos que se fazem presentes nos sistemas sociais de maneira virtual. Esse autor defende a tese de que os atores sociais utilizam recursos (capacidade e conhecimento) em suas ações e, ao fazê-lo,

---

<sup>2</sup> Como esclarece Eguía (2004, p. 85), “el problema central que se trata de explicar a través del concepto de reproducción social refiere a la relación estructura y sujeto, es decir a la relación entre los niveles macro y micro sociales, así como a los procesos de permanencia y transformación que permiten seguir reproduciendo una sociedad. Así, el concepto de reproducción no queda restringido a ‘producir lo mismo’, como si las condiciones estructurales eliminaran todo margen de autonomía y creatividad de los agentes sociales”.

reproduzem as propriedades estruturais do sistema, tendo como limite as restrições impostas pelas conseqüências de suas ações prévias.

Feitas essas observações iniciais, pode-se afirmar, sem nenhum problema, que trabalhos como esta tese, que têm o objetivo de identificar as estratégias femininas dirigidas para o mercado de trabalho da RMS — influenciadas, sobretudo, na última década, por um conjunto de transformações ocorridas na economia nacional, de uma forma geral, e na baiana, em particular, são subprodutos da “evolução” daquele profícuo e consistente debate, como muito precisamente qualifica Guimarães (1994), inaugurado por pesquisadores latino-americanos no princípio da década de 1970 cujo interesse central era compreender as transformações e as determinações históricas e estruturais dos fenômenos populacionais que se passavam na América Latina.

Ter isso como referência é algo, absolutamente, fundamental, tendo em vista que, nos tempos atuais, tem se tornado muito comum o fato dos cientistas sociais, bem como aqueles de outras áreas, procurarem, sempre que lhes seja conveniente, apresentar os seus estudos como sendo contribuições originais e inovadoras, desvencilhadas, portanto, de quaisquer análises que os tenha precedido. Esse comportamento, em alguns casos, chega mesmo a se manifestar através de uma postura de rompimento com o pensamento dos chamados clássicos da sociologia (Durkheim, Weber e Marx).

As contestações às teses desses pensadores, balizam-se, freqüentemente, na argumentação de que as suas obras são construções teóricas voltadas para esclarecer uma determinada realidade que é totalmente estranha à observada no mundo contemporâneo. Sua importância estaria confinada, em alguns raros e excepcionais casos, a iluminar determinadas questões pontuais que, de certa maneira, ainda insistem em guardar relação com as que foram enfrentadas no passado.

Desse modo, quase nunca lhes negam a “aposentadoria” e, por conseguinte, o ostracismo. Nesse esquema, suas teorias ostentam, tão somente, o digno título de documentos históricos, que devem, obrigatoriamente, estar presentes em qualquer estante de uma boa biblioteca, sendo, contudo, sua consulta perfeita e naturalmente dispensável.

Com efeito, o grande desafio teórico enfrentado pelos participantes do debate acima referido era o de buscar as ferramentas conceituais que permitissem se chegar ao entendimento das inter-relações entre reprodução da população e reprodução da sociedade, de tal modo a tornar evidente a importância crucial dos processos de permanência e mudanças demográficas como elementos fundamentais para a análise da dinâmica social (OLIVEIRA; SALLES, 1991).

Tal como revela Montali e Patarra (1982), passou a existir certo consenso — consideradas, evidentemente, as diferenças na abordagem do problema —

[...] que a reprodução da população só pode ser explicada quando apreendida a dinâmica de reprodução da sociedade, da qual a população é parte integrante. Nesse sentido, a preocupação central dos autores passa a ser captar os processos de formação e transformação da sociedade, seus diversos momentos ou etapas de desenvolvimento, as formas de produção coexistentes sob a dominância do modo de produção capitalista, a especificidade da dinâmica das sociedades capitalistas caracterizadas pelo subdesenvolvimento. Por outro lado, o interesse é perceber de que maneira tais processos orientam ou se refletem na reprodução da população. Assim, nessa abordagem, a concepção de reprodução da população ultrapassa os limites da reprodução humana enquanto reprodução de indivíduos e abrange os demais componentes da dinâmica populacional (mortalidade e migração) procurando captar esses processos no bojo das transformações da sociedade (MONTALI; PATARRA, 1982, p. 12-13).

A partir dessa nova perspectiva teórica que se apresentava, atribuiu-se novo *status* à questão da dinâmica demográfica, na medida em que ela deixava de ter uma importância secundária na explicação da dinâmica social e passava a assumir um caráter essencial. Essa nova percepção em relação à dinâmica demográfica é, também, muito bem expressa por Torros (1986) quando assinala que

[...] na medida em que a reprodução exige a reprodução entrelaçada de sistemas ideológicos, culturais, de sistemas sociais e econômicos e de uma população, a dinâmica demográfica vem a constituir-se não em uma questão acessória, mas, sim, tão fundamental como o são as questões ideológicas, sociais e materiais para o estudo da sociedade (TORROS *apud* OLIVEIRA; SALLES, 1991, p. 12).

A essa mesma linha de raciocínio à qual pertence Torros, também se filiam Lerner e Quesnel (1986). O ponto de vista que defendem esses dois últimos autores a respeito de como deve ser entendida a dinâmica demográfica, guarda estreita relação com as idéias de Giddens e Bourdieu, tendo em vista que partem do suposto de que a referida dinâmica só pode ser captada a partir de duas óticas: a primeira, como aspecto estruturante, ou seja, elemento constitutivo das condições de reprodução da sociedade e a segunda como aspecto estruturado pelas práticas dos indivíduos submetidos a condições sociais globais.

## 2.1 A CONTRIBUIÇÃO DA CLACSO

Decerto, esse entendimento em relação à dinâmica demográfica contagiou aquele profícuo e consistente debate a que se fez referência — ocorrido, em grande medida, no interior do Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO), através do grupo de trabalho dedicado ao estudo do “Processo de Reprodução da População” — e que, como já se disse,

tinha a intenção de compreender as transformações e as determinações históricas e estruturais dos fenômenos populacionais que se passavam na América Latina.

Montali e Patarra (1982) chegam a qualificar a primeira reunião desse grupo de trabalho de feliz encontro de estudiosos, que em diferentes lugares tinham suas preocupações convergindo para uma diretriz comum: a de repensar o problema da reprodução humana a partir de uma perspectiva distinta, de uma “ótica do subdesenvolvido”.

Deve-se mencionar que a iniciativa de formar um grupo de trabalho com essa preocupação central nasceu, na verdade, de uma grande insatisfação em relação ao encaminhamento das pesquisas sobre fecundidade, realizadas — em grande escala, principalmente na década de 1960 — em boa parte dos países da América Latina. Isso não significava dizer que os estudiosos que integravam esse grupo de trabalho atribuíssem uma importância secundária à questão da fecundidade.

Eles, na verdade, conforme informam Montali e Patarra (1982), acreditavam que a fecundidade constituía um elemento de fundamental importância no crescimento populacional dos países latino-americanos e que, juntamente com os demais elementos da dinâmica populacional, era fator essencial no processo de transformação que tais países estavam passando.

Segundo a perspectiva indicada por essas autoras, esse grupo de trabalho possuía, no seu interior, duas linhas básicas de reflexão: uma que enfatizava a reprodução da população no contexto da reprodução da sociedade e uma outra que privilegiava a reprodução dos indivíduos e as suas determinações estruturais. Cada uma delas, vale notar, colocava-se em ângulos de análise distintos: enquanto a primeira procurava dar conta dos aspectos macro-sociais, a segunda procurava cobrir as ações individuais e familiares. Muito embora se possam identificar, claramente, essas duas linhas de reflexão, a dinâmica demográfica só pode ser adequadamente explicada quando se levam em conta as inter-relações existentes entre os elementos que compõem cada uma dessas linhas.

### **2.1.1 Reprodução da população no contexto da reprodução da sociedade**

Em termos mais precisos, pode-se dizer, apoiado, ainda, na leitura fornecida por Montali e Patarra (1982), que a primeira linha de reflexão se empenhou no sentido de descobrir as determinações sociais que fossem capazes de dotar o conceito de população de uma maior concretude. Isso significava que os seus integrantes passaram a trilhar um caminho interpretativo onde a reprodução da população passava a ser vista como um processo social



cujo movimento e mudança ganhavam uma nova dimensão, ou melhor, ganhavam sentido — já que não tinham — em meio ao emaranhado de tantas outras transformações da sociedade.

Em face desse encaminhamento interpretativo, o conceito de reprodução da população “recheia-se” de novos sentidos, na medida em que passa a prevalecer o entendimento de que ele deve estar ligado, também, aos processos de trabalho, às relações sociais e às instituições sociais que permitem, entre outras coisas, explicar as possíveis contradições existentes entre população e recursos. Na realidade, essa nova postura interpretativa — ao contemplar a organização da produção e suas heterogeneidades, as formas de parentesco e matrimônio e os aspectos ideológicos — implicou na ampliação dos horizontes do conceito de reprodução da população, na medida em que ele não ficou circunscrito e, portanto, limitado, como antes, aos três fenômenos básicos que informam sobre a dinâmica demográfica de uma população qualquer, a saber: fecundidade<sup>3</sup>, mortalidade<sup>4</sup> e movimentos migratórios<sup>5</sup>.

Ademais, vale lembrar, também, que essa nova forma de ver a reprodução da população força e/ou obriga que se promova certa atualização do próprio conceito de população que agora passa a expressar um conjunto de indivíduos envolvidos em diferentes relações sociais de produção e reprodução.

Todos os trabalhos que seguiram esse partido investigativo serviram — como não poderia deixar de ser, já que esse era o seu propósito maior — para asseverar que, como bem lembra Oliveira e Salles,

[...] são múltiplas as determinações sociais que levam à reposição de indivíduos com características específicas e à reposição dos contingentes populacionais de diferentes grupos e classes sociais. Entre as mencionadas na literatura estão: as transformações econômicas em momentos de expansão e crise; os processos de transmissão de propriedade, ideologias e símbolos; as formas de socialização na infância, educação formal e informal; as estratégias de permanência e mudança das condições materiais de existência, postas em prática por diferentes setores sociais (OLIVEIRA; SALLES, 1991, p. 14).

### **2.1.2 Reprodução dos indivíduos e as suas determinações estruturais**

Quanto à segunda linha de pesquisa desenvolvida pelos pesquisadores da CLACSO, sabe-se que — também de acordo com a leitura feita por Montali e Patarra (1982) — direcionou-se

<sup>3</sup> Refere-se à fecundidade feminina. Expressa a capacidade reprodutiva de uma população.

<sup>4</sup> Refere-se aos óbitos ocorridos numa população em um determinado período de tempo.

<sup>5</sup> Diz respeito aos deslocamentos populacionais entre as unidades administrativas de um mesmo território, entre territórios ou entre países.

para a compreensão dos elementos que esclarecem a problemática da reprodução humana que é tida, pura e simplesmente, como a geração de novos indivíduos. Para tanto, privilegiam a análise do comportamento reprodutivo sem, contudo, deixar de contemplar os nexos dessa reprodução com os processos globais da sociedade.

Ao privilegiar os indivíduos e as famílias, enfocando suas características e práticas, essa linha de pesquisa acabou fornecendo os elementos conceituais que permitiram integrar o tema da família nos estudos de população na América Latina. Acrescente-se a isso, o fato de que, com a inauguração dessa linha de pesquisa, abriram-se, também, outras possibilidades analíticas que facultaram — embora esbarrando, muitas vezes, em problemas teóricos e metodológicos — o resgate das determinações sociais dos comportamentos demográficos.

Na compreensão de Oliveira e Salles (1991), uma das dificuldades encontradas pelos pesquisadores pertencentes a essa linha de pesquisa centrava-se na própria definição do que viesse a ser comportamento reprodutivo. Como destacam essas estudiosas, alguns autores procuram ampliá-lo de modo a incluir, além da reprodução efetiva (número de filhos), outras dimensões sócio-demográficas e simbólicas. Em termos gerais, o conceito de comportamento reprodutivo engloba vários aspectos: padrões de nupcialidade (formação, prolongamento e dissolução de uniões), número e espaçamento dos filhos, uso de contraceptivos, práticas de aleitamento e práticas sexuais. Não obstante, todos aludem principalmente a elementos relacionados com a fecundidade.

Esses estudos, a bem da verdade, começaram a ser, timidamente elaborados já desde a década de 1950. Todavia, eles só se massificam duas décadas depois, ou seja, nos anos 1970, momento esse em que surgem novas linhas de investigação<sup>6</sup>.

Cabe informar que todas essas novas linhas de investigação, apesar de privilegiarem uma variedade muito grande de objetos de estudos, possuíam um ponto em comum que era, justamente, o de considerar a família ou o domicílio como objeto propriamente de estudo, como unidade de análise ou como âmbito contextual que reconstrói os condicionantes da

---

<sup>6</sup> A percepção dessa realidade levou Oliveira e Berquó (1990b, p. 30) a afirmarem, para o caso brasileiro, que “já vai longe a época em que a família constituía tema de segunda classe na hierarquia de prestígio dos cientistas sociais brasileiros. Os estudos de família recebem grande impulso na segunda metade da década de 70 e prosseguem nesta década não só ampliando sua cobertura temporal, mas também multiplicando os ângulos a partir dos quais o tema é tratado”. Conforme informa Bruschini, “no Brasil, até a década de 70, a análise da instituição familiar não fazia parte das preocupações das correntes de reflexão que predominavam na Sociologia. Nos anos 50, 60 e mesmo início dos 70, o interesse pelo tema das relações familiares e da família como instituição social é encontrado apenas em trabalhos de orientação funcionalista, como os estudos de comunidade e os de mudança social, preocupados fundamentalmente em avaliar as divergências ou semelhanças entre os dados empíricos recolhidos e o modelo de família conjugal considerado característico das sociedades industriais” (BRUSCHINI, 1989b, p. 6).

estrutura social e influi sobre o comportamento dos seus membros (ACOSTA, 2003)<sup>7</sup>.

Esse autor sugere que são em número de quatro essas novas linhas de investigação: 1) a demografia formal da família; 2) os estudos sobre estratégias familiares; 3) os estudos sobre trabalho e família e 4) os estudos sobre família e gênero.

#### 2.1.2.1 A demografia formal

Com relação à linha de pesquisa denominada de demografia formal da família, pode-se afirmar que o interesse maior dos pesquisadores que a integravam era conhecer a estrutura — tamanho e composição, fundamentalmente — das famílias, domicílios ou unidades residenciais, bem como seus condicionantes e conseqüências<sup>8</sup>. Pelo menos no seu início, todas as análises que eram realizadas dentro dessa linha de pesquisa tomavam por suposto a validade, para a América Latina, da hipótese funcionalista de nuclearização da família, fenômeno esse que era uma resposta aos processos de urbanização, industrialização e modernização das sociedades pertencentes a essa região.

Tal como indicado por Arriagada (2002), os estudos funcionalistas da família que surgiram a partir da década de 1950 tiveram o objetivo de estudar a família nuclear. A tese que predominava em todos eles era de que havia uma progressiva nuclearização da família e que este fenômeno estava associado ao processo de modernização das sociedades. Em tais estudos se defendia o argumento de que a organização deste tipo de família se sustentaria em uma clara diferenciação entre os sexos: o homem deveria ser o provedor econômico da família por meio de sua inserção no mercado de trabalho, enquanto a mulher se encarregaria fundamentalmente dos processos reprodutivos e do cuidado doméstico de homens, filhos e idosos.

Como bem comenta Acosta (2003), as análises desenvolvidas nessa linha de pesquisa trouxeram avanços inequívocos em duas direções. A primeira delas diz respeito à investigação de aspectos conceituais e ao desenvolvimento de técnicas e metodologias que tornaram possível a medição e a análise do tamanho e da composição da família a partir das informações geradas através de entrevistas domiciliares e censos populacionais. A segunda relaciona-se ao conhecimento dos diferentes aspectos dos domicílios latino-americanos em

---

<sup>7</sup> Apesar de se ter consultado, para a elaboração do que segue, boa parte da literatura que informa as principais questões tratadas nessa linha de investigação, a exposição que se verá na seqüência é fortemente influenciada por esse trabalho de Acosta.

<sup>8</sup> Na opinião de Acosta (2003), essa linha de pesquisa teve um de seus melhores momentos na América Latina em meados da década de 1970 com o livro “La familia como unidad de estudio demográfico” publicado pelo Centro Latino-americano e Caribenho de Demografia (CELADE).

contextos especiais e temporais específicos.

Uma prova irrefutável dos avanços alcançados na primeira direção foi, por exemplo, a identificação de pelo menos seis limitações dos censos populacionais como fonte de informação para o estudo da família: 1) dificuldade de aplicar, operacionalmente, as diferentes definições de família e domicílio; 2) dificuldade de construir o conceito de família de residência, tendo em vista que no censo trabalha-se com o critério de que os membros da família que estão temporalmente ausentes não são incluídos na entrevista; 3) possibilidade da aplicação da entrevista indireta, quando, por ventura, algum membro da família encontrar-se ausente; 4) possibilidade das pessoas que aplicam os questionários, no caso os entrevistadores, terem um reduzido domínio com, por exemplo, os conceitos utilizados na própria pesquisa que realizam; 5) impossibilidade de investigar a responsabilidade econômica dos diferentes membros do domicílio e 6) escassas possibilidades de análises que apresentam as tabulações dos Censos que são produzidas e disponibilizadas à sociedade.

Já os avanços logrados na segunda direção se materializaram — de modo resumido — da seguinte forma: na constatação de que o domicílio nuclear era o tipo predominante de domicílio e que o seu tamanho mostra-se fortemente relacionado com os níveis de fecundidade observados nos diferentes contextos<sup>9</sup>; no fato de que tanto o tamanho quanto a composição do domicílio guardam uma estreita correlação com a questão do seu ciclo vital<sup>10</sup> — o que significa, entre outras coisas, que à medida que o chefe do domicílio envelhece, a participação no tamanho do domicílio do grupo formado por outros parentes se relaciona inversamente com a participação dos grupos formados pelos cônjuges e pelos filhos, o que sugere a ocorrência de um processo de substituição dos membros que, por diferentes razões, abandonam o domicílio<sup>11</sup> (ACOSTA, 2003).

#### 2.1.2.2 Os estudos sobre estratégias familiares

Esta linha de pesquisa conhecida como os estudos sobre estratégias familiares — interesse maior deste capítulo — teve o seu desenvolvimento apoiado fortemente nas ferramentas conceituais fornecidas por disciplinas como a sociologia, a sociodemografia, a antropologia social e a história. Desde o seu início, ela tem se pautado por privilegiar, fundamentalmente, a

<sup>9</sup> Também era um fenômeno digno de nota a proporção de domicílios estendidos.

<sup>10</sup> O parâmetro que serve para indicar o ciclo vital do domicílio é a idade do chefe.

<sup>11</sup> Partindo dessa linha de interpretação, é razoável assinalar a possibilidade de que a maioria dos domicílios assumam em algum momento do seu ciclo vital o formato estendido.

análise das diversas atividades levadas a cabo pelos diferentes membros da família para tornar possível sua reprodução cotidiana e geracional em sua interação com a estrutura social.

É importante destacar que essas estratégias familiares, na literatura especializada, ganharam diversas denominações: estratégias de sobrevivência, estratégias de reprodução, estratégias familiares de vida. A utilização de cada uma delas passou a depender, tão-somente, do interesse específico e da orientação teórico-metodológica dos estudos realizados pelos diferentes pesquisadores que se interessam por essa linha de investigação.

Seguindo a argumentação lançada por Acosta (2003), pode-se identificar, dentro da linha de investigação das estratégias familiares, quatro vertentes de investigação empírica distintas. A primeira origina-se com os trabalhos da dupla Duque e Pastrana, os de Torrado e os de Pzeworski nos quais se advogava a existência de uma relação entre as classes sociais e as características das estratégias de sobrevivência dos domicílios. A segunda, por seu turno, esteve focada, desde o início, na análise das estratégias de reprodução de grupos domésticos situados tanto em contextos rurais quanto urbanos, de modo a dar conta da investigação de processos mais amplos como a reprodução da força de trabalho e a reprodução social. A terceira, por sua vez, tem privilegiado a análise da relação entre a estrutura e a organização interna das unidades domésticas trabalhadoras e a segmentação do mercado de trabalho urbano. A quarta, e última, tem origem nas contribuições dos historiadores da família.

Entende-se que diante do propósito maior deste trabalho de tese, o mapeamento dos elementos que informam cada uma dessas vertentes revela-se fundamental, tendo em vista que evidencia como tem se dado tanto a evolução da investigação empírica quanto da discussão teórica em relação, não apenas, às possibilidades, mas também às limitações do conceito de estratégias familiares para tratar da análise da dinâmica e organização interna da família em sua interação com os diversos processos e instituições sociais.

Tal como resume Acosta (2003), pode-se dizer, de uma forma geral, que os estudos que tratam da temática das estratégias familiares procuram revelar que o trabalho doméstico e extradoméstico, a produção de bens para o mercado e para o auto-consumo, a migração, a construção e manutenção das redes familiares e sociais de apoio constituem os principais componentes disponíveis para que os domicílios de baixos rendimentos tornem possível sua reprodução cotidiana e geracional.

Como poderá ser constatado mais à frente, em função das diferentes contribuições que foram surgindo, as quais procuravam cobrir a temática das estratégias familiares, é que se pôde — passo a passo, ou seja, paulatinamente — superar os supostos iniciais de racionalidade econômica, de unidade e harmonia na organização e na dinâmica interna dos domicílios. Prova maior dessa superação é que alguns estudos sobre estratégias familiares passaram a contemplar, de forma bastante explícita, a possibilidade de tensões, conflitos e, até mesmo, violência entre os diferentes membros que compõem o domicílio.

Ainda de acordo com a perspectiva analítica indicada por Acosta, com essa espécie de evolução permitida pelo avançar dos estudos sobre estratégias familiares, conseguiu-se, também, desconstruir determinados pontos de vista que, de certo modo, pareciam enraizados. Um deles foi, sem sombra de dúvida, a desmistificação do efeito homogeneizador da classe social na determinação das possibilidades de vida dos domicílios e o reconhecimento de que os indivíduos podem vir a apresentar um papel mais ativo na interação que mantêm com as restrições impostas pela estrutura social.

Por outro lado, esses novos olhares que foram aparecendo em relação às estratégias familiares permitiram perceber qual a influência das características vitais dos domicílios — tamanho, composição de parentesco e ciclo vital familiar — na disponibilidade e uso da força de trabalho de seus diferentes membros e nas possibilidades para construir e manter, em bom estado, as redes de relações sociais, as quais constituem um componente fundamental das estratégias dos domicílios mais pobres.

Como será assinalado adiante, os trabalhos que se inscrevem nessa perspectiva indicam que a situação de desvantagem de algumas categorias de domicílios pode ser explicada, em boa medida, pelas restrições impostas pela própria estrutura familiar desses domicílios e que se manifestam em restrições para manter funcionando as redes de relações sociais.

- **Classes sociais e estratégias de sobrevivência<sup>12</sup>**

A noção de classe social revela-se crucial dentro dessa linha de trabalho, visto que permeia toda a análise que nela é desenvolvida. Nessa medida, cabe aqui tecer alguns comentários de modo a fornecer os elementos teóricos utilizados pelos pesquisadores que fundam essa linha

---

<sup>12</sup> Como muito bem salienta Bilac (1978), o conceito de estratégias de sobrevivência, apesar de utilizado para desenvolver uma perspectiva de inspiração marxista, não tem origem nessa corrente de pensamento, sendo, em verdade, tomado de empréstimo de outros paradigmas.

na análise que realizam da família enquanto grupo parcial no interior das classes trabalhadoras.

Inicialmente, é preciso dizer, apoiado na leitura de Montali e Patarra (1982), que o ponto de partida comum a todos os trabalhos inscritos nessa linha de trabalho é a sociedade dividida em classes sociais. Em função da adoção desse partido teórico-metodológico, a preocupação dos estudiosos que a compõem deixa de ser a reprodução do ponto de vista individual e passa a ser a forma como se dá a geração de novos indivíduos relacionada à estrutura de classe.

Essa estrutura de classe, por sinal, é considerada por esses estudiosos — mesmo assumindo por pressuposta uma perspectiva histórica — como dada. As análises que se sucedem, segundo informam essas duas autoras,

[...] limitam-se a discutir as possíveis vinculações entre a inserção dos indivíduos na produção social e a reprodução biológica, social e de suas condições de existência referidas às classes dos mesmos, não se detendo, entretanto, na discussão ou explicitação dos processos dinâmicos das sociedades envolvidas.

Em alguns casos, a análise avança no sentido de apreensão dos outros elementos de importância na complexa teia de relações sociais, levando em conta a existência de modos de produção distintos, presentes na formação social capitalista. Nessa perspectiva, a reprodução se relaciona não apenas à inserção diferencial dos indivíduos na estrutura de classes, mas também à participação dos mesmos nos diferentes modos de produção (MONTALI; PATARRA, 1982, p. 18).

- A influência do pensamento marxista

Toda a discussão feita sobre classe social é derivada do pensamento marxista. Isso é conduzido dessa forma apesar do marxismo, como bem lembra Bilac (1991), não deter o monopólio da categoria “classe social” nem, muito menos, se constituir na única tentativa de teorização da relação família/classe social<sup>13</sup>. A razão que justifica toda essa influência que se observa da teoria marxista encontra-se no fato de que é no seu interior, em virtude da “centralidade absoluta das relações de classe na concepção que esta tem da sociedade e da história, que a análise da relação família/classe social se revela em toda a sua complexidade” (BILAC, 1978, p. 78).

Na perspectiva teórica indicada por Marx, existe a convicção de que as relações de classe são essencialmente relações de produção e de que estas, por sua vez, determinam necessariamente as relações de troca, distribuição e consumo. O argumento utilizado por ele para validar esse

---

<sup>13</sup> Conforme ela própria alerta, Parsons já havia, anos antes, tentado realizar essa tarefa do ponto de vista estrutural-funcionalista.

seu ponto de vista baseia-se em um entendimento muito simples em relação à forma de operação do sistema capitalista de produção. Segundo a sua perspectiva teórica, os agentes sociais que, submetidos a relações capitalistas de produção, participam do processo de produção vendendo a sua força de trabalho, só podem vir a participar do processo de distribuição — conseguindo satisfazer as suas necessidades de subsistência — de um modo determinado, que é justamente por meio dos salários que auferem com a venda de sua força de trabalho. Em face desse esquema, torna-se evidente que a posição desses agentes no processo de produção, ou seja, a posição de classe que ocupam, é, de igual modo, sua posição no processo de distribuição e no processo de consumo.

Não obstante isso seja uma verdade irrefutável, é preciso ter o cuidado de lembrar que, quando se pensa em termos de sistema capitalista de produção, a classe trabalhadora não se reduz, ou melhor, não comporta exclusivamente aqueles trabalhadores que vendem a sua força de trabalho, ou seja, os trabalhadores assalariados. A ela também pertencem outros tipos de trabalhadores, a exemplo dos autônomos e dos camponeses.

Expostas essas idéias, resta saber de que modo todo esse entendimento existente sobre classe social e, em especial, sobre a classe trabalhadora e a maneira como esta se reproduz fornece elementos para que se possa realizar a análise da família. Isso só é possível a partir do momento em que se assume como verdadeiros os seguintes princípios básicos: 1) “que o processo de reprodução do capital é também o processo de reprodução da força de trabalho”<sup>14</sup> e 2) “que a matéria-prima desta força de trabalho, no limite, é energia humana, capacidade de trabalhar e, portanto, inseparável da figura do trabalhador”. Na medida em que se reconhece a validade desses princípios, passa a ser importante a compreensão do modo como esse trabalhador é produzido, fato esse que, naturalmente, envolve os elementos que informam a respeito do ambiente familiar, já que é aí o local onde ocorre essa produção de trabalhadores (BILAC, 1978, p. 78).

Conforme indica Campanário (1983), a reprodução da força de trabalho no capitalismo é um processo complexo que pode ser dividido em três partes, duas das quais se dão no seio da unidade familiar:

---

<sup>14</sup> Nunca é demais lembrar que, segundo a posição teórica defendida por Marx, é impossível compreender o capital sem levar em consideração o seu contrário, a sua antítese, ou em outros termos, o trabalho assalariado. Esse é o velho princípio dialético, o qual, em linhas gerais, se consubstancia na idéia de que a realidade só pode ser apreendida através do método dialético, que envolve a noção de movimento, de onde surge a idéia de contradição - manifestada sempre na existência de uma tese e de uma antítese - que dá margem ao surgimento de uma unidade de contrários - representada na concepção de síntese.



1 – Reproducción a nivel del proceso de producción capitalista: la producción de bienes de consumo (salarios), hecha por los que venden la fuerza de trabajo para los capitalistas.

2 – Reproducción a nivel de la unidad familiar:

a) Producción de hijos: parcialmente producidos en el núcleo familiar y cuya fuerza de trabajo será puesta en venta posteriormente. Serán productores de plusvalía para los capitalistas, permitiendo la continuidad del proceso de acumulación del capital;

b) Producción de servicios domésticos: son hechos en su mayor parte por la mujer y no entran en el mercado, ni son mercancías. No son por lo tanto valores de uso social, ni producen plusvalía para los burgueses, al menos directamente (CAMPANARIO, 1985, p. 243-244).

Na visão dos estudiosos que conduziam suas pesquisas baseadas nos pressupostos acima referidos, ao ser vista por esse prisma — como epicentro da produção de trabalhadores, viabilizada a partir da articulação entre trabalho assalariado e trabalho doméstico, e não apenas e exclusivamente como se pensava, como o principal centro do consumo “improdutivo”, “individual”, nas classes trabalhadoras — poder-se-ia compreender o verdadeiro papel da família no sistema capitalista.

Diante desse novo entendimento, como bem expõe Bilac,

[...] uma nova determinação estruturaria a família das classes trabalhadoras na sociedade capitalista: a articulação entre a venda da força de trabalho e a produção de valores de uso pelo trabalho doméstico. A venda da força de trabalho, garantindo o salário que é trocado por mercadorias de subsistência — a casa, o alimento, o vestuário. O trabalho doméstico, transformando estas mercadorias em valores de uso aptos para o consumo final. Através dessa articulação garantir-se-ia, simultaneamente, não só a reprodução cotidiana do trabalhador individual como também sua reprodução geracional através dos filhos<sup>15</sup> (BILAC, 1978, p. 78).

Como pode-se perceber, essa articulação na qual se assenta a família trabalhadora implica, necessariamente, em que para que alguns de seus membros possam participar da produção social, outros devem realizar as tarefas de lavar, cozinhar, passar, etc.<sup>16</sup>. Isso significa dizer, em outros termos, que tal articulação encerra certa diferenciação de papéis no interior da família entre os seus membros, levando uns a assumirem a condição de provedores e outros a de consumidores.

Nesse esquema, os gastos que são realizados com vistas a garantir a manutenção de todos os

<sup>15</sup> Ao realizar essa leitura, de como estaria estruturada a família pertencente às classes trabalhadoras, os referidos estudiosos, acertadamente, não deixavam escapar o fato de que a família burguesa, assim como a trabalhadora, também se constitui como unidade de consumo. Porém, como eles bem alertam, na burguesia o sentido de unidade de consumo é completamente diferente daquele que é conferido à família trabalhadora, posto que na burguesia está relacionado à reprodução dos agentes do capital, aos títulos de propriedade e à transferência dos patrimônios individuais.

<sup>16</sup> Tais atividades, como parece óbvio, não deixam de ser uma produção de valores de uso, uma forma de economia doméstica, indispensável à reposição da força de trabalho consumida no processo de produção, nos moldes capitalistas de constituição da sociedade (BILAC, 1978).

membros da família partem de um fundo e/ou orçamento comum. Tal ocorrência obriga, portanto, todos eles a terem que dividir a moradia, a alimentação e a sujeitarem o seu consumo individual — em coisas como educação, saúde, vestuário e lazer — às possibilidades de aquisição desse orçamento comum.

É interessante observar que mesmo em face dessa sujeição, não se exclui a possibilidade de se verificar certa independência do consumo individual de alguns membros da família — situação essa que dá origem a diferenças sensíveis de níveis e tipos de organização desse consumo —, tendo em vista que categorias de sexo, idade, papéis sociais exercidos no interior da família e fora dela pelos seus diversos membros, por serem valorizadas diferentemente, conduzem a discriminações de necessidades específicas de cada um deles. Esse fato, como seria natural esperar, torna possível a ocorrência de um consumo individual diferenciado, contudo sempre subordinado ao consumo coletivo (BILAC, 1978).

Pelos argumentos que foram discutidos até aqui, pode ter ficado a falsa impressão de que tais estudiosos defendiam a tese de que as famílias reproduzem as classes sociais. Na realidade, a idéia que julgavam ser verdadeira era a de que a reprodução nas classes está subordinada à reprodução das classes. Em virtude desse ponto de vista, pode-se afirmar que eles estavam convencidos de que as determinações de classe produzem diferentes estruturas familiares, com funções e significados específicos.

Depois de ter realizado toda essa discussão, da articulação entre a venda da força de trabalho e a produção de valores de uso pelo trabalho doméstico — que, como se viu, estrutura a vida das famílias pertencentes à classe trabalhadora —, é importante fazer menção a uma passagem contida no *Capital* em que Marx discute a apropriação de forças de trabalho suplementares pelo capital, mais precisamente, o trabalho feminino e o trabalho infantil, visto que ela “aparentemente” nega a possibilidade de ocorrência dessa articulação, mas que na realidade só apresenta uma outra potencialidade extraordinária que tem o sistema capitalista de produção — que é fazer expandir, sem nenhuma restrição quanto a sexo e a idade, a quantidade de trabalhadores assalariados. Essa é, decerto, uma das mais brilhantes conclusões desse pensador em relação ao modo de funcionamento do sistema capitalista de produção.

Na referida passagem, Marx assevera que

[...] à medida que a maquinaria torna a força muscular dispensável, ela se torna o meio de utilizar trabalhadores sem força muscular ou com desenvolvimento corporal imaturo, mas com membros de maior flexibilidade. Por isso, o trabalho de mulheres e crianças foi a primeira palavra-de-ordem da aplicação capitalista da maquinaria! Com isso, esse

poderoso meio de substituir trabalho e trabalhadores transformou-se rapidamente num meio de aumentar o número de assalariados, colocando todos os membros da família dos trabalhadores, sem distinção de sexo nem idade, sob o comando imediato do capital. O trabalho forçado para o capitalista usurpou não apenas o lugar do folguedo infantil, mas também o trabalho livre no círculo doméstico, dentro de limites decentes, para a própria família (MARX, 1996, v. II, p. 28).

Isso, evidentemente, conforme a sua interpretação, provocou serias repercussões negativas no valor da força de trabalho daquele que, antes dos avanços tecnológicos trazidos pela maquinaria, era o principal responsável pela manutenção da família, no caso o homem adulto. De acordo com as palavras do próprio Marx,

[...] o valor da força de trabalho era determinado pelo tempo de trabalho não só necessário para a manutenção do trabalhador individual adulto, mas para a manutenção da família do trabalhador<sup>17</sup>. A maquinaria, ao lançar todos os membros da família do trabalhador no mercado de trabalho, reparte o valor da força de trabalho do homem por toda a sua família. Ela desvaloriza, portanto, sua força de trabalho. A compra de uma família parcelada, por exemplo, em 4 forças de trabalho, custa, talvez, mais do que anteriormente a compra da força de trabalho do cabeça da família, mas, em compensação, surgem, 4 jornadas de trabalho no lugar de uma, e o preço delas cai proporcionalmente ao excedente de mais-trabalho dos quatro em relação ao mais-trabalho de um. Agora, quatro, precisam fornecer não só trabalho, mas mais-trabalho para o capital, para que uma família possa viver (MARX, 1996, v. II, p. 28-29)

Por ser uma das passagens mais importantes do *Capital*, deve-se analisar os seus termos com bastante cuidado, tendo em vista que uma leitura apressada pode sugerir e/ou suscitar interpretações imprecisas e, por conseguinte, incorretas em relação ao modo de funcionamento do sistema capitalista de produção. Esse é o caso, por exemplo, de quando se questiona por que o valor da força de trabalho é determinado pelo tempo de trabalho necessário não só para a manutenção do trabalhador individual adulto, mas para a manutenção da sua família.

Quando se observam os argumentos que são listados para justificar a ocorrência dessa situação, à primeira vista parece que o trabalhador, além de ser impulsionado a vender a sua força de trabalho ao capitalista, é igualmente impulsionado a ter filhos. Essa é a interpretação equivocada a que se chega — a partir de uma leitura linear — quando se toma por suposto que a reprodução biológica assume no capitalismo um caráter social que é função dos interesses da acumulação de capital e não dos interesses dos trabalhadores que decidem, eventualmente, ter filhos.

---

<sup>17</sup> Isso ocorre dessa forma porque o capitalismo necessita da substituição da força de trabalho, tendo em vista que esta se desgasta (esforço físico e/ou intelectual, idade), se invalida (velhice, acidente de trabalho) ou simplesmente morre.

Como bem coloca Campanário (1985), para que a classe trabalhadora tenha filhos, os salários têm que ser substituídos por uma quantidade de bens de consumo tal que reproduza não apenas a força de trabalho daqueles que a vendem, mas também de suas mulheres e filhos. Nessa situação, afirma ele, os salários reproduzem a força de trabalho em termos sociais e são a base material que permite a existência da família como núcleo substituidor (filhos) e regenerador da força de trabalho.

É inquestionável que o trabalhador vende sua força de trabalho por uma necessidade estrita de sobrevivência. Não obstante, seria pouco e/ou nada razoável supor que a produção de filhos por parte dos trabalhadores faça parte do conjunto de suas necessidades de sobrevivência, tendo em vista que os salários que recebem — como contrapartida da venda da força de trabalho — não os obriga a ter filhos.

Como muito bem expõe Campanário (1985), é certo que com o salário se pode ter filhos, alimentá-los e cuidar deles, porém é muito mais certo que com este mesmo salário se vive melhor sem ter esses filhos, uma vez que não tê-los implica um salário real *per capita* maior o que, por conseguinte, faculta ao trabalhador a possibilidade de gozar de uma melhor condição de vida.

Nesse ponto, não se pode perder de vista que, no capitalismo avançado, a família é essencialmente consumidora e não produtora. Por essa razão, tudo que é produção e que significa minimização do salário é descartado no núcleo da família. Nessa medida, torna-se inevitável admitir que o individualismo passe a ser um mecanismo derivado da forma de reprodução da força de trabalho. Já que as coisas acontecem nesses termos, como então se poderia explicar o fato dos indivíduos terem filhos?

Tendo em vista que a resposta para esse questionamento não é encontrada no processo de acumulação capitalista — derivada, portanto de fatores puramente econômicos — resta imaginar, de maneira correta, que a sua explicação deva, necessariamente, contemplar a existência de fatores que atuem no campo da ideologia, de tal modo a condicionar as pessoas a reproduzir-se biologicamente<sup>18</sup>.

E é justamente a classe dominante — no caso a classe capitalista — que se encarrega de criar

---

<sup>18</sup> A reprodução biológica acontece devido à ocorrência de dois fatores básicos: 1) os salários que são pagos para a reprodução da força de trabalho social (que é a sua base material) e 2) a ideologia dominante que condiciona as pessoas a terem filhos, em certa quantidade conveniente.

os elementos ideológicos capazes de impor aos trabalhadores um padrão de comportamento reprodutivo que lhe seja conveniente. O fato curioso em todo esse processo é que, quando esses elementos ideológicos estão em plena atuação, a classe dominante em nenhum momento aparece como aquela que de fato se favorece.

Como esclarece Campanário,

[...] la motivación ideológica debe ser tal que se tenga la sensación de que los hijos, la familia, etc., son algo necesario para el bienestar de los obreros en general y no algo necesario para el bienestar de los capitalistas, que es lo que en realidad ocurre. Los hijos deben ser vistos por los padres como algo para sí (como algo que produce bienestar, placer, seguridad, amor, etc., para los padres) y no como algo que está siendo hecho para la producción futura de plusvalía para los capitalistas, como algo para otros. Los hijos deben ser vistos además, como propiedad de los padres. Así, la ideología debe ser tal que cree una falsa conciencia con respecto al papel de los hijos en la sociedad. La familia pasa a ser, en el capitalismo avanzado, una productora de mercancías (fuerza de trabajo potencial), cuya motivación en tanto que productora es ideológica y aparentemente para sí (CAMPANARIO, 1985, p. 249).

Nesse ponto, é preciso esclarecer que esse tipo de leitura feita por Campanário — que procura analisar como o desenvolvimento das forças produtivas possibilita a forma capitalista de produção e determina um comportamento peculiar na classe social que está submetida aos desígnios do capital — embora contenha certa consistência, sofre de uma fragilidade, qual seja, ser um tanto quanto mecanicista. Isso porque nela pode-se perceber, com relativa facilidade, uma relação unidirecional (determinista) entre o desenvolvimento das forças produtivas e alterações na dinâmica populacional e na organização familiar. Sendo assim, ela deixa, obviamente, de levar em conta algo que realmente interessa: as contradições que podem ocorrer nesse processo, bem como as mediações que o nível superestrutural introduz no mesmo (MONTALI; PATARRA, 1982).

Outros trabalhos, mesmo apoiados nos pressupostos que fundamentam a lei da população da acumulação capitalista, procuram, de certo modo, cobrir as lacunas existentes em interpretações como essa que foi fornecida por Campanário. Esse é o caso, por exemplo, da contribuição de Singer (1982). Este autor considera, de maneira acertada, que o desenvolvimento capitalista de uma dada sociedade concreta não pode ser analisado e apreendido criticamente mediante o estudo única e exclusivamente do funcionamento das leis de reprodução do capital.

De modo diferente da argumentação estruturada por Campanário, onde a maioria das colocações sugere, claramente, certa “adequação” entre capital e população — sendo que esta

última é colocada como tendente à responder, de maneira satisfatória, as demandas do primeiro —, a análise de Singer está, fundamentalmente, interessada em considerar as vinculações entre capital e dinâmica populacional como um movimento permeado de contradições.

Ademais, Singer não deixa escapar, na análise que realiza, também de forma acertada, que há outros modos de produção coexistindo com o modo de produção capitalista. Essa sua postura analítica leva-o a afirmar, para o caso brasileiro, que a análise da formação de dois tipos de população (adequada e excedente) obriga, necessariamente, que se conheçam as leis de população de todos os modos de produção, ou pelo menos dos principais, que formam a sua estrutura sócio-econômica.

Pelo que se disse até aqui, pôde-se constatar que, sob a influência da teoria marxista, passou-se a buscar, nos trabalhos acima listados, a explicação para o comportamento reprodutivo, para as taxas de fecundidade, para a reprodução da população e da força de trabalho não mais em atributos individuais, mas em atributos estruturais historicamente situados e economicamente determinados. Com efeito, o objetivo de todos eles era o vislumbramento dos nexos entre a acumulação capitalista, as relações de produção, as classes sociais e a reprodução da população (LOYOLA, 1983).

Voltando à questão das implicações da mecanização — mobilização para o trabalho por parte das mulheres e crianças —, é importante dizer, de passagem, que essa parece ter sido uma das marcas indeléveis do desenvolvimento do capitalismo no Brasil, pelo menos nos seus estágios iniciais.

A razão que justifica essa relativização temporal procede do fato de que data, também, desse mesmo momento a promulgação, nesse país, dos direitos trabalhistas. Tal legislação, que tinha como seu maior baluarte a defesa, intransigente, de um tipo específico de família dependente do salário masculino e dos serviços domésticos femininos, teve como consequência, entre outras coisas, como muito bem expõe Pena (1981), a tendência à exclusão das mulheres do mercado de trabalho. É, precisamente, por esse motivo que se observa um retorno e uma fixação das mulheres na esfera doméstica nos anos que se seguem, fato esse que só é revertido, ainda que de forma tímida, muito tempo depois, mais precisamente nos anos 1970, em meio a reivindicações e demandas trazidas pelo movimento feminista.

Curiosamente, esse afastamento compulsório das mulheres do mercado de trabalho não significou que o trabalho feminino deixou de ser importante para a manutenção e/ou

sobrevivência familiar. E isso se deu em função, justamente, do fato de que essa mesma legislação trabalhista definiu que o valor do salário mínimo deveria — ao invés de garantir a sobrevivência da família do trabalhador — ser suficiente, apenas, para garantir a sua reprodução individual.

Isso, como não poderia deixar ser, acabou por implicar em um fortalecimento do papel das mulheres no âmbito da economia doméstica, na produção de valores de uso para o consumo dos membros da família, bem como trouxe uma expectativa de que, de alguma forma, elas viessem a contribuir no rendimento familiar, dedicando-se a algum tipo de atividade que lhes permitissem auferir qualquer rendimento.

Quem defende essa tese é Paoli (1984), após se dedicar ao estudo do processo de formação da família operária brasileira, ocorrido nas décadas de 1930 e 1940. Na visão dessa autora, a reiteração, ao longo do processo de industrialização da economia nacional, da mobilização do trabalho feminino e infantil, permite pensá-la como algo constitutivo da formação do mercado de trabalho urbano. Nessa medida, ela não pestaneja em concluir, assim como o tinha feito Marx em meados do século XIX, que a importância do trabalho feminino e infantil para a reprodução operária mostra que a proletarização é um processo que envolve não indivíduos, mas sim a família através do assalariamento de todos os seus membros.

Na realidade, essa mobilização é apenas um dos expedientes de que a classe trabalhadora no Brasil lançou mão — como bem coloca Telles (1988, p. 1) — para, desde sempre, “fazer frente aos salários insuficientes, à rotatividade e instabilidade ocupacional, ao desamparo em que se encontram os desempregados, à precariedade da assistência social, etc.”<sup>19</sup>. Um outro foi, conforme indica essa mesma autora, as várias atividades empreendidas na esfera doméstica, as quais vão “desde a produção dos valores de uso necessários à reprodução da força de trabalho, as formas complementares de obtenção de rendimentos complementares e que se apóiam na rede de sociabilidade existente nos próprios locais de moradia, passando ainda pelos mecanismos informais de previdência social até a autoconstrução da casa própria”.

Sublinhadas essas especificidades da realidade brasileira, cabe dizer ainda que paradoxalmente essa mesma mecanização que compulsoriamente mobiliza a força de trabalho de mulheres e crianças, “abrindo-lhes”, portanto, as portas do mercado de trabalho, não necessariamente, e Marx explicou isso com grande maestria, eleva o número de trabalhadores

---

<sup>19</sup> Essas questões serão exploradas, em maior profundidade, mais à frente quando se discutir a questão da modernização contraditória da economia nacional.

empregados. O seu efeito final, na verdade, como ele próprio explica, é diametralmente oposto à ampliação do emprego. Isso ocorre porque, segundo o seu entendimento, o desejo de lucro leva o capitalista a reduzir constantemente os custos da produção, seja por meio de uma grande divisão do trabalho e/ou então através da introdução e aperfeiçoamento da maquinaria.

Tendo em vista que a mecanização produz um excedente que é explorado pelos donos dos meios de produção — que são os capitalistas — e, ao mesmo tempo, eleva a produtividade do trabalho, existe uma tendência natural esboçada por eles de reinvestir o lucro que auferem na aquisição de mais máquinas, serviços e matérias-primas.

Assim sendo, com o passar do tempo, à medida que o capitalismo se desenvolve e que se utiliza da maquinaria a ritmo crescente, os custos de produção passam a expressar cada vez mais os custos de depreciação da maquinaria e cada vez menos a espelhar os custos do trabalho assalariado. Esse fenômeno é qualificado, no arcabouço teórico marxista, de mudança na composição orgânica do capital que é inerente ao crescimento da riqueza social: o capital constante (dinheiro utilizado para adquirir e depreciar maquinaria e matérias-primas) aumenta em relação ao capital variável (dinheiro para adquirir força de trabalho).

Desse modo, explica Marx, à medida que o desenvolvimento econômico capitalista vai aumentando, a demanda relativa de trabalho vai se arrefecendo. Diante dessa situação, é preciso que se verifiquem taxas de crescimento econômico cada vez mais altas para absorver as novas ofertas no mercado de trabalho e manter os postos de trabalho já existentes, caso contrário o que se constata é o crescimento vertiginoso no número de desempregados.

- A contribuição de Joaquín Duque e Ernesto Pastrana

Como já indicado anteriormente, os pesquisadores que, na América Latina, primeiro discutiram o conceito de estratégias foram Duque e Pastrana, no Chile, em 1973, no trabalho denominado “Las estrategias de supervivencia económica de las unidades familiares del sector urbano: una investigación exploratoria”, o qual tinha o propósito de analisar as estratégias de sobrevivência das famílias pertencentes aos setores menos privilegiados do ponto de vista do rendimento ou setores populares, como são vulgarmente conhecidos.

Nesse primeiro momento, a grande tese defendida por eles era a de que aspectos tais como a participação das mulheres e filhos no mercado de trabalho, os níveis de rendimento e de consumo das famílias e, especialmente, o comportamento reprodutivo do casal, estavam



condicionados pela estratégia de sobrevivência da família, a qual estava, por seu turno, determinada pela inserção do chefe da unidade doméstica na estrutura produtiva. Segundo a perspectiva de análise proposta por eles, essa hipótese básica acerca da relação entre a inserção social do chefe do domicílio e as características da estratégia de sobrevivência tornava possível a construção de tipologias familiares que vinculavam a cada classe social um tipo específico de estrutura e organização interna da família.

No Brasil, quem adota uma linha de trabalho semelhante a essa lançada por Duque e Pastrana, conforme revela Guimarães (1998), é Durham (1976), Macedo (1979) e Bilac (1978). Esta última, inclusive, escreve uma dissertação de mestrado que, depois de defendida, foi transformada no livro intitulado “Famílias de trabalhadores: estratégias de sobrevivência — a organização da vida familiar em uma cidade paulista”.

É imprescindível destacar que, tanto no trabalho de Duque e Pastrana quanto nos desses outros autores que também se dedicam ao estudo das estratégias de sobrevivência, a família era considerada como um dos componentes de um dado sistema social que interage com outras instituições, outros grupos sociais que, ao mesmo tempo em que os afeta, é por eles afetada. Por essa razão, comenta Bilac (1978, p. 20), é que “as explicações para certos fenômenos que ocorrem em sua estrutura não seriam buscadas simplesmente na ocorrência da industrialização, mas na estrutura social do sistema inclusivo e, basicamente, na estrutura de classes”. Essa forma de entendimento se revelaria correta, segundo a visão dessa autora, em virtude do fato de que

[...] as diversas classes sociais, com condições concretas de vida diferentes, podem gerar diferentes configurações estruturais da família, tanto no plano associativo quanto no plano ideológico. Nesses termos, as tensões e pressões advindas de processos sociais mais amplos, tais como a urbanização, a industrialização, a comunicação de massas, podem ter efeitos diferentes sobre as famílias de classes sociais diversas, efeitos estes que não configuram necessariamente um processo de “desorganização” ou “desintegração” (BILAC, 1978, p. 20).

O grande achado desse estudo conduzido por Bilac foi constatar que as estratégias de sobrevivência das famílias diferenciavam-se segundo a inserção ou situação de trabalho dos seus membros. Segundo o argumento que sustenta, nas famílias dos trabalhadores estavam presentes formas diferenciadas de articulação entre as fases do ciclo de vida doméstico e a possibilidade de utilização dos seus membros para a complementação da renda familiar.

Assim sendo, ela conclui que enquanto no início do ciclo a sobrevivência podia ser assegurada com o trabalho de um chefe provedor — situação essa que prevalecia, sobretudo, entre os trabalhadores manuais qualificados da indústria —, nas etapas subseqüentes a

sobrevivência passava a depender cada vez mais intensamente do trabalho dos filhos cujo afastamento, quando trabalhadores adultos, terminava por comprometer a sobrevivência dos demais membros, principalmente os pais idosos.

- A contribuição de Susana Torrado

Cinco anos depois de Duque e Pastrana lançarem o seu trabalho, portanto em 1978, surge Torrado e retoma o conceito de estratégia de sobrevivência, com o objetivo de elaborar — a partir das implicações do enfoque histórico-estrutural — uma sistematização teórico-metodológica que desse conta da relação existente entre as classes sociais, as famílias e o comportamento demográfico. Esse seu objetivo se justificava tendo em vista que, conforme ela própria assinala,

[...] el estudio sociológico de los fenómenos demográficos en América Latina, hasta no hace mucho tiempo se caracterizaba por un abordaje que consistía en relacionar, por un lado, el comportamiento (fecundidad, mortalidad, migración, participación en la actividad, etc.) de individuos considerados “atomísticamente” y, por otro, ciertos “factores” socio-económicos aprehendidos también en forma aislada con prescindencia de todo principio unificadorio.

El progresivo desarrollo de estudios multidisciplinarios en el área poblacional debilitó de manera sensible este esquema interpretativo al tiempo que facilitó la emergencia de una aproximación histórico-estructural que trata de rescatar, en el marco del análisis específico de situaciones concretas, el estudio de la relación entre fenómenos de nivel macrosocial (estructuras) y de nivel micros social (comportamientos) a través de instancias mediadoras tales como las clases sociales y la familia (TORRADO, 1978, p. 343).

No entendimento de Montali e Patarra (1982), o Grupo de Trabalho sobre o Processo de Reprodução da População da CLACSO retomou a perspectiva histórico-estrutural para elaborar uma proposta voltada para a análise da reprodução da população. A partir de uma análise da maneira como se vinha abordando o estudo da dinâmica populacional na região, o grupo identificou dois aspectos especialmente questionáveis: um se referia ao caráter ideológico dos estudos; o outro dizia respeito à sua insuficiência do ponto de vista teórico-metodológico.

A crítica ao aspecto ideológico é uma crítica a uma visão de mundo, a da teoria da modernização, como perspectiva para analisar tanto o desenvolvimento econômico das sociedades latino-americanas quanto sua dinâmica demográfica. No aspecto teórico-metodológico, a crítica dirigia-se à inexistência de referências teóricas explícitas; os estudos sobre a dinâmica da população se caracterizavam pela investigação de associações entre variáveis socioeconômicas e variáveis demográficas e o esforço se orientava a tratar de identificar os momentos de transição das variáveis demográficas — especialmente a fecundidade — sem se preocupar em analisar, em um contexto histórico específico, as

determinações sociais mais globais dos fenômenos.

Na linha de raciocínio desenvolvida por Torrado, as classes sociais são definidas tanto em termos de determinações estruturais — as relações de produção — quanto superestruturais — as práticas jurídicas, políticas e ideológicas. A família, por sua vez, é percebida como sendo o âmbito onde se determina a posição social de boa parte dos agentes sociais de uma sociedade e como instância mediadora e unidade de análise no estudo da estrutura de classe de uma sociedade específica. Nesse sentido, não é possível proceder a uma análise da estrutura de classe de uma sociedade sem considerar a família. Essa autora chama atenção para o fato de que tal como as classes sociais, as famílias possuem determinações estruturais — fundamentalmente econômicas — e superestruturais — jurídicas e ideológicas.

Ela, para comprovar essa sua tese tem, evidentemente, que responder a pergunta: como se manifesta a influência da estrutura de classes sobre a família? De acordo com a argumentação que desenvolve, as unidades familiares em cada classe social — com base nas suas condições de existência, as quais definem a sua posição de classe — desenvolvem estratégias de sobrevivência com vistas a assegurar a reprodução material e social do grupo e de cada um de seus membros. Esse seu entendimento a leva a concluir que o comportamento demográfico dos indivíduos deve ser compreendido à luz ou a partir das estratégias de sobrevivência das famílias.

Essas estratégias, segundo o seu ponto de vista, tornam possível a reprodução da força de trabalho no seio da família, ao tempo que envolvem tanto a adoção de padrões migratórios e de uma divisão do trabalho por idade e sexo (participação total, parcial ou não participação em atividades econômicas), quanto a adequação do comportamento associado à nupcialidade e à constituição da prole.

Acosta (2003) alerta que Torrado maneja o conceito de comportamento demográfico — quando o aplica à família — em um sentido amplo, no que inclui os padrões de participação econômica por idade e sexo junto com as pautas de formação e dissolução de uniões — a nupcialidade —, de fecundidade, de mortalidade e de migração.

Uma outra questão — derivada dessas formulações de Torrado — que também é por ela esclarecida é como os comportamentos demográficos individuais se manifestam sobre a família. De acordo com a sua perspectiva de análise, o comportamento demográfico dos indivíduos define as características sócio-demográficas do grupo familiar ao qual pertencem. Em outras palavras, isso é o mesmo que dizer que a estrutura da família é a cristalização do comportamento demográfico de cada um de seus membros.

– A contribuição de Pzeworski (crítica ao trabalho de Torrado)

A contribuição dada por Pzeworski (1982) para o debate que tentava esclarecer a relação entre as classes sociais e as estratégias de sobrevivências postas em prática pelas famílias coloca-se em uma posição teórica completamente distinta da que é fornecida por Torrado. Em verdade, todo o discurso que esse autor constrói é estruturado no sentido de desmistificar o possível efeito diferenciador das classes sociais sobre o comportamento individual e familiar, tal como insistia Torrado nas suas investigações.

Nesse sentido, ele adotava uma postura questionadora em relação à validade da hipótese de comportamentos heterogêneos entre classes sociais diferentes e homogêneos quando se trata de classes sociais específicas. O propósito maior desse posicionamento teórico de Pzeworski consistia em procurar reivindicar o papel ativo dos indivíduos e das famílias na organização de suas estratégias e em resposta aos condicionantes associados aos mais variados processos e instituições sociais.

Ele deixa muito claro a sua posição crítica em relação aos argumentos de Torrado quando afirma que a busca de diferenciais interclasses e de homogeneidade intraclasse deveria ser teórica e metodologicamente irrelevante no esquema de análise proposto por essa autora. Segundo o ponto de vista que ele defende, a crença de que a classe social tem o objetivo de homogeneizar a conduta demográfica individual e familiar é

[...] consecuencia natural de los enfoques que tratan a la clase social como depósito de predisposiciones de conducta, pero no es una consecuencia lógica del concepto de clase visto en el contexto de las estrategias. Si la clase social es un depósito de “actitudes” y las actitudes constituyen predisposiciones de conducta, entonces, sin importar las circunstancias, se esperaría que la conducta fuera homogénea en el interior de una clase social e heterogénea en clases diferentes. Sin embargo, si tratamos las relaciones sociales, tanto las de producción como las de reproducción, como una estructura de opciones, entonces la clase social no es dada como objeto y los comportamientos no deberían ser homogéneos con respecto a sus posiciones dentro de las relaciones de producción (PZEWORSKI, 1982, p. 82).

Em outros termos,

[...] si hemos de comprender el efecto que tiene la clase social en el comportamiento demográfico y económico de los individuos, debemos tener la capacidad de construir la forma en que las condiciones objetivas estructuran las opciones posibles para las personas localizadas en las relaciones de producción socialmente definidas. Ser un trabajador no significa “compartir la norma” de tener cierta cantidad de hijos... Ser un trabajador significa enfrentarse a una estructura particular de opciones, no haber optado (PZEWORSKI, 1982, p. 82).

Como se pode constatar, ao disparar essa crítica à Torrado — que supõe no seu estudo a homogeneidade dos indivíduos com idêntica inserção na estrutura social —, Pzeworski faz

questão de ressaltar a diferenciação entre as estratégias e as predisposições de conduta. Ao agir desse modo, ele propõe conceber as relações sociais, de produção e de reprodução, como uma estrutura de opções, associando cada alternativa de ação ao seu grupo particular de conseqüências.

É interessante ressaltar que, segundo a linha de raciocínio desenvolvida por esse autor, as relações sociais — pensadas por ele, como já se disse, em termos de uma estrutura de opções — determinam as condições reais de vida dos indivíduos e das famílias. A conformação dessa realidade não elimina, contudo — no seu esquema de análise —, a possibilidade de que esses indivíduos e famílias, dentro dos limites fixados por essa estrutura de opções, possam vir a desempenhar um papel dinâmico e transformador das relações sociais. Esse ponto de vista defendido por Pzeworski está alicerçado na idéia de que

[...] múltiplos aspectos contribuem para configurar um mundo valorativo heterogêneo no interior de grupos e classes; por isto mesmo, os valores, representações, significados e costumes dos indivíduos não devem ser inferidos diretamente a partir de sua inserção econômica, mas, antes, ser objetos de análise em si mesmos. O indivíduo, o casal e os demais membros de uma família estão expostos — mediante a influência de diferentes instituições, dos meios de comunicação de massas e das inter-relações pessoais — a elementos valorativos, predominantes entre outros setores sociais (OLIVEIRA; SALLES, 1991, p. 19).

Em face de todo esse cenário de condições e situações, não causa estranheza a perspectiva analítica assumida por esse autor, segundo a qual

[...] a participação dos indivíduos em diferentes âmbitos de interação e de constituição de relações sociais abre campos de opções que se inter-relacionam. As decisões referentes às práticas de trabalho, sexuais, de procriação, socialização dos filhos, migração, condicionam-se mutuamente; isto é, as estruturas de opções são interdependentes (OLIVEIRA; SALLES, 1991, p. 19).

- O “abandono” do conceito de estratégia de sobrevivência

Como ficará evidente na seqüência, o motivo maior que levou a esse “abandono” encontra-se no fato de que as correntes marxistas, ao se debruçarem sobre temas como reprodução da força de trabalho e estratégias de sobrevivência, projetaram

[...] uma imagem simplificada de família, descrita como somatória de indivíduos de um e outro sexo que desempenham papéis complementares de produção de valores de uso e venda de força de trabalho, visando à sobrevivência. Voltando-se especialmente para o estudo da população de baixa renda, reduzindo a explicação das relações a seus aspectos mais econômicos, em prejuízo do psicológico e do cultural, os estudos de estratégias de sobrevivência também não fornecem todos os elementos necessários para estudar famílias onde haja conflitos, emoções e desejos (BRUSCHINI, 1989b, p. 12).

Conforme a interpretação fornecida por Bilac e Montali (1984) o “abandono” do conceito de estratégia de sobrevivência deve ser creditado à percepção das ambigüidades e/ou fragilidades teóricas. Na visão defendida por essas autoras, se, por um lado, a grande virtude da utilização desse conceito foi, indiscutivelmente, possibilitar o desbravamento de novos caminhos de interpretação de dados empíricos, fato esse que ajudava a explicitar os determinantes econômicos da família, ao tempo que a colocava como mediação necessária entre os processos estruturais mais gerais e sua realização em situações históricas determinadas; por outro lado, seu grande “pecado” foi ter sido utilizado de forma generalizada, sem que estivesse formalmente estruturado como conceito e sem estar articulado a um quadro teórico mais preciso.

Em verdade, o termo “estratégia de sobrevivência” sempre esteve imerso na indefinição conceitual que envolvia a própria idéia de estratégia. Com efeito, a origem da noção de estratégia não se filia a uma única e exclusiva matriz teórica, muito ao contrário é tributária de origens teóricas as mais diversas. Daí, portanto, é que derivam as suas mais variadas utilizações e significados.

No caso específico do contexto dos estudos históricos de famílias e domicílios, tal como comenta Morgan, o termo “estratégia” pode ser, explicitamente, uma ferramenta sociológica ou tipificação ideal baseada em uma cuidadosa avaliação das conseqüências, dos recursos e dos constrangimentos e que pode ser praticada pelos atores sociais a qualquer momento. Seu mérito teórico reside no fato de que, embora reconheça a presença de poderosos constrangimentos, vai além da idéia de que famílias e domicílios deixam-se desagregar passivamente face às forças econômicas e sociais “externas” (MORGAN *apud* BILAC, 1991, p. 82).

Conforme chama a atenção Telles (1988), vários estudos, a partir do início da década de 1980<sup>20</sup>, passaram a enfatizar o mundo da moradia do ponto de vista da constituição de um modo de vida próprio às classes. Nessa nova frente de trabalho que se abria, esse modo de vida nada mais era do que as experiências vividas, as quais se tornavam inteligíveis

[...] por referência a tradições culturais presentes nas formas como homens e mulheres constroem a representação de sua condição e do mundo no qual estão mergulhados, conferem sentido e razão de ser às suas vidas, elaboram identidades e, por essa via, se constituem em sujeitos ativos que definem prioridades, objetivos e projetos de futuro; que estabelecem critérios e regras na organização de sua vida cotidiana; que constroem seus espaços de sociabilidade em que se articulam experiências e estratégias de vida diferentes na montagem dos contornos de um “mundo comum”; que são portadores de códigos morais inscritos em suas regras de

---

<sup>20</sup> Castro (1994) qualifica, acertadamente, esse momento de crítico para o debate intelectual, posto que nele ocorre uma desestabilização de um paradigma teórico, o que deslegitima um tema que até aquele momento era muito caro à comunidade que produzia sob seu influxo.

comportamento, nos seus critérios de mútuo reconhecimento e também nas suas noções de justiça e injustiça, legitimidade e ilegitimidade, de ordem e desordem e pelas quais avaliam acontecimentos, situações e experiências vividas (TELLES,1988, p. 2).

Em decorrência desse novo olhar que se apresentava em relação ao mundo da moradia, ficava evidente o quão insuficiente se revelava a “lógica da sobrevivência” ou, se preferir, a lógica da reprodução da força de trabalho, na medida em que nela não se levava em consideração o fato de “que entre produção e reprodução, entre mercado e moradia, trabalho e família existe uma clivagem atravessada pela história, pela cultura e pela subjetividade; que condições objetivas de vida e modos de vida não são, como mostra Thompson, a mesma coisa e não podem ser explicados a partir dos mesmos critérios” (TELLES, 1988).

Não bastasse essa limitação fundamental, essa lógica da reprodução da força de trabalho teve o seu desenvolvimento teórico comprometido, tendo em vista que, como esclarece Bilac (1991), os seus limites estavam demarcados pelo próprio avanço da teoria das classes sociais. Daí porque se tornava delicada, para não dizer imprópria, a expansão dos argumentos que são utilizados dentro dessa lógica para dar conta do processo de reprodução de outros segmentos sociais que não aqueles que já são proletários ou que estão em processo de proletarização.

Essa lógica, vale insistir, era perfeita quando o objetivo era fornecer um retrato bastante nítido da família pertencente às camadas populares. Nele se podia constatar, com precisão, que a preocupação maior dessa família era encontrar uma sintonia fina entre o número de provedores e o de consumidores. E isso se dava em função dessa família se ver, freqüentemente, ameaçada pelos salários arrojados e pelo desemprego de seus membros, fato esse que forçava e reforçava a solidariedade entre eles.

Em função, portanto, dessa sua inadequação para explicar a reprodução de outros segmentos com características distintas do segmento proletário, não se observou nessa lógica a constituição, por razões óbvias, de uma teoria da família. Não obstante, e isso não pode ser negado, tal lógica ao realizar a discussão sobre trabalho doméstico colocou no centro do debate do marxismo algumas questões que, até então, vinham sendo pouco exploradas, a exemplo da importância das relações sociais de gênero na construção da sociedade que é, indiscutivelmente, um aspecto crucial quando se tem objetivo de fundar os termos de uma teoria da família.

Não se pode esquecer que a articulação entre trabalho doméstico e trabalho assalariado — premissa maior dessa lógica da reprodução da força de trabalho — não é capaz de, por si só,

explicar por que está divisão de trabalho que estrutura a família é uma divisão sexual (BILAC, 1991).

É evidente que esse olhar mais abrangente — que incorpora tanto as relações sociais de produção quanto as relações de gênero — permite perceber muitos aspectos que, simplesmente, eram ignorados na tradicional abordagem da reprodução da força de trabalho realizada dentro do marxismo, na medida em que se constitui em uma reflexão global, ou seja, no plano societário, da articulação entre a produção de bens e a produção de seres humanos (Bilac, 1991). Em um texto intitulado “Novos olhares sobre a família”, Salles (1994) faz questão de ressaltar que a relação entre realidade familiar e realidade global torna-se tanto mais rica quanto mais se evidencie o efeito de determinação do contexto, que a qualifica em direções as mais variadas.

Como bem chama atenção Castro (1994),

[...] através dele, as análises passaram a ter em conta elementos situacionais operantes no âmbito microssocial, no próprio grupo familiar. Dentre eles destacaram-se, por exemplo: (a) a nova configuração dos papéis sociais dos seus membros, do que decorriam mudanças importantes nas relações conjugais, nas relações intergeracionais e, sobretudo, nas estruturas e divisão de poder no âmbito intergrupar; (b) as inovações nos modos de construir ou dissolver grupos familiares; (c) a própria dimensão e complexidade do grupo, particularmente no que diz respeito ao significado da diminuição do tamanho da família.

Dele passaram a fazer parte elementos culturais mais abrangentes, como as mudanças nos valores e pautas partilhados pelos grupos sociais com respeito (a) ao exercício da sexualidade; (b) às concepções de maternidade e paternidade; (c) à representação social sobre a chamada “condição feminina” e às diferentes formas de realizar interesses de gênero; (d) às transformações das agências de socialização de gerações (como os grupos de idade e de amizade, os meios escolares, os meios de comunicação, entre outros), que fazem com que a família, constituinte da prole, seja apenas um dos aspectos da socialização e de transformação desta em grupo geracional, portador de um modo de vida próprio (CASTRO, 1994, p. 226).

Acrescente-se a esses consistentes motivos, que foram listados e que se prestam a evidenciar a fragilidade do conceito de estratégias de sobrevivência, um outro que serve a esse mesmo papel, qual seja, o fato de que um dos seus pressupostos implícitos — a permutabilidade ou equivalência dos diversos membros da família no acesso ao mercado de trabalho para a garantia da reprodução cotidiana — não guardar nenhuma aderência à realidade concreta. Essa conclusão, conforme indica Guimarães (1994), pode, por exemplo, ser retirada de estudos (Montali, 1991; Telles, 1992) que cobriam a realidade do mercado de trabalho brasileiro na década de 80.

Tais estudos, dedicados à análise da situação do mercado de trabalho de São Paulo, indicaram, após se confrontar a trajetória profissional dos homens como chefes provedores com a



trajetória das mulheres e jovens, a seguinte situação: a trajetória dos primeiros prevalece como fator decisivo para a garantia de condições de vida mais favoráveis, já que, naquela altura, havia uma predominância masculina entre os trabalhadores qualificados vistos no seu conjunto. Não obstante, os arranjos familiares que dependem do trabalho das mulheres e jovens caracterizam-se pela instabilidade e precariedade.

Uma explicação possível e bastante razoável para a conformação desse cenário era encontrada na seletividade exercida pelo mercado de trabalho e na discriminação por sexo e idade a que são submetidos os trabalhadores, elementos esses que respondem pela maior precariedade das condições de vida das famílias chefiadas por mulheres, com filhos jovens que trabalham, ou com filhos menores de 10 anos (MONTALI, 1991; TELLES, 1992 *apud* GUIMARÃES, 1994).

- **Estratégias de reprodução de grupos domésticos em contextos rurais e urbanos**

Essa é uma outra vertente de investigação — desenvolvida tal como informa Acosta (2003) por autores como Giner de los Rios (1989), Margulis (1989), Pepin, Lehalleur e Rendón (1989), Salles (1989) e Oliveira e Salles (1989) — que, por caminhos teóricos diferentes daqueles que foram trilhados na vertente que relacionava as classes sociais e as estratégias de sobrevivência, também tentava dar conta do estudo da reprodução da força de trabalho e da reprodução social.

Um desses caminhos refere-se à própria opção por trabalhar com o conceito de estratégias de reprodução em substituição ao conceito de estratégias de sobrevivência. Como revela Oliveira e Salles (1989), o entendimento que os autores pertencentes a essa segunda vertente de investigação tinham em relação ao termo estratégia de reprodução era idêntico à definição proposta por Chayanov (1974), quando este estudava as estratégias de reprodução dos grupos domésticos. De acordo com este autor, tais estratégias são definidas como sendo um conjunto de ações orientadas por motivos conscientes ou não que são desenvolvidas pelas famílias com vistas a garantir as suas respectivas sobrevivências.

A razão que justifica a opção desses autores pelo conceito de estratégias de reprodução, ao invés de continuar a utilizar o conceito de estratégias de sobrevivência, se deve ao fato de que para eles esse segundo conceito padecia de duas limitações cruciais. A primeira se refere à sua adequação, quase exclusiva, para analisar os comportamentos associados à subsistência mínima dos grupos sociais menos favorecidos do ponto de vista do rendimento.

Era necessário, no entendimento de tais autores, superar essa percepção limitada, fazendo com

que o conceito de estratégias fosse ampliado, de modo a permitir localizar estratégias variáveis, de acordo com as diferentes posições econômicas dos grupos familiares. Além disso, eles argumentavam também que o estudo dos condicionantes e características das estratégias de reprodução permite superar a ênfase dos trabalhos iniciais no comportamento reprodutivo e tornar possível a sua articulação com outros comportamentos individuais e familiares relacionados aos processos de reprodução cotidiana e geracional e com os processos mais amplos de reprodução social. Em função, especialmente, dessa última crítica dirigida ao conceito de estratégias de sobrevivência os pesquisadores pertencentes a essa vertente de investigação reconhecem que no interior das unidades domésticas se transmitem, se reproduzem, de geração a geração, os valores ideológicos e culturais, os afetos, os conflitos e as relações de autoridade entre os gêneros e as gerações.

A segunda limitação do conceito de estratégia de sobrevivência diz respeito ao seu caráter extremamente ambíguo o qual se manifesta, pelo menos, em dois pontos essenciais: 1) na dificuldade de se saber se essas estratégias expressam comportamentos “conscientes”<sup>21</sup> ou “inconscientes” das famílias e/ou dos sujeitos tomados isoladamente<sup>22</sup>; e 2) no fato de que a própria concepção de estratégias de sobrevivência não favorece a percepção do potencial conflitivo e violento<sup>23</sup> engendrado em muitas relações que se desenvolvem no seio familiar<sup>24</sup>.

Segundo a opinião de Acosta (2003), talvez devido à ocorrência dessa última crítica dirigida ao conceito de estratégias de sobrevivência, passou-se a reconhecer que é no interior das unidades domésticas que se transmitem, se reproduzem, de geração a geração, os valores ideológicos e culturais, os afetos, os conflitos e as relações de autoridade entre

<sup>21</sup> Como se vê, o grande ponto de interrogação aí é perceber o nível de racionalidade expressado por essas estratégias.

<sup>22</sup> Vale destacar aqui que essa racionalidade nada tem a ver com o sentido de racional expresso pelos economistas, quando das suas análises em relação, por exemplo, ao comportamento do consumidor. Na teoria que desenvolvem com o propósito de compreender o modo como o consumidor distribui a totalidade dos seus gastos — tradicionalmente conhecida como Teoria do Consumidor, os economistas adotam a hipótese de que tal consumidor assume uma postura racional. Nos termos que são desenvolvidos pelos economistas, ser racional significa tentar obter o máximo de satisfação dentro das limitações de orçamento. Segundo esse ponto de vista, quando se comporta racionalmente, o consumidor calcula deliberadamente, escolhe conscientemente e maximiza a sua satisfação ou utilidade. Tal maximização significa simplesmente que o consumidor realiza escolhas e toma decisões de modo que acabem implicando na possibilidade de usufruir a maior utilidade possível dentro das circunstâncias de seu orçamento (VARIAN, 1997).

<sup>23</sup> Como revela Bruschini (1989b, p. 13), um olhar mais atento, voltado para o grupo enquanto organismo vivo, dinâmico que não é formado apenas pela soma de indivíduos que o compõem, mas pelas relações que se estabelecem entre eles, pode revelar esses traços marcantes das relações familiares. Segundo ela, “a família é um conjunto de pessoas ligadas por laços de sangue, parentesco ou dependência que estabelecem entre si relações de solidariedade e tensão, conflito e afeto. Não se trata de um grupo ‘harmonioso e sereno’ voltado para a satisfação de necessidades econômicas, mas, sim, de uma unidade composta de indivíduos de sexos, idades e posições diversificadas, que vivenciam um constante jogo de poder que se cristaliza na distribuição de direitos e deveres”. Além de ser isso tudo, continua ela, “a família é também um grupo social composto de indivíduos diferenciados por sexo e por idade, que se relacionam cotidianamente, gerando uma complexa e dinâmica trama de emoções: ela é um conjunto heterogêneo de seres com sua própria individualidade e personalidade”.

<sup>24</sup> Não se pode negar que, se de um lado o conceito de estratégia de sobrevivência acaba obscurecendo, por exemplo, o choque, muitas vezes existente, entre estratégias domésticas e individuais, bem como as relações de poder e o seu exercício no interior da família; de outro, porém, ele privilegia os aspectos de solidariedade envolvidos na relação familiar e dá ênfase especial à capacidade de “adaptação funcional” das famílias às adversidades que, não em raras ocasiões, têm que enfrentar.

gêneros e gerações<sup>25</sup>.

Nesse ponto, vale comentar que Oliveira e Salles (1989) — as autoras que percebem essa segunda limitação do conceito de estratégias de sobrevivência<sup>26</sup> — só conseguem avistar essa fragilidade conceitual, na medida em que lançam mão dos conceitos de estrutura de opções — formulado por Pzeworski — e de práticas sociais — proposto por Bourdieu<sup>27</sup>.

Essa influência no caso de Bourdieu pode ser facilmente percebida, pois, segundo a sua perspectiva teórica “las estrategias se conciben como prácticas sociales realizadas consciente o inconscientemente para mantener o cambiar la posición de los sujetos que las ejecutan” (Oliveira; Salles, 1989, p. 27). Esse autor chega a essa conclusão após se dedicar ao estudo das estratégias de reprodução — especialmente às estratégias de fecundidade — nas diferentes classes sociais.

De acordo com a perspectiva analítica de Oliveira e Sales (1989), o interesse maior de Bourdieu, ao se debruçar sobre essa tarefa, é tentar compreender as atitudes das diferentes classes sociais em relação ao futuro. É isso que, segundo elas, justifica a opção desse teórico por se dedicar ao estudo das estratégias de fecundidade, visto que são, por excelência, estratégias de investimento a longo prazo.

Para comprovar esse seu argumento, Bourdieu se faz a seguinte pergunta: De que depende o número de filhos que uma família, um casal ou um indivíduo deseja ter? A explicação para esse seu questionamento encontra-se, em grande medida, no significado ou na qualidade social atribuída a esse filho (ou a cada um dos filhos em particular) ou, em outras palavras, no uso social que se deseja fazer dele (ou de cada um dos filhos). Segundo o seu ponto de vista, as alternativas em termos de uso social dos filhos — força de trabalho suplementar, ajuda familiar futura, realização de um projeto de ascensão social que não foi possível realizar, herança de um título, de um nome ou propriedade, etc.) — variam fundamentalmente de acordo com a classe social a que pertencem cada família, casal ou indivíduo.

---

<sup>25</sup> Não bastassem todas essas diferenças existentes entre a noção de estratégias de sobrevivência e estratégias de reprodução dos grupos domésticos, existe uma outra que não pode deixar de ser mencionada que é justamente o fato de que quando se discute essa primeira noção de estratégias passa-se ao largo da questão das redes de relações sociais que estabelecem os membros das famílias. Já quando se coloca em pauta a segunda noção de estratégias tais redes são absolutamente fundamentais.

<sup>26</sup> Essa limitação, a bem da verdade, está muito mais presente na conceitualização de estratégia proposta por Duque e Pastrana que, por exemplo, na de Torrado.

<sup>27</sup> Esses dois autores, ao formularem tais conceitos, além de reconhecerem a influência da estrutura social sobre as possibilidades de ação dos agentes sociais, não abrem mão de admitir que esses agentes desempenham um papel ativo na constituição e reconstituição das relações sociais.

Na visão desse autor, é a partir dessa discussão em relação ao uso social de um ou mais filhos que se pode determinar o custo de um filho ou de uma prole. Coerentemente, ele afirma que esse custo é uma função direta, para falar em termos matemáticos, tanto do futuro destinado ao filho (ou filhos), quanto do sistema de valores que são característicos de cada classe social. Naturalmente, o custo de um filho é, por razões óbvias, maior nas classes sociais mais abastardas do ponto de vista do rendimento do que naquelas menos favorecidas. É evidente que nas classes sociais mais favorecidas as exigências sociais são maiores, o que, por conseguinte, faz elevar o seu custo. Um bom exemplo disso é o custo decorrente da educação dos filhos. Nas classes de maior poder aquisitivo, a educação dos filhos tende a atingir um nível mais elevado, o que significa que se estende até a uma idade relativamente mais avançada.

Nesse esquema de entendimento estruturado por Bourdieu, o custo relativo de um filho pode ser estabelecido pela relação entre o que se poderia denominar de inventário dos investimentos monetários ou não monetários (em particular o tempo) que uma família deve fazer produzir, através de sua descendência, sua posição na estrutura social, e os recursos em sentido amplo de que esta família efetivamente dispõe (SAINT MARTIN, 1982).

Toda essa discussão construída por Bourdieu relativa às estratégias de fecundidade é norteadada pela idéia de *habitus* de classe. Apesar de ter presente na sua análise a noção de custo, o que, de certo modo, remete a questões de natureza econômica, Bourdieu considera que a dependência que as estratégias de fecundidade mantêm em relação à economia nunca é direta. A tese por ele levantada, esclarece Saint Martin (1982), é a de que essa dependência se opera pela mediação do *habitus*, em particular pelas atitudes em relação ao futuro as quais dependem da posição no espaço social e da trajetória (em ascensão ou em declínio), individual e coletiva (da família, do grupo, da classe). E já que o *habitus* exerce esse papel crucial, resta saber o que ele de fato significa. De modo sintético, se pode dizer que

[...] o *habitus* é um sistema de disposições que orienta, independentemente de todo cálculo estratégico consciente, as práticas<sup>28</sup> dos sujeitos em todos os domínios práticos, e que confere às mais variadas ações (p. ex.: poupança, limitação do número de filhos, escolha de uma decoração ‘sóbria e harmoniosa’ ao invés de uma

---

<sup>28</sup> Nesse esquema análise, o conceito de prática alude a uma atividade humana concreta desenvolvida no cotidiano, num contexto relacional, supondo um processo de intervenção do sujeito sobre um objeto ou situação, em condições espaciais e temporais definidas. Tal conceito supõe a existência de estruturas de opções historicamente determinadas e atende ao conceito de estratégias.

‘quente e cheia de fantasia’, maneira de falar ou linguagem utilizada, etc.) uma coerência não intencional.

O habitus de classe determina não só a capacidade de adaptação às novas situações como também a capacidade de produzir práticas sempre renovadas. Como toda “arte de inventar”, ele permite produzir práticas relativamente imprevisíveis e em número infinito, práticas que de fato são limitadas na sua diversidade porque o habitus sendo ao mesmo tempo o produto das condições objetivas em meio às quais vivem os agentes, ele tende a excluir todos os “desatinos”, isto é, todas as condutas incompatíveis com as condições objetivas das quais ele é a interiorização ... O habitus de uma determinada classe social exprime as condições econômicas e sociais de produção desta classe (mercado de trabalho em expansão ou em crise, níveis de escolarização, posse de um patrimônio ou de um nome) e, mais ainda, a evolução das condições de produção desta classe (SAINT MARTIN, 1982, p. 380-381)

Bourdieu infere, na verdade, que as diferentes condições de existência produzem *habitus* distintos e as práticas engendradas por estes *habitus* reforçam as desigualdades contidas nas condições de existência. Essa construção teórica, que é o conceito de habitus, atende à maneira como o social é capturado pelos indivíduos. No esquema analítico proposto por esse autor, a constituição dos sistemas de *habitus* inclui uma perspectiva de movimento, tendo em vista que o habitus, além de ser uma estrutura estruturante que organiza as práticas e a percepção das práticas... é também “uma estrutura estruturada” pelas condições objetivas (BOURDIEU *apud* OLIVEIRA; SALLES, 1991).

Depois de ter indicado, mesmo que em linhas gerais, o porquê da influência de Bourdieu sobre os pesquisadores que se dedicam a essa vertente de investigação — que estuda as estratégias de reprodução dos grupos domésticos em contextos rurais e urbanos — deve-se agora pontuar que tais pesquisadores levaram em conta, nas suas análises, as características demográficas das unidades domésticas, a exemplo do tamanho, da composição e do ciclo vital. E isso não poderia ter sido de outro modo, tendo em vista que essas características condicionam aspectos que são cruciais nas estratégias familiares como a disponibilidade e o uso da força de trabalho no interior dos grupos domésticos.

Em decorrência de tudo o que se expôs em relação ao conceito de estratégia de reprodução, resta concluir o seguinte, tal como faz Oliveira e Salles (1991):

[...] a utilização do conceito de estratégia de reprodução constitui um avanço frente à de comportamento reprodutivo. Inclui um maior número de elementos que resgatam processos referidos à reposição numérica dos indivíduos na ação (fecundidade, mortalidade e migração), à reposição de indivíduos com características particulares e à reprodução das relações sociais. Além disso, incorpora de maneira explícita os aspectos simbólicos e permite estudar o campo de opções que se apresenta aos indivíduos (OLIVEIRA; SALLES, 1991).

- **A relação entre a estrutura e a organização interna das unidades domésticas trabalhadoras e a segmentação do mercado de trabalho urbano**

Conforme já foi antecipado, essa é a terceira linha de investigação dentro dos estudos que tratam da questão das estratégias familiares. Quem a desenvolve é uma pesquisadora mexicana chamada Mercedes González de la Rocha. Nos seus estudos, elaborados a partir de uma perspectiva antropológica, ela se coloca a tarefa de aprofundar a análise de aspectos da organização interna das unidades domésticas que, segundo o seu ponto de vista, haviam sido pouco discutidos nos estudos anteriores de estratégias familiares: 1) o papel e a natureza das redes de relações sociais; 2) a coexistência da solidariedade e do afeto com o conflito e a violência no interior das unidades domésticas e das redes de relações sociais; 3) a divisão do trabalho e a divisão das tarefas dentro do lar; e 4) a dinâmica da organização interna das unidades domésticas.

Ao se ler o seu primeiro trabalho nessa linha de investigação, datado de 1986, se pode perceber, muito claramente, que a dinâmica da organização interna das unidades domésticas urbanas é o elemento central de sua análise. Nele, essa autora canaliza todos os seus esforços no sentido de compreender o modo pelo qual a estrutura e a organização interna da unidade doméstica trabalhadora se via afetada na relação que estabelecia com o mercado de trabalho.

Deve-se mencionar, nesse ponto, que o interesse dessa autora pelas unidades domésticas está intimamente relacionado com o seu interesse pelos processos mais amplos de reprodução social, tendo em vista que parte do suposto de que é no interior das unidades domésticas onde se organizam as estratégias de sobrevivência e de reprodução da força de trabalho (GONZALEZ DE LA ROCHA, 1986).

Segundo o ponto de vista que defende, a estratégia da unidade doméstica se configura, em verdade, como sendo “uma secuencia de acontecimientos planeados com más o menos lógica, com mayor o menor êxito, cujo objetivo es el bienestar a largo plazo de sus miembros”. Embora trabalhe com essa perspectiva de longo prazo, Gonzalez de la Rocha não deixa de focar, também de modo acertado, os elementos que operam em um horizonte temporal mais reduzido, ou seja, no curto prazo.

E é exatamente aí que, curiosamente, — visto que possui um outro quadro referencial — ela resgata a noção de estratégias de sobrevivência. De acordo com o seu ângulo de análise, tais estratégias seriam, justamente, aquelas organizadas no curto prazo, “que se idean com el fin de vérselas com problemas y carências, com previstos e imprevistos, de la vida diária”.

De maneira correta, ela considera que as estratégias de sobrevivência levadas a cabo pelas unidades domésticas são derivadas e/ou são condicionadas por três fatores: 1) pelo tipo de unidade doméstica; 2) pela etapa do ciclo doméstico em que se encontra e 3) pelo contexto externo<sup>29</sup>. Essa autora concebe a unidade doméstica como sendo um “grupo de gente que vive bajo el mismo techo, organiza sus recursos colectivamente y pone en acción estrategias de generación de ingresos y actividades” (GONZALEZ DE LA ROCHA, 1986).

Vale notar que esse seu olhar em relação à unidade doméstica coincide com aquele que está presente tanto em Chayanov (1974) quanto nos estudos que tratam a reprodução de grupos domésticos em contextos rurais e urbanos. Isso é o mesmo que dizer que a unidade doméstica é percebida como uma unidade econômica em que se organizam atividades de consumo e produção. De acordo com os seus próprios termos,

La unidad doméstica... envía personal al mercado de trabajo para recibir un salario, y mantiene además personal en el hogar para que realice actividades esenciales para la subsistencia y se dedique a producir artículos en industrias domésticas — mediante el sistema de maquila —, además de invertir mucho tiempo y esfuerzo en crear y mantener redes de relaciones sociales (GONZALEZ DE LA ROCHA, 1986, p. 18)<sup>30</sup>.

Deve-se comentar que a esse olhar de Gonzalez de la Rocha não escapa a possibilidade da existência do conflito e da violência no âmbito das unidades domésticas. É importante tocar neste ponto, pois, como se viu, as estratégias das unidades domésticas ao serem organizadas com a participação dos diferentes membros da família parecem encerrar, equivocadamente, a existência de certa harmonia. De acordo com a sua perspectiva analítica, a unidade doméstica deve ser concebida como uma unidade contraditória que é capaz de possuir no seu interior, ao mesmo tempo, relações de afeto e solidariedade e relações conflituosas e de poder.

Em face dessa nuance é que Gonzalez de la Rocha se esforça para mostrar que a unidade doméstica trabalhadora não deve ser considerada uma entidade homogênea nem tampouco igualitária no que diz respeito ao exercício de responsabilidades e à distribuição dos recursos entre os diferentes membros que a compõem. E isso se deve, justamente, ao fato de que, na sua organização interna, prevalece uma estrutura hierárquica em que a idade e o gênero

---

<sup>29</sup> Gonzalez de la Rocha entende que embora a unidade doméstica exerça controle sobre seus recursos — que são, basicamente, a força de trabalho de seus membros e seu tempo —, suas estratégias — que nada mais é do que a maneira pela qual a família emprega e maneja seus recursos — estão condicionadas pelo contexto externo, o qual, como seria natural esperar, está fora de seu controle.

<sup>30</sup> É interessante notar que a compreensão dessa autora do significado do que venha a ser unidade doméstica trabalhadora (que é uma unidade econômica onde se realizam diferentes atividades produtivas — trabalho doméstico, trabalho industrial doméstico, trabalho para a produção e conservação das redes de relações sociais — e atividades de consumo) — como ela própria reconhece — torna compulsória a consideração de um conceito de rendimento familiar ampliado, cujas fontes são múltiplas, tanto porque pode envolver a mais de um membro da família, quanto porque pode se originar em um conjunto de atividades que não se limitam necessária e exclusivamente às remuneradas.

determinam quem exerce o poder e o controle sobre os recursos familiares e quem deve se subordinar a esse poder (GONZALEZ DE LA ROCHA, 1986).

Uma outra informação importante que merece ser destacada quando se avalia a contribuição de Gonzalez de la Rocha se refere ao fato de que ela se apóia no conceito de ciclo doméstico para realizar a análise da dinâmica da organização interna das unidades domésticas trabalhadoras. Como informa Acosta (2003), Gonzalez de la Rocha não formula a sua própria definição de ciclo doméstico; ao invés disso ela toma de empréstimo a conceitualização de autores como Fortes e Chayanov<sup>31</sup>.

Apesar dessa dupla influência, Gonzalez de la Rocha parece ser mais atraída pelas proposições de Chayanov na medida em que elas são, particularmente úteis para estudar tanto a existência de conflitos, crises e rupturas que se processam no interior das unidades domésticas trabalhadoras, quanto a permanência da unidade doméstica como instituição social. Prova disso é que as suas conclusões a respeito da realidade com a qual se depara caminham exatamente na direção do ponto de vista defendido por Chayanov.

Na avaliação de Gonzalez de la Rocha, nas unidades domésticas trabalhadoras os níveis de pobreza ou bem-estar — e, conseqüentemente, a existência de conflitos e crises internas — dependem fortemente do ciclo doméstico e são, particularmente, críticos durante a etapa de expansão da família, momento em que o número de consumidores ultrapassa ao de trabalhadores e em que as necessidades de trabalho doméstico são maiores<sup>32</sup> (GONZALEZ DE LA ROCHA, 1986).

Para finalizar os comentários em relação ao trabalho dessa autora, resta, ainda dizer duas coisas. A primeira é que seu grande mérito foi, indiscutivelmente, a profundidade com que analisou o papel desempenhado pelas redes de relações sociais nas estratégias de sobrevivência das unidades domésticas. Além de mostrar que as estratégias podem, de fato, chegar a converter-se em estratégias coletivas, especialmente quando se trata de conseguir

---

<sup>31</sup> O primeiro entende o ciclo doméstico como um ciclo biológico e sugere que as unidades domésticas passam por três etapas em seu ciclo de desenvolvimento: 1) a etapa de expansão; 2) a etapa de dispersão ou divisão; e 3) a etapa de sucessão. Já o segundo, por seu turno, se contrapõe ao primeiro na medida em que afirma que a família deve interessar como fenômeno econômico e não biológico. Seu interesse maior é tentar mostrar que as possibilidades de sobrevivência e bem-estar da unidade doméstica depende basicamente da relação que se estabelece entre produtores e consumidores, a qual varia ao longo do seu ciclo vital.

<sup>32</sup> As unidades domésticas chefiadas por mulheres sem cônjuge foram aquelas que na pesquisa dessa autora se encontravam em uma situação especialmente desvantajosa, posto que se revelaram ser as mais empobrecidas. Segundo o seu argumento, em função de não poderem contar com os rendimentos de um homem adulto, essas famílias — especialmente se se encontram na primeira fase de seu ciclo doméstico — acabam por recorrer tanto ao trabalho infantil quanto à incorporação de outros membros da unidade doméstica (GONZALEZ DE LA ROCHA, 1986).



moradia e serviços públicos, ela mostra também que, entre as diferentes categorias de domicílios de baixo rendimento estudados, a situação de desvantagem social em que vivem as unidades domésticas chefiadas por mulheres sem cônjuge pode ser parcialmente explicada pela impossibilidade destes domicílios de estabelecer e manter redes de relações sociais devido ao fato de que as mulheres que os chefiam não possuem nem tempo nem os recursos que as redes de relações sociais exigem (GONZALEZ DE LA ROCHA, 1986).

A segunda é que sua temática — as estratégias familiares das unidades domésticas de baixo rendimento — parece despertar, a cada dia, um interesse renovado — especialmente em países da América Latina e do Caribe, onde se observa, já há duas décadas, os efeitos de uma crise e de uma reestruturação econômica que tem ocasionado, entre outras coisas, uma queda dos salários reais, um aumento do desemprego e uma deterioração nas condições gerais de vida, sobretudo, para as famílias de menor rendimento. Esses acontecimentos, na realidade, servem para validar ainda mais a sua conclusão a respeito do caráter coletivo da resposta desses domicílios de menor rendimento face aos efeitos negativos dos referidos processos sociais.

Seguindo o próprio argumento lançado por essa autora, existem algumas tendências que tornam evidente a existência de uma resposta coletiva dos domicílios de baixos rendimentos frente a crise econômica. São elas: a intensificação do trabalho, tanto remunerado quanto doméstico; a crescente incorporação de jovens de ambos os sexos à atividade econômica; as mudanças no tamanho e a composição da família, produto de processos de extensão destinados a incrementar os recursos da unidade doméstica; e uma modificação nos padrões de consumo, que “privilegia” a aquisição de produtos mais baratos (GOZANLEZ DE LA ROCHA et al., 1990).

De acordo com a visão dessa autora, há outros elementos que operam no sentido de tornar ainda mais vulneráveis os domicílios de trabalhadores e os torná-los suscetíveis ao conflito e à violência, no contexto de acomodação das famílias de baixos rendimentos para fazer frente à crise econômica. Dentre esses elementos, ela faz questão de destacar a possível agudização dessa realidade contraditória que podem viver algumas mulheres no interior de seus domicílios e que é derivada da seguinte situação: de um lado, ocorre o incremento da sua contribuição econômica para a manutenção do domicílio e, do outro, elas podem continuar sendo objeto de fortes pressões sociais para que sigam “cumprindo” com os deveres e as obrigações que lhes impõe à sociedade através dos seus valores ideológicos e culturais. Na sua compreensão, este divórcio entre os preceitos ideológicos e as realidades de uma divisão social do trabalho forçada pela crise constitui uma fonte muito importante de conflito e violência no interior das referidas unidades domésticas

(GOZANLEZ DE LA ROCHA et al., 1990).

- **A contribuição dos historiadores da família**

Com base nas indicações fornecidas por Acosta (2003), pode-se afirmar que alguns historiadores da família, a exemplo de Hareven e Moch, insistiram — tal qual já se observou no tópico imediatamente anterior onde se comentou o trabalho de Gonzalez de la Rocha<sup>33</sup> — na discussão acerca da relevância analítica do conceito de estratégias familiares e da possível existência de conflito entre os interesses individuais e o interesse coletivo dentro da unidade doméstica. Eles agem dessa maneira, pois entendem que a idéia de estratégia constitui um conceito extremamente útil quando o que se quer é entender a dinâmica de organização interna das unidades domésticas, e como essas unidades reagem face aos diferentes processos e instituições sociais.

Esses historiadores, mesmo entendendo estratégias como alternativas que as famílias seguem “explícita ou implicitamente”, não abrem mão de reconhecer o papel ativo das unidades domésticas no controle e manejo de seus recursos para fazer frente às mudanças econômicas e sociais. Isso não significa dizer que elas trabalhem com a perspectiva de que as unidades domésticas sejam absolutamente independentes. A condição de independência que enfrentam, segundo o ponto de vista que defendem, de maneira acertada, é tão somente relativa, visto que as decisões que são tomadas no interior das unidades domésticas refletem a interação de fatores tanto de natureza material quanto de caráter cultural.

Em termos sintéticos, se pode dizer que elas sustentam uma posição interpretativa na qual a família dever ser entendida mais como um processo dinâmico que envolve a constante e cambiante interação de distintas personalidades que como uma “instituição monolítica”. Segundo informa Haveren (1990), a etapa da família em seu curso de vida condiciona suas interações com os diferentes processos e instituições sociais, o que afeta, por conseguinte, também as decisões dos indivíduos que a constituem, pois seus respectivos papéis, obrigações e necessidades se alteram no decorrer do seu curso de vida (HAVEREN *apud* ACOSTA, 2003.).

Conforme chama atenção Acosta (2003), embora a investigação empírica dessas historiadoras da família tenha sido realizada em contextos históricos especiais — Europa e Estados Unidos

---

<sup>33</sup> Essa autora, a bem da verdade, como ela própria diz, sofreu forte influência de Haveren na conceitualização que adota de família como um processo em que se desenvolvem distintos tipos de organização interna, estrutura e relações.

nos séculos XVIII e XIX principalmente — que se afastam bastante, obviamente, da realidade dos países da América Latina, suas contribuições à discussão que tratavam das estratégias familiares podem se revelar muito úteis para entender a influência das trajetórias familiares dos indivíduos na determinação das possibilidades de bem-estar dos domicílios.

### 2.1.2.3 Os estudos sobre trabalho e família

Contrariando o posicionamento interpretativo de alguns pesquisadores, a exemplo de Oliveira e Salles (1989) que enquadram os trabalhos que se dedicam à investigação da família — sobretudo daqueles que discutem as questões relacionadas com a sua estrutura (tamanho, composição em termos de parentesco, ciclo vital) e organização interna — dentro da temática da reprodução dos grupos domésticos, Acosta (2003) consegue identificar uma terceira linha de investigação a qual, segundo o seu ponto de vista, tem privilegiado, de maneira especial, a análise de um aspecto vital nas estratégias familiares que é a participação e/ou inserção no mercado de trabalho dos diferentes membros da família.

Esse autor procura justificar essa sua postura analítica no fato de que, conforme o seu entendimento, esse conjunto de trabalhos — Balán, Browning e Jelin (1973), Rendón e Pedrero (1976), Muñoz, Oliveira e Stern (1977), García, Muñoz e Oliveira (1982, 1983), García e Oliveira (1994), Pedrero (1990) e García, Blanco e Gómez (1999) — estão dotados de uma evolução própria em termos de seu objeto de investigação marcada por três momentos distintos.

Seguindo a sua linha de raciocínio, os trabalhos de Balán, Browning e Jelin (1973), de Rendón e Pedrero (1976), e de Muñoz, Oliveira e Stern (1977) correspondem, exatamente, ao primeiro momento na investigação sócio-demográfica sobre trabalho e família. Neles se tomou o papel das redes familiares — na adaptação dos migrantes à cidade — e as características sócio-demográficas das famílias e de seus membros — ciclo vital, número de filhos, estado civil — como condicionantes da participação e ocupação dos membros da família no mercado de trabalho. O segundo momento é precisamente o ano de 1982, quando García, Muñoz e Oliveira lançam o trabalho intitulado “Hogares y trabajadores en la Ciudad de México”. A família está presente nesse trabalho tanto no aspecto interpretativo quanto na investigação empírica, no intento de vincular diferentes níveis de análise — macro-estrutural, familiar, individual — e de relacionar várias dimensões — demográfica, social e econômica — no estudo da atividade econômica dos indivíduos.

Um dos aspectos mais interessantes desse trabalho é a forma como os seus autores enxergam e/ou compreendem o domicílio. Antes de qualquer coisa, para eles o domicílio deve ser visto como um âmbito social onde os indivíduos organizam, em harmonia ou em conflito, diversas atividades que são necessárias para a reprodução da vida imediata. Segundo argumentam, uma das implicações imediatas dessa realidade que se configura na esfera domiciliar é a de que pertencer a um domicílio supõe, entre outras coisas, partilhar uma experiência de vida em comum; desta maneira, cada um de seus membros encontra múltiplos estímulos ou obstáculos à sua ação individual.

Um outro aspecto importante desse trabalho é a construção e/ou desenvolvimento, realizado pelos seus autores, do conceito de “contextos familiares”<sup>34</sup>. Ao fazerem isso, o objetivo deles é, como tão bem esclarece Acosta (2003), apreender, a um só tempo, quais são, de fato, as necessidades reais das famílias e entender tanto a disponibilidade de mão-de-obra familiar quanto os níveis de participação laboral<sup>35</sup>.

Um dos “pecados”, se é que se pode dizer assim, cometidos pelos autores desse trabalho foi terem restringido deliberadamente a análise que realizaram à participação econômica dos membros do domicílio. Essa decisão, contudo, não significa o não reconhecimento, por parte deles, da importância que têm outras atividades — trabalho doméstico, a produção de subsistência e as redes familiares e locais de ajuda — para a reprodução cotidiana e geracional da família.

O terceiro momento na investigação sócio-demográfica sobre trabalho e família é detonado em função da necessidade de se saber quais os impactos provocados pela crise econômica e social que se abateu sobre os países da América Latina, no início da década de 1980, às estratégias familiares e ao papel das redes sociais (familiares e comunitárias) — sobretudo daquelas famílias pertencentes às classes sociais de médio e baixo rendimento. Na verdade, o que se queria, nesse momento, era tentar descobrir de que maneira essas famílias iriam responder às adversidades que se apresentavam.

Sem sombra de dúvida, uma das conquistas mais importantes das pesquisas inscritas nessa temática investigativa, nesse momento, foram os avanços alcançados no que diz respeito ao

---

<sup>34</sup> Esse conceito é elaborado a partir da noção de ciclo vital familiar — concebida como um dos eixos ordenadores da análise da participação familiar no mercado de trabalho — combinada com outros elementos, a exemplo, da inserção laboral do chefe.

<sup>35</sup> Como faz questão de indicar Acosta (2003), a importância designada ao papel da estrutura do grupo doméstico como condicionante — junto com outros fatores — da participação econômica dos membros do domicílio foi de tal ordem que, em uma parte da investigação, a estrutura interna dos grupos domésticos se converte de fato no objeto de estudo.

conhecimento das diferentes modalidades e condicionamentos familiares do trabalho extradoméstico feminino. Isso só foi possível, a bem da verdade, graças ao fato de que nesses trabalhos capturou-se, com precisão, os efeitos dos macro-processos, derivados da crise acima mencionada, sobre o mercado de trabalho — especialmente a interrupção do processo de assalariamento da mão-de-obra e o surgimento de diversas formas de ocupações por conta-própria — e o fenômeno de crescimento da participação das mulheres em geral, e das casadas em particular, nas atividades extradomésticas, ocorrido em um contexto de deterioração do seu nível de vida e das oportunidades de emprego masculino.

É interessante destacar que essa maior participação das mulheres no mercado de trabalho, de certo modo, significou uma espécie de reversão da estratégia das famílias, adotada nos anos 1970 e que se consubstanciava na mobilização do trabalho dos filhos, tal como ficou devidamente demonstrado no trabalho de Bilac (1978). Ao se fazer referência a esse fato, é preciso se ter o cuidado de indicar que essa situação indicada por essa autora prevalecia, sobretudo, nas famílias cujos chefes eram trabalhadores manuais.

Nessas famílias, o trabalho da mulher casada era um trabalho excepcional que se constituía fundamentalmente como trabalho para a produção de valores de troca, no próprio interior do espaço doméstico e aproveitando as suas horas livres. No caso das famílias cujos chefes eram trabalhadores não-manuais, a situação era um tanto quanto diferente na medida em que a sua manutenção resultava preferencialmente do trabalho do chefe, mas também podia resultar dos esforços conjugados dele (o chefe) e de sua esposa, quando existissem condições para o trabalho feminino.

#### 2.1.2.4 Os estudos sobre família e gênero

Essa, como já se indicou, é a quarta linha de investigação nascida da linha de pesquisa que privilegiava o estudo da reprodução dos indivíduos e as suas determinações estruturais no interior da CLACSO. O seu desenvolvimento, conforme assinala Oliveira (et al., 1999), começa a acontecer de forma efetiva no final da década de 1980. Desde então, argumentam esses autores, o que se tem visto é uma certa redefinição das temáticas analisadas na sócio-demografia da família que é provocada, em boa medida, pela existência de quatro questionamentos.

O primeiro refere-se à necessidade de modificar a visão do mundo doméstico como algo que é

próprio das mulheres, em oposição à esfera do público. Através dele, espera-se poder evidenciar o papel central desempenhado pelas mulheres nos processos geradores de bem-estar familiar que transcendem o espaço da unidade doméstica. O segundo diz respeito à necessidade de acentuar a existência da diversidade de arranjos familiares e de reconhecer aqueles que se afastam do modelo tradicional de família nuclear encabeçada, controlada e mantida economicamente por um homem.

O terceiro tem a ver com a necessidade de criticar a visão tradicional que apresenta a unidade doméstica como um grupo de indivíduos que compartilhem, sem conflitos, os mesmos interesses e de reconhecer as assimetrias existentes no exercício do poder entre homens e mulheres, entre gerações e entre categorias de parentesco. O quarto, por seu turno, assenta-se na necessidade de conferir maior visibilidade social ao trabalho doméstico realizado pelas mulheres e de pôr em dúvida o suposto de que a divisão do trabalho que destina às mulheres os espaços privados e aos homens os espaços públicos é algo naturalmente determinado e que está relacionado às diferenças biológicas existentes entre os indivíduos dos dois sexos (OLIVEIRA et al., 1999).

De acordo com a leitura realizada por Oliveira (et al., 1999), é possível identificar, dentro dessa vertente dos estudos de população, quatro temas de investigação que são relevantes para a análise da família a partir de uma perspectiva de gênero. São eles: 1) os estudos sobre formação, dissolução e estrutura das famílias; 2) a investigação sobre trabalho e família; 3) as análises qualitativas da dinâmica familiar — as experiências e as representações dos indivíduos em relação à vida familiar e 4) os estudos que discutem a situação dos domicílios com chefia feminina. Esses dois últimos temas, conforme assinala essas autoras, surgem com mais intensidade a partir do estímulo fornecido pelo desenvolvimento e consolidação da perspectiva de gênero nos estudos de população, ocorrido nos anos 1980.

Ainda segundo a opinião de Oliveira (et al., 1999), apesar de se ter logrado avanços importantes no conhecimento desses temas, existem algumas questões que ainda não foram respondidas, o que significa, em outros termos, que persistem lacunas na investigação que foi realizada até o momento. No caso, por exemplo, dos estudos sobre formação, dissolução e estruturas familiares é importante que se tenha mais análises acerca da inter-relação entre os diferentes aspectos associados à condição social da mulher — suas características individuais e de suas famílias de origem — e os padrões, níveis e modalidades observados do ponto de vista da nupcialidade, do noivado, dos diferentes tipos de uniões, das práticas pré-maritais de sexualidade e da dissolução

das uniões conjugais. Da mesma forma, é preciso avançar também no conhecimento da relação entre os diferentes arranjos familiares, da dinâmica interna dos domicílios e da maior ou menor autonomia e independência econômica das mulheres.

No que tange à linha temática sobre trabalho e família — onde se pode agrupar os estudos sobre estratégias de sobrevivência, participação econômica familiar, trabalho feminino extradoméstico e organização do consumo e rendimento familiar — é preciso que se avance, segundo a perspectiva indicada por Oliveira (et al., 1999), na investigação da importância, medição e características do trabalho doméstico para a reprodução da unidade doméstica. Além disso, é importante que se conheça melhor as assimetrias em relação aos tipos de trabalho realizados pelos diferentes membros do domicílio, bem como a organização interna do domicílio em termos de responsabilidades e direitos familiares assumidos e assinalados pelos seus diferentes membros.

Em relação a essa temática, as questões por examinar não param por aí. Essas mesmas autoras acrescentam que — apesar dos estudos já realizados — vale a pena debruçar-se ainda mais sobre a questão das mudanças nas estratégias familiares — de geração de rendimentos, de construção e manutenção de redes familiares e sociais — em contextos de crise econômica. Da mesma forma, elas consideram que seria interessante que novos estudos se dedicassem ao conhecimento, por exemplo, da participação dos membros do domicílio que não são chefes na reprodução dos domicílios, notadamente daqueles que são dirigidos por mulheres; das estratégias utilizadas pelas mulheres casadas para combinar os papéis de esposa, mãe e trabalhadora, com o objetivo de identificar os condicionantes familiares do trabalho feminino extradoméstico (OLIVEIRA et al., 1999).

Essas mesmas autoras consideram que, para o desenvolvimento dos estudos que dão conta da dinâmica familiar<sup>36</sup>, é fundamental que se avance no conhecimento dos significados que os diferentes membros do domicílio atribuem a suas experiências familiares. De acordo com o ponto de vista que defendem, ainda é muito limitado o conhecimento que foi adquirido no que diz respeito à questão das experiências familiares e das formas que assumem as relações entre gêneros e gerações, bem como no tocante às próprias percepções dos atores sociais e das normas e modelos socioculturais que são apreendidos, assimilados e reproduzidos no âmbito familiar (OLIVEIRA et al., 1999).

---

<sup>36</sup> Essa é uma temática que surge tanto em função das críticas aos supostos de unidade e harmonia utilizados em alguns trabalhos sobre estratégias de sobrevivência quanto dos estímulos provocados em decorrência das inquietudes em relação aos efeitos da crescente participação econômica das mulheres sobre as relações intrafamiliares entre gêneros e gerações.

Com relação, especificamente, aos estudos que discutem a situação dos domicílios com chefia feminina, ainda existe, segundo a leitura de Oliveira (et al., 1999), duas necessidades de investigação. A primeira é tentar ir mais a fundo, ou seja, aprofundar na relação que existe entre a chefia feminina e a vulnerabilidade econômica dos domicílios. E a outra se resume à tentativa de explorar o significado que as próprias mulheres que são chefes de domicílio atribuem a essa condição.



## CAPÍTULO 2

### 3 CRISE E REFORMAS NA ECONOMIA NACIONAL

Ao se historiar, no capítulo anterior, as diferentes conotações e/ou significados atribuídos ao conceito de estratégias familiares no contexto dos estudos de população desenvolvidos na América Latina, fez-se referência ao fato de que existe uma linha de investigação que tem privilegiado, de maneira especial, a análise de um aspecto vital nas estratégias familiares que é a participação e/ou inserção no mercado de trabalho dos diferentes membros da família. Como se viu, uma parte importante dessa linha de investigação é composta pelos estudos que se originaram a partir da necessidade de se conhecer de que modo a crise econômica e social que se abateu sobre os países dessa região, no alvorecer dos anos 1980, implicava em alterações nas estratégias familiares — notadamente as levadas a cabo pelas famílias que compunham os estratos sociais de menor poder aquisitivo.

Tal foi a gama de trabalhos que procuravam esclarecer essa questão, que Telles (1988), há quase vinte anos, ao analisar especificamente a situação nacional, chamava atenção que perguntar como vivem os trabalhadores poderia, àquela altura, parecer redundante frente a tudo o que já se tinha escrito e discutido sobre as condições de vida e trabalho que vigoravam na sociedade brasileira. Segundo o argumento dessa estudiosa, eram inúmeras as pesquisas que apontavam para os vários expedientes mobilizados pelas classes trabalhadoras para fazer frente aos salários insuficientes, à rotatividade e instabilidade ocupacional, ao desamparo em que se encontravam os desempregados, à precariedade da assistência social, etc.

No princípio dos anos 1990, bem como nos anos que se seguem, o interesse por esses estudos ganha novo fôlego em função de um processo de reestruturação econômica que agrava ainda mais as condições de funcionamento do mercado de trabalho, na medida em que provoca, entre outras coisas, — como se verá em detalhes mais à frente — uma elevação dos níveis de desemprego e uma diminuição generalizada dos rendimentos dos trabalhadores.

Efetivamente, as condições que imperaram na sociedade brasileira nesses dois períodos supracitados — redução das atividades econômicas, desemprego, inflação<sup>37</sup> e inexistência de políticas sociais compensatórias — provocaram a deterioração das condições de vida para extensas parcelas das famílias brasileiras, situação essa que trouxe, por conseguinte, severas

---

<sup>37</sup> Depois da implantação do Plano Real, o fenômeno inflacionário passou a estar sob controle, deixando, portanto, de acarretar sérios ônus para a vida das famílias brasileiras.

restrições quanto às suas possibilidades de reprodução (MONTALI, 1990).

Nesse trabalho, essa estudiosa enfatiza, muito bem, que a conjuntura desfavorável prevalecente na década de 1980

[...] refletia-se no interior das famílias, afetando sua sobrevivência e transformando em desempregados ... muitas mulheres/cônjuges e filhos que em outras conjunturas possivelmente permaneceriam apenas como inativos. A condição de desempregado ou subempregado dos provedores das famílias, ou simplesmente a aceleração do poder de compra dos salários em consequência da inflação, deve ter pressionado outros componentes da família em idades ativas para a busca de trabalho (MONTALI, 1990, p. 210).

De acordo com o relato de Jatobá (1990), as taxas de participação da família na força de trabalho para o total das famílias e para as famílias chefiadas por homens ou mulheres são crescentes no período 1978-1986<sup>38</sup>. Tal como consta desse estudo, tanto para as áreas metropolitanas do Sudeste quanto as do Nordeste, houve, nesse intervalo de tempo, uma intensificação do trabalho de mercado da família, o que se expressava na crescente fração dos seus membros que estavam na condição de ocupados ou à procura de emprego.

### 3.1 A CONJUNTURA ECONÔMICA QUE ANTECEDE A CRISE DOS ANOS 1980<sup>39</sup>

Não há dúvida de que os anos 1980 caracterizaram-se como um período de grandes dificuldades para a economia brasileira, tanto no plano internacional quanto internamente. Esse foi, inquestionavelmente, um dos momentos em que mais se pôs à prova a capacidade da sociedade brasileira de enfrentar situações adversas. Isso se dava, em virtude do fato de que a maioria dos indicadores econômicos nacionais sinalizava que o país encontrava-se numa condição extremamente delicada, praticamente incapaz de cumprir suas obrigações tanto no plano externo quanto no interno.

De acordo com o relato de Carneiro (2002, p. 115), “a década de 1980 foi, para os países da periferia capitalista, um período adverso, caracterizado pelo que se convencionou chamar de crise da dívida”. Essa sua argumentação se baseia no fato de que nesses anos ocorreu uma deterioração global da situação econômica de tais países, compreendendo uma piora nos

<sup>38</sup> Note que essa faixa temporal engloba três anos bastante interessantes: 1978 (pré-crise); 1983 (auge da recessão) e 1986 (Plano Cruzado).

<sup>39</sup> A exposição que segue, apóia-se tanto na leitura da literatura que à época retratava e discutia, com riqueza de detalhes, os principais problemas econômicos nacionais, quanto em um texto — que, na verdade, é um relatório final de uma pesquisa desenvolvida no âmbito da Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA sobre os Planos de Estabilização das décadas de 1980 e 1990 — elaborado por Souza e Embirussu (1996).

termos de troca e um extremo racionamento do financiamento externo, significando para alguns países, sobretudo da América Latina, a transferência de recursos para o exterior em razão do pagamento da dívida externa.

No plano externo, a situação revelava-se complicada, para a economia nacional, em função do alto endividamento que fora originado com a adoção de uma política de crescimento interno, cuja marca maior era a de ser financiada por meio de empréstimos tomados junto ao mercado financeiro internacional. A rigor, pode-se dizer que esse movimento teve o seu começo na segunda metade dos anos 1960 e justificava-se no argumento de que os recursos que daí se originassem serviriam, ou melhor, seriam utilizados para alcançar três objetivos fundamentais e inadiáveis para a economia nacional: 1) cobrir o déficit na conta de serviços do balanço de pagamentos; 2) acumular reservas e 3) atender à demanda por crédito ao longo do ciclo expansivo (1968/1980).

Com efeito, só foi possível levar essa empreitada à frente em razão da existência de um amplo mercado de crédito a nível internacional (euromercado) sendo que dois fatores foram determinantes na consecução de tal objetivo. Em primeiro lugar, a evolução favorável da balança comercial, num período de rápida expansão do comércio mundial. E, em segundo, a ampliação da liquidez do sistema financeiro internacional, situação essa derivada da decisão do governo americano de financiar seus déficits no balanço de pagamentos emitindo títulos em favor do resto do mundo, o que gerou um excesso de dólares no mercado financeiro internacional.

Contrastando com essa realidade, os anos que se sucederam ao 1<sup>o</sup> Choque do Petróleo (1973) caracterizaram-se por uma instabilidade generalizada a nível mundial que impactou negativamente as contas externas do Brasil. Do lado da oferta, deve-se mencionar as profundas transformações enfrentadas pelo mercado de euromoedas que resultaram de três acontecimentos: primeiramente, os EUA passaram a registrar superávits em sua conta corrente, inviabilizando, assim, o processo de expansão da liquidez internacional; além disso, sobre as economias periféricas, passou a recair grande parte do ônus gerado pelos desequilíbrios resultantes do choque do petróleo, o que colocou alguns devedores de peso em situação difícil; e, por fim, em decorrência de operações cambiais especulativas, algumas instituições financeiras entraram em colapso. Do lado da demanda, a deterioração dos nossos termos de troca, a retração do comércio mundial e a elevação das taxas de juros internacionais implicaram desequilíbrios no balanço de pagamentos, passando a entrada de capitais externos a desempenhar um papel cada vez mais importante no seu financiamento.

Nessa contextualização, observaram-se alterações no panorama das operações de crédito internacionais, com a diminuição do volume de operações, a redução dos prazos e a elevação dos *spreads*. Diante de tal fato, o Brasil, diferentemente de outras economias, optou por continuar o processo de expansão e diversificação de seu parque industrial, através da implantação do II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND) consolidando, dessa forma, as bases da indústria nacional<sup>40</sup>. Nessa perspectiva, o governo brasileiro adotou uma política de endividamento externo, no qual a participação do setor público atingiu proporções cada vez maiores.

Para agravar ainda mais a situação do endividamento externo brasileiro, surge, entre 1976 e 1979, uma nova fase de expansão da liquidez internacional, visto que os EUA passam a registrar déficits no balanço de pagamentos novamente. O fato novo nesse período é que os objetivos dos empréstimos mudam de perfil, sendo estes destinados, essencialmente, ao financiamento das despesas com juros e amortizações. Como conseqüência, verificou-se uma deterioração de grande magnitude na conta corrente do balanço de pagamentos do Brasil, o que levou à redução da entrada líquida de capitais implicando em decréscimos substanciais na quantidade de reservas acumuladas.

Não bastassem esses problemas, o 2º Choque do Petróleo (1979) veio evidenciar, ainda mais, o quadro de debilidade das contas externas brasileiras. Isso porque, ele acabou provocando, nos mercados financeiros internacionais, uma elevação das taxas referenciais de juros (*Libor* e *Prime*) que, por sua vez, veio provocar uma significativa queda no preço das *commodities* no mercado mundial. Além disso, os países desenvolvidos voltaram a registrar pequenas taxas de crescimento, o que se constituiu num entrave adicional ao incremento das exportações dos países subdesenvolvidos. Ademais, os bancos internacionais fecharam as “torneiras” de recursos, com os quais os países subdesenvolvidos vinham rolando suas dívidas. Como resultado dessa conjuntura, o Brasil viu-se obrigado a procurar internamente os meios para honrar seus compromissos externos. Como o fluxo de capitais estrangeiros havia cessado, só restava ao Brasil cobrir o déficit da conta corrente do balanço de pagamentos através da consecução de sucessivos superávits na balança comercial. Porém, como resultado do cenário acima descrito, as exportações não tinham fôlego suficiente para conter os desequilíbrios cada vez maiores da conta corrente. Dessa forma, a partir de 1981, as importações foram elevadas à

---

<sup>40</sup> Conforme relata Brum (1999), o processo de industrialização da economia nacional teve três fases. Na primeira, que se estendeu da década de 1930 até meados da década de 1950, visou-se a produção de bens de consumo não-duráveis. Na segunda, a qual se inicia a partir da segunda metade da década de 1950, priorizou-se a produção de bens de consumo duráveis. Na terceira, surgida também nos idos da década de 1950, mas que só se torna prioridade efetiva na segunda metade da década de 1970, foca-se a produção de bens de capital e de insumos básicos.

condição de variável de ajuste, com o governo brasileiro procurando contê-las a todo o custo.

Enquanto isso, no ambiente interno, tornava-se cada vez mais evidente a incapacidade do setor público de dar continuidade ao processo de substituição de importações, iniciado na economia brasileira desde os anos 1930, mas cujo último esforço concentrado fora realizado com o II Plano Nacional de Desenvolvimento. Dentre os principais fatores que concorreram para que essa situação se configurasse, deve-se destacar a redução da carga tributária líquida, motivada pela queda da carga tributária bruta (decorrente do seu perfil altamente regressivo e do próprio declínio da atividade econômica experimentado a partir de 1974) e pela manutenção dos altos níveis de subsídios concedidos e transferências. Além disso, o aumento da dependência dos empréstimos externos, como meio de fechar o balanço de pagamentos e de manter as reservas em níveis elevados, também se constitui em elemento explicativo importante.

Na tentativa de solucionar esses entraves, as autoridades econômicas brasileiras se utilizaram de dois mecanismos os quais, pensavam, seriam suficientes para recolocar a economia brasileira novamente no caminho do crescimento: elevação da dívida mobiliária interna, que resultava de uma política monetária implantada em meados da década de 1970 cujo objetivo central era incentivar e garantir a demanda por empréstimos externos, por intermédio da manutenção de taxas internas de juros em patamares superiores às praticadas no mercado financeiro internacional; e, como forma de reforçar tal instrumento, o governo criou a possibilidade do setor privado e, em tese, também do setor público (leia-se empresas estatais) defender-se dos riscos dos empréstimos externos originados por variações cambiais e das taxas de juros, através da Circular 230 e da Resolução 432, ambas editadas pelo Banco Central.

Deve-se ressaltar que a captação de recursos externos por parte das empresas do setor privado não surtiu o efeito esperado. Na realidade, o que se observou foi a utilização desenfreada das empresas estatais como instrumento de captação de recursos externos por parte do governo. Isso pode ser constatado a partir dos números apresentados por Oliveira (1990a) para a participação do setor público no processo de captação de empréstimos em moeda estrangeira. Segundo esse autor, essa participação saltou de 25,0%, em 1972, para 77,0%, em 1979. Além disso, é importante destacar que, apesar da sua pouca relevância nos primeiros anos de vigência, esses depósitos evidenciaram, após a maxidesvalorização de 1979 e o choque dos juros externos, toda a sua potência no sentido de desestabilizar as finanças públicas internas.

É precisamente a partir daí que tem início o processo de transferência da dívida externa do setor privado para o setor público.

Nessa perspectiva de análise, constata-se que tanto as origens quanto a natureza dos desajustes das contas do setor público mantêm uma estreita relação com os mecanismos utilizados pelo governo para facilitar a captação de moeda forte para fechar o balanço de pagamentos e manter o nível mais alto possível de reservas, quais sejam: contenção da oferta de crédito interno e elevação das taxas de juros no mercado doméstico. Assim sendo, pode-se constatar que a dívida pública não surge, e se amplia, como fruto da insuficiência de recursos do Estado frente a seus gastos correntes, mas, sim, em virtude da elevação e pagamento da dívida externa. Não bastassem essas adversidades, é nesse ambiente de visível debilidade das finanças públicas que toma fôlego o processo de aceleração inflacionária com os preços saltando da casa dos 40,8% ao ano, em 1978, para 77,2% em 1979.

### 3.1.1 Os presságios da crise

Detalhado o ambiente macroeconômico que vigorava, tanto externamente quanto internamente, no período imediatamente anterior à instalação da crise dos anos 1980, cabe agora avançar, ainda mais, na exposição dos elementos que permitem que seja esboçado o panorama da economia nacional no momento da “tempestade”, ou seja, no decorrer dessa própria década. Certamente, a prova maior, e mais incontestável, de que a crise que abatia as economias latino-americanas no alvorecer dessa década havia acometido, definitivamente, a economia brasileira era o registro de taxas de crescimento econômico bastante inexpressivas, especialmente quando comparadas com aquelas que foram medidas no período em que vigorou o MSI — momento em que a economia nacional apresentou excepcional desempenho em termos de crescimento econômico — tal como pode ser observado na Tabela 1 —, o que facultava a sua população maiores facilidades de acesso ao mercado de trabalho.

**Tabela 1 – Taxas anuais de crescimento do PIB e da PEA, Brasil, 1951-2000**

Períodos	PIB (%)	PEA (%)
1951-1960	7,7	1,1
1961-1970	6,2	4,5
1971-1980	8,6	3,9
1981-1990	1,6	3,1
1991-2000	2,5	3,2

Fonte: Dedecca *apud* Carvalho (2002).

Na verdade, alguns elementos dessa crise que se instala na América Latina, de forma

generalizada no contexto dos anos 1980, já se anunciavam, pelo menos no caso da economia nacional, desde a primeira metade da década 1970: em 1973, no primeiro choque do petróleo, a economia mundial entra em profunda crise, fato que leva muitas economias, em quase todas as partes do mundo, a “pisarem no freio”, diminuindo, portanto, os seus respectivos ritmos de crescimento econômico. Contrariando esse comportamento, o Brasil adota uma postura diametralmente oposta e consegue — por meio do já citado II Plano Nacional de Desenvolvimento — fazer com que a sua economia cresça, porém a taxas mais modestas que as registradas no período imediatamente anterior, na fase do Milagre Econômico<sup>41</sup>.

Decerto, essa diminuição no ritmo de crescimento já era o prelúdio das dificuldades que surgiriam, logo mais à frente, quando chegasse à década de 1980 e, com ela, se instalasse a impossibilidade de não mais continuar mantendo o padrão de desenvolvimento — pautado, primordialmente, na tomada de empréstimos no mercado financeiro internacional — que tinha permitido a economia nacional passar da condição de agrário-exportadora para a de industrializada, tendo em vista as dificuldades que se apresentavam no plano externo, o que inviabilizava a contratação de novos empréstimos, bem como aquelas manifestadas no âmbito interno derivadas da crise financeira que atingia o Estado.

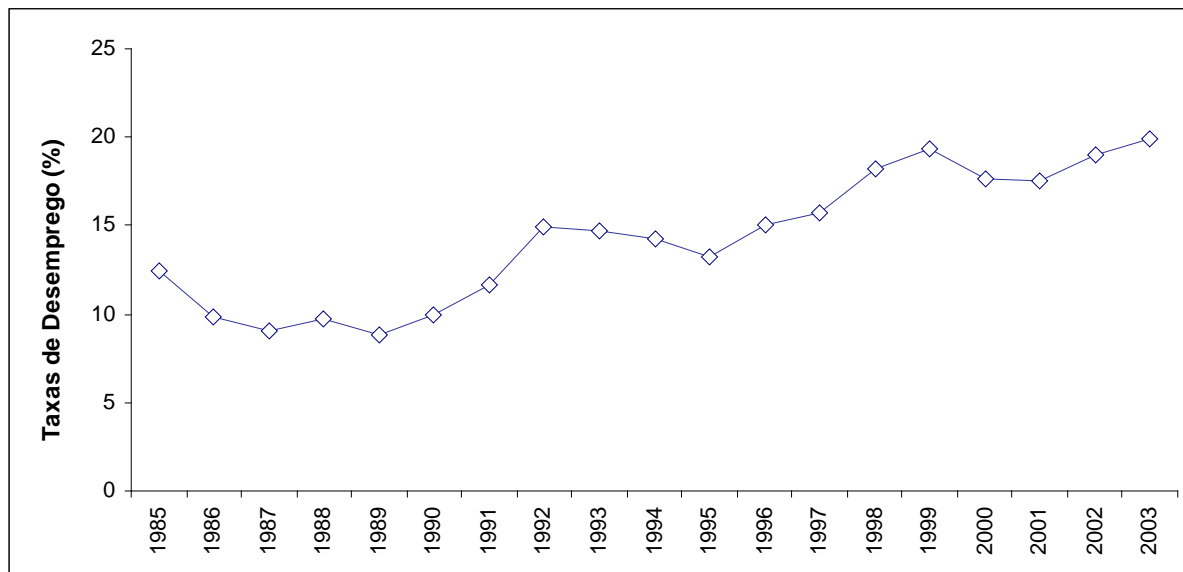
A forma com que as autoridades econômicas, de então, enfrentam esse cenário desfavorável vai marcar, definitivamente, a vida da sociedade brasileira, a qual passa a ter que conviver com alguns problemas que, pelo menos em termos de magnitude, se apresentavam como novos. Um desses novos e grandes problemas que passaram a compor o espectro de preocupações da economia nacional e, por conseguinte, do nosso tecido social foi, sem sombra de dúvida, o desemprego, tal como pode ser atestado, no Gráfico 1<sup>42</sup>.

Quando se inaugura a década de 1980, que de crescimento econômico tão medíocre — quando comparado com os níveis de crescimento registrado no período anterior — ficou conhecida como a década perdida, o ritmo de crescimento da PEA passa a ser maior que o crescimento do produto (Tabela 1). Nessa situação, muitas pessoas passaram a encontrar, cada vez mais, dificuldade no processo de busca de emprego, daí derivando o crescimento da proporção do número de ocupações precárias, quase sempre relacionadas ao setor informal da economia, bem como o avanço do desemprego.

---

<sup>41</sup> Em termos médios, no período 1968-1973, época em que vigorou o Milagre, registrou-se uma taxa média de crescimento do PIB real da ordem de 11,2%. Tal valor encontra-se num patamar bem mais elevado do que aquele que foi registrado no período 1974-1979 (6,7%), intervalo de tempo de vigência do II PND.

<sup>42</sup> Não por acaso, optou-se por apresentar as informações do mercado de trabalho da região mais dinâmica do ponto de vista econômico do país.

**Gráfico 1 – Média da taxa de desemprego, Região Metropolitana de São Paulo, 1985-2003**

Fonte: PED RMSP - DIEESE/SEADE.

### 3.1.1.1 O ocaso do MSI e algumas de suas contradições

Esse crescimento econômico ocorrido no período anterior à década de 1980 é resultado, conforme já se antecipou, do chamado MSI, implantado desde os anos 1930 e que tinha como objetivo maior transformar as feições da economia nacional, fazendo com que esta deixasse de ser uma economia tipicamente primário-exportadora e passasse a produzir bens e serviços com maior valor agregado, sobretudo aqueles relacionados ao setor industrial. Tal intento fora efetivamente alcançado, visto que o Brasil, como bem salienta Serra (1982, p. 6), passou a ser considerado “uma espécie de paradigma de país de industrialização retardatária onde o crescimento econômico e a diferenciação das forças produtivas têm apresentado uma extraordinária vitalidade”.

Como se pode constatar através, também, das informações contidas na Tabela 1, o ambiente era excepcionalmente favorável para a criação de empregos, visto que as taxas de crescimento da economia superavam, com grande folga, as taxas de crescimento da PEA. Vale ressaltar, no entanto, que, apesar de proporcionar crescimento econômico e, por conseguinte, ampliação do emprego e da renda — fato esse que se constitui num aspecto extremamente positivo<sup>43</sup> —,

<sup>43</sup> Cabe considerar que essa situação é derivada, conforme indicado na literatura especializada, pela concepção de desenvolvimento que estava presente nas mentes dos condutores da política econômica nacional. Para estes, a idéia de desenvolver o Brasil passava necessariamente pelo caminho do crescimento econômico. Portanto, como se vê, coisas que são distintas – muito embora tenham, a bem da verdade, correlação entre si – eram tomadas como sinônimas.



esse modelo foi responsável pelo estabelecimento de um conjunto de desigualdades<sup>44</sup>. Uma das mais problemáticas e visíveis, dado que é fundamental para o equacionamento de outros tipos de desigualdade, é aquele relacionado com o acesso à renda.

Quando se analisam, por exemplo, as bases de sustentação da industrialização da economia nacional pode-se perceber, claramente, que a lógica perseguida, em muitos momentos, não contemplava a questão de fomentar uma mais igualitária distribuição de renda no país, de modo a permitir que a maioria da população tivesse acesso às benesses materiais proporcionadas pela industrialização. Como ficou celebrenemente conhecido na literatura, a idéia era fazer o bolo crescer para só depois reparti-lo, ou seja, devia-se criar mecanismos que possibilitassem o aumento da produção material e, portanto, da riqueza, sem, contudo, dividi-la.

O rebatimento dessa questão no plano dos Estados Federados, evidentemente, como seria razoável supor, não ocorreu de forma homogênea, fato esse que deu lugar a um impressionante quadro de desigualdade do ponto de vista regional. Os estados da região Sudeste, decerto, foram os maiores beneficiados pelo processo de industrialização, na medida em que concentraram a maioria dos investimentos produtivos — tornando-se, por conseguinte, o centro dinâmico da economia nacional. Isso acabou resultando na conformação de uma situação em que a população residente nessa região passou, em tese, a enfrentar uma melhor situação no que tange ao acesso ao trabalho e, por conseguinte, à renda.

Isso pode ser evidenciado nos números que dão conta da realidade relativamente recente, em termos de rendimento, das famílias brasileiras que residem nas diferentes regiões do país (Tabela 2). A maior renda média familiar é observada, justamente, na região Sudeste (R\$ 1.085,00), valor este 109,1% maior que o registrado para a região Nordeste (R\$ 519,00). Esta informação, quando conjugada com outras que também são disponibilizadas nessa mesma tabela, permite que se faça uma série de suposições em relação à maneira como os membros dessas famílias interagem com o mercado de trabalho.

De certo modo, o fato da região Sudeste possuir o mais elevado nível de renda familiar poderia sugerir que os diferentes membros das famílias dessa região estariam sujeitos a reduzidas pressões no sentido de adotarem estratégias que visem garantir a manutenção da reprodução cotidiana via mercado de trabalho. Porém este não parece ser o caso, haja vista

---

<sup>44</sup> Essa palavra é, sem dúvida, uma das que melhor retratam a situação, de todos os tempos da sociedade brasileira. Em que pese ser o capitalismo um sistema econômico que considera natural a sua existência, a forma como ele se manifestou e se desenvolveu no Brasil acentuou, por demais, essa sua característica.

que em tal região se registra uma pressão intensa por parte de todos os integrantes da família no mercado de trabalho. Nesse particular, cabe destacar o crescimento da representatividade dos cônjuges no total da ocupação (Montali, 2000a), o que pode ser comprovado na Tabela 3.

**Tabela 2 – Características das famílias, Brasil e Grandes Regiões, 1998/1999**

Características das famílias	Brasil	Norte <sup>(1)</sup>	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste
Rendimento médio mensal familiar (R\$) <sup>(2)(3)</sup>	883	745	519	1.085	932	948
Número médio de pessoas por família	3,4	3,9	3,7	3,3	3,3	3,4
Número médio de filhos por família <sup>(2)</sup>	1,6	2,0	1,9	1,5	1,4	1,5

Fonte: DIEESE, 2001.

(1) Exclusiva a população rural.

(2) Dados de 1998. Dados de 1999 não disponíveis.

(3) Rendimento mensal em setembro de 1998.

**Tabela 3 – Distribuição percentual dos ocupados, segundo posição no domicílio, Região Metropolitana de São Paulo, 1985-2004**

Anos	Posição no domicílio (%)			
	Chefe	Cônjuge	Filho	Outros
1985	46,9	14,9	28,4	9,7
1986	45,7	15,8	28,9	9,7
1987	45,4	15,9	28,4	10,3
1988	45,4	16,0	28,0	10,6
1989	45,2	15,8	28,3	10,7
1990	45,7	16,1	27,7	10,5
1991	45,1	16,9	27,2	10,8
1992	46,0	17,5	26,0	10,5
1993	46,0	17,8	26,4	9,9
1994	46,6	17,8	25,6	10,0
1995	45,8	18,3	25,7	10,3
1996	45,7	18,9	25,3	10,2
1997	46,0	18,9	25,0	10,2
1998	46,5	19,1	24,7	9,7
1999	46,8	19,5	24,6	9,0
2000	46,7	19,2	25,3	8,7
2001	46,1	19,7	26,1	8,1
2002	46,5	20,3	25,3	7,9
2003	46,7	20,5	25,2	7,6
2004	46,7	20,7	25,1	7,4

Fonte: SEADE-DIEESE/PED.

Se essa é a situação dessas famílias, o que esperar, em termos das estratégias familiares de inserção no mercado de trabalho, das famílias situadas nas regiões economicamente menos desenvolvidas, como é o caso da região Nordeste? Uma hipótese muito razoável em relação a esse comportamento das famílias nordestinas é supor que o recurso a essas estratégias tende a ser mais intenso nelas, em termos comparativos, do que nas famílias que residem no Sudeste do país (GUIMARÃES, 2002a e 2002b).

É, exatamente, a percepção dessas assimetrias que valida as iniciativas de pesquisa que tenham como foco de investigação o modo como os integrantes das famílias localizadas nos diferentes espaços que delimitam a região Nordeste buscam e/ou conseguem se relacionar com o mercado de trabalho e, portanto, adquirem os elementos materiais para assegurarem a sua manutenção individual, bem como a do grupo familiar ao qual pertencem.

É bom que se esclareça que a intenção, ao se trabalhar com esses números, não é, evidentemente, “pintar” um quadro que encubra toda a sorte de adversidades enfrentadas pelas famílias da região Sudeste *vis-à-vis* das do Nordeste. A esse respeito, vale lembrar que os estados que compõem essa região não ficaram imunes aos efeitos colaterais do referido processo de industrialização, visto que neles também se viu avançar, com uma velocidade impressionante, os focos de pobreza e de desigualdades. Prova cabal disso é que os estados pertencentes à região Sudeste também sofrem, nos dias atuais — assim como os estados que integram as outras regiões — as agruras derivadas do enfrentamento de uma realidade, notadamente, marcada pela pobreza e pela desigualdade de rendimento.

As informações presentes em Governo do Estado de São Paulo (2005) corroboram esse ponto de vista, na medida em que revelam que a pobreza nesse estado diminuiu entre 1992 e 2003. Todavia, a desigualdade na distribuição de renda continuou inalterada durante esses 11 anos. O número de pessoas com renda mensal *per capita* menor que meio salário mínimo no período caiu 26,5% (de 18,1% da população para 13,3%), e a quantidade de indigentes — ou seja, com renda inferior a um quarto de salário mínimo — diminuiu de 4,5% para 3,2%. No entanto, em 2003 os 20% mais pobres do estado se apropriavam de apenas 5,2% da renda disponível — exatamente o mesmo quadro de 1992.

Sendo esse o cenário, ganha consistência a interpretação de que o MSI conduziu a um processo de “modernidade contraditória”, uma vez que não resultou em uma situação de ampliação dos benefícios que poderiam ser concedidos à sociedade, facultados em função da industrialização da economia brasileira. A percepção desse problema fez com que muitos pesquisadores passassem a estudar, em profundidade, as especificidades do desenvolvimento capitalista no Brasil, de onde resultou uma rica e extensa formulação teórica sobre a forma periférica e dependente que assumiu o processo de desenvolvimento da economia nacional.

- **O fordismo periférico implantado no Brasil**

Para se ter a perfeita dimensão da forma como se manifestou o desenvolvimento da economia brasileira dentro dos marcos engendrados pelo MSI, é fundamental que se marquem as diferenças entre o desenvolvimento assumido pelo capitalismo nos países ditos de economia avançada, daquele observado nos chamados países do Terceiro Mundo, em especial o Brasil. Isso obriga, necessariamente, a ter que considerar os elementos que compuseram o fordismo — entendido aqui como o regime de acumulação que prevaleceu nas economias capitalistas dos países avançados, do final da Segunda Grande Guerra até fins dos anos 1960 e início dos 1970<sup>45</sup>. Iniciando a discussão dos elementos que compuseram o regime de acumulação fordista nos países de capitalismo avançado, cabe pontuar a interpretação de Bauman, segundo a qual esse regime era, sobretudo,

[...] um local epistemológico de construção sobre o qual se erigia toda uma visão de mundo e a partir da qual ele se sobrepunha majesticamente à totalidade da experiência vivida. O modo como os seres humanos entendem o mundo tende a ser sempre praxeomórfico: é sempre determinado pelo know-how do dia, pelo que as pessoas podem fazer e pelo modo como usualmente o fazem. A fábrica fordista — com a meticulosa separação entre projeto e execução, iniciativa e atendimento a comandos, liberdade e obediência, invenção e determinação, com o estreito entrelaçamento dos opostos dentro de cada uma das oposições binárias e a suave transmissão de comando do primeiro elemento de cada par ao segundo — foi sem dúvida a maior realização até hoje da engenharia social orientada pela ordem (BAUMAN, 2001, p. 68).

De modo mais preciso, essa engenharia social era produto da articulação dos três principais atores dos processos de desenvolvimento capitalista (o Estado, o grande capital corporativo e os sindicatos de trabalhadores), cada um dos quais exercendo funções bem definidas<sup>46</sup>. Ao primeiro cabia o compromisso de controlar os ciclos econômicos, através da implantação de políticas fiscais e monetárias bem dirigidas, tendo em vista que o esquema da produção em massa tinha como uma de suas prerrogativas a necessidade do estabelecimento de condições de demanda relativamente estáveis.

Na verdade, o Estado dirigia suas ações para realização de gastos na área de infra-estrutura, a

---

<sup>45</sup> Quando se observa o fordismo de uma forma mais pragmática, apenas no plano da sua materialidade, ou seja, não contemplando os elementos que o fazem uma forma de organização societal, há certo consenso, na literatura de Economia e Sociologia do Trabalho, no que tange à leitura dos seus principais elementos. De acordo com a posição de Antunes, o fordismo deve ser entendido “fundamentalmente como a forma pela qual a indústria e o processo de trabalho consolidaram-se ao longo deste século, cujos elementos constitutivos básicos eram dados pela produção em massa, através da linha de montagem e de produtos mais homogêneos; através do controle dos tempos e movimentos pelo cronômetro fordista e produção em série taylorista; pela existência do trabalho parcelar e pela fragmentação das funções; pela separação entre a elaboração e execução no processo de trabalho; pela existência de unidades fabris concentradas e verticalizadas e pela constituição/consolidação do operário-massa, do trabalhador coletivo fabril, entre outras dimensões” (ANTUNES, 1995, p. 17).

<sup>46</sup> A descrição de tais funções se apóia na exposição de Harvey (2002).

exemplo de transporte e equipamentos públicos, os quais eram vitais para o crescimento da produção e do consumo de massa. Ademais, o Estado estava comprometido com a construção de um Estado de Bem-Estar, fato esse que o levava despender recursos nas áreas da seguridade social, assistência médica, educação, habitação, dentre outras.

Ao grande capital corporativo cabia o papel de assegurar o crescimento sustentado de investimentos destinados a elevar o nível da produtividade, garantir o crescimento e aumentar o padrão de vida. O exercício desse papel levava esse grande capital a ter que assumir o compromisso “com processos estáveis, mas vigorosos de mudança tecnológica, com um grande investimento de capital fixo, melhoria da capacidade administrativa na produção e no marketing e mobilização de economias de escala mediante a padronização do produto” (HARVEY, 2002, p. 129).

Por fim, os sindicatos se responsabilizavam por procurar manter uma postura de cooperação no que respeita à utilização das técnicas fordistas de produção, bem como com as estratégias desenvolvidas pelo grande capital no intuito de aumentar a produtividade. A realidade é que esse esquema acabou forçando os sindicatos a, cada vez mais, trocarem ganhos reais de salário pela cooperação na disciplinaação dos trabalhadores aos padrões exigidos pelo sistema fordista de produção. A conformação desse quadro, evidentemente, se não levou à supressão do conflito entre capital e trabalho, o tornou menos arrefecido em função da confluência de interesses comuns às duas partes.

Definidas as características principais desse fordismo avançado, é preciso, agora, que se diga que o fordismo que se desenvolveu em economias subdesenvolvidas como o Brasil, muito embora apresentasse alguns pontos em comum com esse fordismo avançado, tinha uma dinâmica própria e peculiar que o distinguia, enormemente, desse último.

Quem capta muito bem essa dinâmica própria é Oliveira (1976). Segundo o ponto de vista defendido por esse autor,

[...] a história e o processo da economia brasileira nos pós-anos 30, contêm alguma ‘especificidade particular’; isto é, a história e o processo da economia brasileira podem ser entendidos, de modo geral, como a expansão de uma economia capitalista..., mas esta expansão não repete nem reproduz ‘*ipsis literis*’ o modelo clássico do capitalismo nos países mais desenvolvidos, nem a estrutura que é o seu resultado (OLIVEIRA, 1976, p. 29)<sup>47</sup>.

---

<sup>47</sup> Esse autor, é bom que se advirta, chega a essa conclusão sem querer estabelecer paralelos entre, vamos dizer assim, esses dois fordismos.

Como bem destaca Serra (1982), também aqui, para que o nosso fordismo se desenvolvesse, houve a necessidade da articulação de alguns atores, dentre os quais se destaca: o Estado, o capital privado internacional e o capital privado nacional. Cada um deles assumindo, nessa engrenagem, papéis bastante definidos.

Certamente, o papel mais importante, ou seja, de protagonista, coube ao Estado. Este, além de continuar a exercer as suas tradicionais incumbências que dizem respeito ao fornecimento dos bens públicos e à formulação das políticas macroeconômicas, teve que responder também pelo planejamento, regulação e financiamento dos investimentos que se faziam necessários para que a economia brasileira passasse da condição de primário-exportadora para a de urbano-industrial. Ademais, responsabilizava-se pela criação de uma infra-estrutura (rodovias, ferrovias, portos, aeroportos) capaz de permitir que o processo de industrialização fosse levado a bom termo, bem como pela produção direta de alguns insumos básicos. Por fim, cabia-lhe a função de regulador do mercado de trabalho.

Ainda seguindo a interpretação fornecida por Serra (1982), as razões que justificam o desempenho dessas funções tão importantes são: a dimensão das plantas industriais e as elevadas exigências tecnológicas que encerravam, o grande volume de recursos exigidos para viabilizar os investimentos, a ausência de capital financeiro nacional, a necessidade de se articular os grandes projetos industriais e a presença das empresas multinacionais.

Diferentemente daquilo que foi observado nos países de capitalismo avançado, as investidas da sociedade brasileira na direção do fordismo não implicaram a diminuição da assimetria de renda, que todo o sempre nela esteve presente. E isso se deu pelo simples fato de que aqui — diferentemente do que se verificava nas economias ditas avançadas na época em que ingressaram na etapa fordista — o avançar da acumulação capitalista ocorreu sob um intenso aumento do grau de exploração da força de trabalho.

Explorando esse argumento, Oliveira (1976) chega, mesmo, a afirmar que o diferencial entre salário real e produtividade se constituiu em um elemento fundamental para o financiamento da acumulação brasileira no marco do MSI. Essa situação era diametralmente oposta àquela que prevaleceu nas economias capitalistas avançadas durante o período em que imperou o regime de acumulação fordista. Nesses últimos países, a lógica que se perseguia era que a produção em massa<sup>48</sup> se fizesse acompanhar de consumo massificado. Para tanto, era preciso

---

<sup>48</sup> Esse tipo de produção era possibilitada pelo aparato tecnológico da 2ª Revolução Industrial e pelos métodos de organização do trabalho taylorista.

e elevar o nível de salário dos trabalhadores — dividindo-se com eles os ganhos de produtividade do sistema — de tal modo que pudessem consumir as mercadorias produzidas num volume suficiente para garantir a estabilidade dessa engrenagem.

Esse tipo de comportamento — construído dentro do pacto social-democrata — juntamente com um conjunto de direitos conquistados pelos trabalhadores dentro do bojo do que se convencionou chamar de Estado de Bem-estar Social (Welfare State) — a exemplo do seguro-desemprego e do regime de previdência social —, além de funcionarem como valiosos instrumentos que impediam o sistema de passar pelos indesejados ciclos econômicos, acabaram produzindo, como conseqüência maior e mais benfazeja, a inclusão social de grande parte da população.

O fordismo periférico, por sua vez, se fez por caminhos que nem de longe conduziram a uma situação de massificação do consumo. Além disso, não conseguiu reproduzir, de forma generalizada, os elementos que compunham e davam forma a esse Estado de Bem-estar. Destarte, ele acabou implicando na configuração de um cenário marcado por um extremo processo de exclusão social e um absurdo esquema de concentração da renda.

Na verdade, a forma com que a acumulação capitalista avançou no Brasil, no marco do MSI, não contemplou a necessidade de que aqui se desenvolvesse um esquema de massificação do consumo. Isso jamais poderia ocorrer, visto que o nosso regime de acumulação se estruturou, desde sempre, tendo muito claramente definida — como requisito maior — a exigência da super exploração da força de trabalho (OLIVEIRA, 1976). Os trabalhadores brasileiros, diferentemente dos que residiam nos países de capitalismo avançado, jamais conseguiram aumentos salariais que fossem proporcionais ao crescimento dos níveis de produtividade da economia nacional.

Isso, como já foi mencionado acima, foi categoricamente assinalado por Oliveira (1976), depois de ter analisado algumas informações sobre o salário-mínimo real pago na Guanabara e em São Paulo de 1944 a 1968, bem como algumas outras referentes ao comportamento do índice do produto real da indústria. Ao realizar esse exercício, ele constatou que a intensa dinamização das atividades industriais no país — fato esse que se fez acompanhar da elevação da produtividade nesse setor — não tinha possibilitado a elevação da remuneração real dos trabalhadores urbanos. Em São Paulo, vale ressaltar, não se constatou nem sequer uma pequena variação positiva, tal como encontrado para a Guanabara, visto que o nível do salário mínimo-real de 1968 era menor do que o de 1944.

A definição desse quadro acabou, de certo modo, forçando uma revisão das estratégias de sobrevivência das famílias, visto que elas passaram, em função da deterioração das suas condições de vida, a mobilizar a força de trabalho de alguns dos seus outros membros, que não apenas a do chefe. Essa ocorrência, também, é comprovada pelo próprio Oliveira (1976) quando discute os resultados da Pesquisa de Padrão de Vida da Classe Trabalhadora da cidade de São Paulo para o período de 1958 a 1969, empreendida pelo DIEESE. Conforme aponta esse autor,

[...] entre 1958 e 1969, houve uma redução no salário real do chefe de família trabalhadora-tipo de 39,3%, enquanto a renda total da família havia caído 10% no mesmo período; para lograr o precário equilíbrio de uma renda real 10% abaixo do nível de 1958, a família trabalhadora-tipo havia duplicado a força de trabalho empregada: de 1 membro ocupado em 1958 passou para dois membros em 1969 (OLIVEIRA, 1976, p. 48).

Esse dado é extremamente importante para os propósitos deste trabalho de investigação, na medida em que identifica alterações nas estratégias de sobrevivência das famílias brasileiras, fato esse que antecipa um debate que só vem, efetivamente, ganhar espaço no início da década de 1980, momento em que a economia nacional, conforme já se viu, se deparou com uma grave crise econômica.

## 3.2 AS FACES DA POLÍTICA ECONÔMICA NA DÉCADA PERDIDA

Feito todo esse percurso, onde se procurou fornecer os elementos que indicavam que a crise vivenciada pela economia nacional durante a década de 1980 já se anunciava no transcorrer da década anterior, bem como se apresentaram as principais características do desenvolvimento perseguido por essa economia após os anos 1930 no âmbito do MSI — marcando, inclusive, as diferenças existentes entre ele e aquele que teve lugar nos países de capitalismo avançado no pós Segunda Guerra Mundial —, é chegado o momento de entrar nos meandros tanto da política econômica adotada pelo Brasil que serviu de resposta imediata à referida crise, quanto daquelas que se sucederam nos momentos posteriores, identificando quais foram os seus elementos inspiradores seja do ponto de vista teórico e/ou político, os condicionantes que tiveram que enfrentar e os resultados que proporcionaram.

### 3.2.1 A ortodoxia da primeira metade dos anos 1980

Sendo assim, pode-se começar dizendo que pelo menos na primeira metade dos anos 1980, a política econômica praticada pelo governo brasileiro seguiu à risca as “recomendações” contidas nas teses do Enfoque Monetário do Balanço de Pagamentos — o qual provinha do *staff* do Fundo



Monetário Internacional (FMI) — e tinha o propósito, de a um só tempo, corrigir as nossas dificuldades em termos de balanço de pagamento, através da obtenção de superávits comerciais, bem como demonstrar aos credores internacionais ações que indicassem uma espécie de “bom comportamento”, já que a economia brasileira encontrava-se extremamente dependente desses últimos, no que tange ao fluxo de capitais necessários para o fechamento do referido balanço. Só a título de reforço, é nesse período que se torna evidente o fracasso do padrão de financiamento que até então sustentara o crescimento da economia brasileira.

Vale destacar que nesse momento o combate à aceleração do patamar inflacionário foi relegado a segundo plano, uma vez que os seus articuladores políticos acreditavam que as dificuldades acarretadas pelas altas taxas de inflação tinham um potencial de desestabilização menor do que as ocasionadas pelos desequilíbrios do Balanço de Pagamentos, na medida em que estes inviabilizavam o desenvolvimento do país sob todos os prismas (GOLDENSTEIN, 1983). Um dos mais destacados defensores dessa política, o ex-ministro da Fazenda, Mário Henrique Simonsen, chegou a dizer que “a inflação aleija, mas não mata como o Balanço de Pagamentos”.

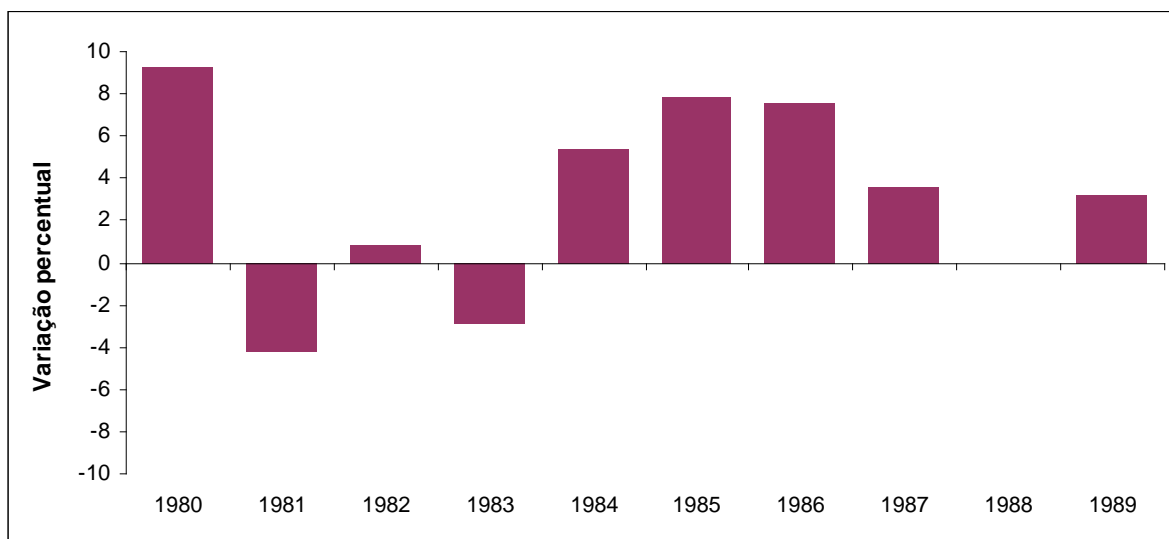
Os idealizadores desse enfoque partiam da suposição empírica de que os países subdesenvolvidos — e aí se inclui o Brasil — estavam vivendo uma situação de pleno emprego das suas forças produtivas. Além disso, consideravam, que esses países consumiam mais do que suas capacidades produtivas permitiam e, portanto, viviam além de suas possibilidades. Desse modo,, esses países eram levados a ter déficits estruturais na conta corrente do Balanço de Pagamentos. Diante de tal “constatação”, o *staff* do FMI recomendava, como forma de encontrar um equilíbrio na conta corrente, o controle (redução) da demanda agregada; em outros termos, o “remédio” receitado era uma recessão (SOUZA; EMBIRUSSU, 1996).

Esse receituário foi seguido à risca. Basta observar a natureza da política econômica que foi implantada durante o período 1980/1984, a qual se pautou no estabelecimento de metas irrealistas para o nosso balanço de pagamentos — impondo ao país o alcance de níveis de exportação estratosféricos. Aliado a isso, se exigia que o volume das importações fosse fortemente reduzido e que as taxas de juros internas estivessem em um patamar elevado, de modo a atrair o capital financeiro internacional.

Quando essas políticas foram operacionalizadas, trouxeram para a economia nacional um significativo e intolerável custo social, uma vez que comprimiram o seu nível de atividade

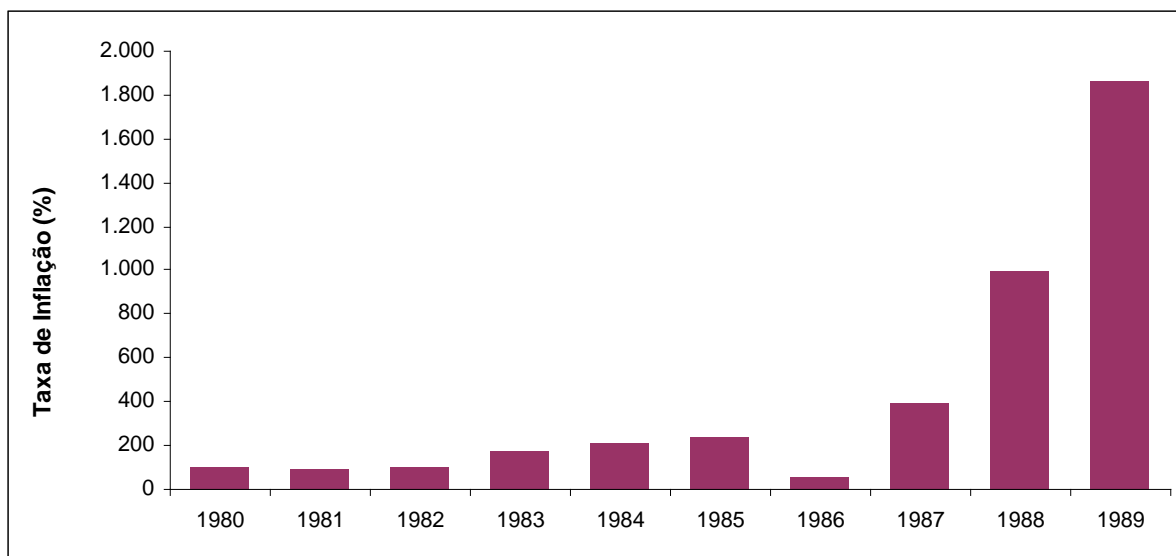
(Gráfico 2) e de emprego. Ademais, não conseguiram controlar um dos grandes males dessa economia que era a inflação, visto que esse fenômeno foi, ano após ano, atingindo proporções cada vez mais expressivas (Gráfico 3).

**Gráfico 2 – Variação real anual do PIB, Brasil, anos 1980**



Fonte: IPEADATA.

**Gráfico 3 – Taxa de inflação, Brasil, anos 1980**



Fonte: IPEADATA.

Conforme pontuado por Sabóia (1986), no período 1981/1983 o Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro recuou 3,8%, e o PIB *per capita* registrou queda de 10,6%. A indústria foi o setor da atividade econômica que apresentou o pior desempenho, com a redução de 11,4% no seu nível de produção. Esses resultados são a prova maior de que a economia brasileira tinha encerrado o seu longo ciclo expansivo que já perdurava, grosso modo, desde os anos 1930.

Não é por acaso que data exatamente dessa época o surgimento de pesquisas que tentavam captar a nova realidade do mercado de trabalho nacional. Segundo informam Hoffmann, Costa e Sanches (2003), essa iniciativa tinha sua razão de ser no

[...] reconhecimento da necessidade de indicadores que expressassem adequadamente os efeitos do agravamento da crise econômica, especialmente em relação à capacidade do mercado de trabalho de absorver a mão-de-obra disponível. Os indicadores então existentes pouco refletiam a realidade das crescentes demissões efetuadas pelas empresas e o conseqüente desemprego então gerado (HOFFMANN, COSTA e SANCHES, 2003, p. 7).

Como bem destaca Sabóia,

[...] a experiência brasileira durante a recessão mostra que a população ocupada (no setor formal e no informal) cresce segundo taxas 'normais', ao mesmo tempo em que as taxas de desemprego permaneciam relativamente baixas<sup>49</sup>. O setor formal não conseguiu absorver essa mão-de-obra. Portanto, o setor informal constitui-se no escoadouro para onde se dirigiam os novos trabalhadores que chegaram ao mercado de trabalho, assim como os desempregados do setor formal. Obviamente, as condições de sobrevivência no setor informal deterioraram-se bastante, devido a um maior número de pessoas disputando uma renda em queda na economia (SABÓIA, 1986, p. 82).

Diante dessa dinâmica, o que se vê é que a referida crise econômica parece não ter afetado a absorção de mão-de-obra no mercado de trabalho, o que se pode comprovar nas estatísticas que revelam o comportamento da taxa de participação. De acordo com o levantamento feito por Sabóia (1986, p. 85), esse indicador apresenta uma ligeira tendência de crescimento passando de 53,8% em 1979 para 53,4% em 1981, para 54,9% em 1982 e 54,8% em 1983.

Isso é particularmente verdadeiro para as mulheres, as quais incrementaram o seu nível de pressão no mercado de trabalho nacional, visto que a sua taxa de participação passa de 33,6% em 1979 para 32,9% em 1981, 34,8% em 1982 e 35,6% em 1983.

A hipótese que se levanta para justificar esses números é que muitas pessoas que antes não pressionavam o mercado de trabalho passaram a pressioná-lo, com vistas a tentar recompor a renda das suas respectivas famílias, pois que ela se encontrava em pleno processo de declínio. Nesse ponto, vale destacar que uma das formas encontradas pelas autoridades econômicas

---

<sup>49</sup> Essa informação, aparentemente, está em contradição com o que foi dito, há poucas linhas atrás, em relação ao comportamento do nível de emprego. Porém, o próprio Sabóia se redime dessa sua afirmação quando questiona, categoricamente, a qualidade dos resultados apurados para a taxa de desemprego nos anos de 1979 (2,8%), 1981 (4,3%), 1982 (3,9%) e 1983 (4,9%). No seu entendimento, esses números padecem de uma fragilidade estrutural na medida em que não distinguem, por exemplo, a situação de uma pessoa empregada no setor formal com a de um indivíduo que exerce alguma ocupação no setor informal. É pois, em virtude dessa limitação que surge um amplo debate que tenta dar conta da criação de metodologias de pesquisa sobre o mercado de trabalho que fossem capazes de retratar muitas das suas especificidades.

para conter o nível de demanda agregada interna era recorrer a uma política de arrocho salarial<sup>50</sup>. Essa prática, na realidade, foi largamente utilizada durante toda a década de 1980. Apenas em situações esporádicas, como foi o caso, por exemplo, da implantação do Plano Cruzado, em que se investiu numa rota de recomposição dos níveis de salário real, especialmente do valor do salário mínimo, verificou-se um quadro diferente.

### **3.2.2 A “Nova República”: o começo de uma fase mais heterodoxa**

O fiasco econômico que prevaleceu nos anos de 1981, 1982 e 1983, só é definitivamente superado quando se inaugura uma nova fase da vida política brasileira, com o fim do Regime Militar — iniciado com o golpe de 1964 — e o “nascimento” de uma assim chamada “Nova República” em 1985. Com efeito, esse ano acabou se caracterizando como uma espécie de divisor de águas na condução da política econômica, visto que, durante o período de 1981-84 a economia brasileira submeteu-se ao ajuste estrutural imposto pelo FMI.

Nessa etapa, conforme já foi salientado, as autoridades econômicas tiveram como objetivo primeiro da sua política econômica a geração de expressivos saldos na balança comercial que garantissem a transferência de recursos aos credores externos; tudo mais, inclusive o reordenamento da economia, com o controle das contas públicas e da inflação, ficando subordinado a essa meta maior (SOUZA; EMBIRUSSU, 1996).

Como se sabe, esse novo governo marcou sua presença na história econômica do Brasil através da elaboração e implantação do chamado “Plano Cruzado”, que inaugurou, formalmente, a “Era dos Planos de Estabilização”, promovendo, por assim dizer, uma verdadeira revolução na forma de tentar controlar o fenômeno inflacionário brasileiro através de uma medida completamente inusitada que era o congelamento de todos os preços da economia.

Em 1985, com a posse de Francisco Dornelles no Ministério da Fazenda, ocorreu uma mudança de ênfase na condução do crescimento econômico, pois se passou a observar uma substancial melhora no desempenho do setor industrial, fato esse que indicava uma incipiente recuperação do investimento na economia brasileira. Ainda em 1985, no mês de outubro, em

---

<sup>50</sup> Tal política, a bem da verdade, já estava presente na vida dos trabalhadores brasileiros, há muitos anos, precisamente a partir do início do regime militar. Isso fica muito claro, por exemplo, quando são observados os valores do salário mínimo no período de 1965 a 1974. De acordo com o DIEESE (2005), durante esse intervalo de tempo, o salário mínimo passou a corresponder, na média anual, a apenas 69,0% do poder aquisitivo da época em que foi instaurado, em 1940, pelo então presidente Getúlio Vargas.

função dos insucessos de Dornelles em controlar o processo inflacionário — mesmo utilizando uma política econômica que combinava um diagnóstico monetarista sobre as origens do déficit público, e seus efeitos sobre a inflação, e uma política salarial mais generosa —, toma posse uma nova equipe econômica, dessa vez chefiada por Dílson Funaro, cuja maior realização foi, indubitavelmente, a implantação do plano de estabilização econômica conhecido como Plano Cruzado em 27/02/86 que marca o início da chamada era dos planos de estabilização na vida da economia nacional.

Esse foi um momento em que se rompeu com a visão de que para se controlar a inflação era preciso contrair a demanda agregada. Isso fica muito claro quando se lê uma das passagens do discurso proferido pelo então ministro da Fazenda, na oportunidade em que anuncia as principais diretrizes do Plano Cruzado:

[...] a Nova República herdou um país ferido por anos de recessão e desemprego. Recebeu uma economia governada pela dívida externa e tutelada pelo estrangeiro, as finanças públicas em estado calamitoso e a inflação fora de controle. Era preciso, em primeiro lugar, recuperar o crescimento, reativar o emprego, estimular o aumento do salário real comprimido pelo arrocho de muitos anos. Era preciso despertar a economia brasileira e movimentar suas forças poderosas (PLANO DE ESTABILIZAÇÃO ECONÔMICA, 1986, p. 114).

A razão de ser dessa postura se deveu ao novo entendimento que se passou a ter em relação ao fenômeno inflacionário brasileiro. A visão que norteou a formulação do Plano Cruzado estava referendada na concepção inercialista da inflação, segundo a qual a “memória do passado” era a razão maior da inflação brasileira. Desse modo, a inflação até então prevalecente na economia brasileira era determinada pela inflação passada, isso se dando, evidentemente, em um ambiente onde não se verificava a existência de choques nem do lado da demanda nem da oferta (LOPES, 1985; RESENDE, 1985a; RESENDE, 1985b).

De posse dessa interpretação geral e munidos de mais algumas hipóteses em relação ao comportamento dos preços internos, os inercialistas concluía que o conflito distributivo decorrente da inflação não se potencializava na sua aceleração. Assim, na avaliação dos novos articuladores da política econômica, um programa efetivo, de combate à inflação brasileira, teria que vislumbrar não apenas a geração de choques deflacionários, como até então vinha sendo pensado, mas, sobretudo a implantação de políticas que atuassem diretamente sobre a tendência inflacionária. Eles enfatizavam o caráter inercial da tendência inflacionária. Isto quer dizer que, na ausência de choques inflacionários, a inflação corrente era determinada pela inflação passada, independentemente do estado das expectativas.

A despeito das boas intenções dos condutores da economia, no sentido de equacionar o problema da inflação e ao mesmo tempo reativar os níveis de crescimento nacional, pouco tempo depois de lançado o Plano Cruzado — por volta do mês de julho de 1986 — as apurações dos principais indicadores da economia brasileira sinalizavam a necessidade de correção dos rumos da política econômica do referido Plano. Tanto foi assim que já no dia 24 de julho, o governo Sarney anunciou o “Cruzadinho”, o qual se caracterizou como sendo um insuficiente pacote fiscal elaborado na intenção de desaquecer o consumo, com vistas a manter a inflação em níveis baixos.

Diga-se de passagem, essa foi a forma encontrada por esse governo para assegurar a sua vitória nas eleições que se avizinhavam no dia 15 de novembro de 1986. A partir desse instante fica muito claro que o Plano Cruzado passou a ser utilizado, de forma explícita, como instrumento eleitoral, o que acabou por desestruturar os seus alicerces.

Prova maior disso é encontrada no fato de que passados poucos dias das eleições, na qual o governo assegurou uma expressiva vitória, foi anunciado o Plano Cruzado II. Este novo pacote continha, entre as suas principais medidas, o reajuste de alguns preços públicos e o aumento dos impostos indiretos. Um de seus impactos mais diretos e imediatos foi a ocorrência de um choque inflacionário, pois os aumentos de preços acima relatados configuraram-se, em verdade, como uma espécie de válvula de escape que deu vazão a toda a inflação reprimida que havia e que era derivada do inevitável desalinhamento de preços provocado pelo congelamento imposto pelo governo.

Nessas novas circunstâncias, conforme relatam Souza e Embirussu (1996), o processo de deterioração da conjuntura econômica agravou-se ainda mais, assim que os consumidores perceberam que o poder aquisitivo dos seus salários havia decrescido, desencadeando, por conseguinte, demandas no sentido da elevação dos mesmos. Conseqüentemente, teve lugar um processo de reajustamento dos preços, em função do crescimento dos custos em todos os setores da economia.

Esses autores informam ainda que a partir desse momento, a economia nacional passou a conviver com um novo processo de aceleração dos preços, contexto que provocou a substituição da equipe econômica que era chefiada por Dílson Funaro. No seu lugar assume Bresser Pereira, o qual iria editar, ainda no ano de 1987, um novo Plano — chamado de “Novo Plano Cruzado ou Plano Bresser” — que, como o próprio nome sugere, repetiu, fundamentalmente, a mesma experiência aplicada durante o Plano Cruzado.

Passados cerca de dois anos, em 1989, assistiu-se a uma nova tentativa de congelamento de preços; desta feita um claro “remendo”, para que o país não chegasse à hiperinflação antes da posse do novo Presidente da República, Fernando Collor de Melo, em março de 1990.

### 3.3 ANOS 1990 E 2000: OPERAM-SE AS REFORMAS NA ECONOMIA BRASILEIRA

Apesar dos condutores da política macroeconômica terem embarcado, ou melhor, persistido, pelo menos na primeira metade desse período, na adoção de uma política cujas diretrizes se afinavam a uma interpretação mais ortodoxa dos problemas econômicos nacionais, não se pode dizer, em absoluto, que é a partir daí que se dá o ingresso dessa economia no grupo de países latino-americanos que, lenta e paulatinamente, começaram a introduzir as chamadas reformas econômicas.

Chama atenção o fato de, que mesmo em face da pressão para que os países da América Latina implementassem as referidas reformas, o Brasil — apesar de ter adotado uma política macroeconômica draconiana na primeira metade dos anos 1980 e na sua segunda metade, sobretudo nos seus anos derradeiros, ter praticado uma política de liberalização comercial e de privatização de algumas de suas empresas públicas — não as introduz na totalidade. Isso só acontece efetivamente quando se iniciam os anos 1990, período esse considerado a década das reformas nesse país.

Efetivamente, a economia nacional só ingressa na era das reformas econômicas de forma concreta e consistente quando chega a década de 1990 e com ela Fernando Collor de Melo é alçado, por meio de uma eleição direta — diga-se de passagem, a primeira pós-regime militar —, à condição de Presidente da República, tendo em vista que a partir daí ele promove a adoção de mais um Plano de Estabilização Econômica que, diferentemente dos que foram lançados anteriormente, não pretendia única e exclusivamente corrigir o problema inflacionário.

Com efeito, esse plano tinha um conteúdo muito mais abrangente do que aqueles que estavam presentes nos Planos Econômicos que o antecederam (Cruzado, Bresser e Verão) na medida em que também pretendia promover a implantação das ditas reformas econômicas estruturais, as quais estavam em outros países da América Latina em estágios bastante adiantados.

As pressões, tanto externas quanto internas, para que o Brasil se tornasse um dos países pioneiros na América Latina na introdução das referidas reformas econômicas não foram suficientes para conter o clamor da sociedade brasileira, durante o transcorrer da década de

1980, por um conjunto de demandas, sobretudo as relativas aos direitos humanos e sociais, que para serem satisfeitas necessitariam a adoção de algumas políticas, bem como de um posicionamento do Estado, que se encontravam em rota de colisão com os argumentos daqueles atores que defendiam a implantação dessas ditas reformas, ou seja, eram a antítese de tudo aquilo que estava sendo preconizado pelos referidos atores.

E é justamente em função desse clamor ter encontrado ressonância na sociedade brasileira que se pode dizer que do ponto de vista político a década de 1980 foi, sem sombra de dúvida, uma “década ganha” na medida em que houve grandes avanços, a exemplo do encerramento do regime militar, da reconstituição do Estado de direito, da renovação da possibilidade de se ter eleições diretas, da ascensão do sindicalismo e dos movimentos sociais e da promulgação de uma Constituição, em 1988, que dada as preocupações que abarcava em relação à garantia dos direitos humanos e dos direitos sociais, foi batizada, pelo então Presidente da Assembléia Nacional Constituinte, o deputado Ulisses Guimarães, de Constituição Cidadã (FILGUEIRAS, 2000).

Tendo procedido a essas ponderações, é preciso que se diga, agora, que os anos 1990 constituem-se numa espécie de divisor de águas, no que tange a inserção do Brasil no plano internacional, bem como em relação ao modo que o Estado brasileiro passou a se relacionar com a sociedade. Esse período, na realidade, acaba por se constituir num certo descompasso na condução das possibilidades futuras do país, pois a partir de então a economia brasileira, assim como já o faziam outras economias latino-americanas, busca se reinserir na economia internacional, através da órbita financeira e de um processo de abertura externa abrangente.

Em virtude dessa nova realidade que se configura — de redefinição da forma de inserção da economia nacional no plano mundial —, se torna absolutamente impossível, quando se tenta esboçar uma visão panorâmica de qual foi a linha mestra da política econômica adotada pelo Brasil na década de 1990, deixar de mencionar que é, precisamente, a partir desse momento que ela passa a estar sob a influência decisiva da reestruturação produtiva, da globalização e do avanço das políticas neoliberais — fenômenos esses que mudaram as feições da economia brasileira e, por conseguinte, impactaram as novas relações que passaram a se estabelecer no mercado de trabalho nacional.

Pontuadas essas questões, cabe agora informar de que maneira a economia brasileira passou a estar, explicitamente, sob a influência dos referidos fenômenos. Isso, como já se tocou linhas atrás, efetivamente, só veio a acontecer a partir de 1990, com a ascensão de Fernando Collor



de Melo à Presidência da República, visto que as suas ações em matéria de política econômica não se dirigiram apenas no sentido de conduzir a economia nacional para uma situação de estabilização do nível dos preços — eliminando, portanto, o gravíssimo problema da inflação —, mas, também, visava redefinir a forma de inserção do Brasil na economia internacional.

Argumentava-se, àquela altura, que era chegada à hora do país reencontrar o caminho do crescimento, depois da chamada década perdida (anos 1980). No plano das aparências tudo parecia muito simples e harmonioso. Bastava apenas que algumas medidas fossem implantadas para que, enfim, o Brasil chegasse a um novo tempo, à época do avanço e da modernidade. Todavia, o panorama que se sucedeu, passados cerca de quatro anos, guardava pouca correlação com o que fora prometido.

Tal como mencionado por Filgueiras (2000),

[...] com o Governo Collor e o seu plano econômico, assistiu-se a uma ruptura econômico-política que marcou definitivamente a trajetória do desenvolvimento do Brasil na década de 1990. Pela primeira vez, para além de uma política de estabilização, surgiu a proposta de um projeto de longo prazo, que articulava o combate à inflação com a implantação de reformas estruturais na economia, no Estado e na relação do país com o resto do mundo, com características nitidamente liberais (FILGUEIRAS, 2000, p. 84).

Quatro anos mais tarde, portanto a partir de 1994, quando Fernando Henrique Cardoso toma posse na Presidência da República, a economia nacional avança ainda mais na implantação das políticas de natureza liberalizantes, iniciadas com Collor, e adota medidas que abriram, definitivamente, a economia brasileira para o mundo, ou seja, para o mercado global. Desde então, as autoridades econômicas têm insistido em fazer valer, a todo custo, as prerrogativas das políticas de natureza liberalizante, “indicadas” pelos organismos internacionais — principalmente pelo FMI, posto que é o fiel escudeiro da bancada financeira internacional — e que estão em perfeita consonância com as recomendações retiradas do “Consenso de Washington”<sup>51</sup>.

A percepção dessa situação levou Filgueiras a concluir, de maneira correta, que a política macroeconômica levada a cabo pelo governo FHC — consubstanciada, basicamente, nos

---

<sup>51</sup> Esse consenso foi retirado de uma reunião convocada pelo Instituto de Economia Internacional e que foi realizada em Washington nos EUA, em 1989, da qual participaram os funcionários do governo desse país, bem como representantes do FMI, BIRD, BID e economistas acadêmicos latino-americanos. O intuito maior desse encontro foi avaliar as reformas de cunho neoliberal que já estavam em andamento — como já se antecipou desde o ano de 1985 — na América Latina, ao tempo em que se propunha a criar a oportunidade de coordenação das ações por parte de entidades com papel importante nesse processo. Seguindo a interpretação sugerida por Tavares (1993), tal consenso nada mais era do que um conjunto, abrangente, de regras de condicionalidades aplicadas de forma cada vez mais padronizada aos diversos países e regiões do mundo, para obter o apoio político e econômico dos governos centrais e dos organismos internacionais. Trata-se também, conforme argumentam esses mesmos autores, de políticas macroeconômicas de estabilização acompanhadas de reformas estruturais liberalizantes.

## fundamentos do Plano Real —

[...] se constitui, antes de tudo, num produto econômico, político e ideológico da confluência, em escala mundial, de três fenômenos que marcaram o desenvolvimento do capitalismo nas duas últimas décadas desse século, quais sejam: a hegemonia da doutrina e políticas liberais, a difusão do processo de reestruturação produtiva a partir dos países capitalistas centrais e a reafirmação do capitalismo — com uma nova configuração, isto é enquanto um sistema de produção mundializado ou globalizado... Esse plano não é, meramente, um programa de estabilização solitário. Na essência, vai muito mais longe, pois se articula a um projeto maior, de redefinição da economia brasileira e de sua inserção na nova (des)ordem internacional, conforme o ideário do Consenso de Washington. Portanto, a política de estabilização daí decorrente tem impactado, entre outras coisas, no redesenho da estrutura do Estado, na sua forma de atuação na economia e na formatação de suas políticas públicas e sociais; na reestruturação, concentração e desnacionalização de diversos setores econômicos; nas relações internacionais, comerciais e financeiras do país e, cada vez mais, na redefinição das relações trabalhistas e no perfil do mercado de trabalho (FILGUEIRAS, 2000, p. 30-31).

A grande questão que se coloca é que esse arsenal de políticas, como se comprovará mais à frente, trouxe, assim como observado em outros países da América Latina — altos custos sociais. Depois de abandonar o *slogan* “exportar é o que importa”, dos anos 1980, e adotar um outro, “importar é o que importa”, na década de 1990, a economia brasileira, como bem coloca Sampaio Jr. (2000, p. 7) aderiu completamente aos estilos de vida praticados nos países de capitalismo avançado. Contudo, esse movimento de adesão “exacerbou um dos mais perversos traços do subdesenvolvimento brasileiro: a extravagante discrepância entre o fausto que reina no mundo dos negócios e a precariedade das condições de vida da grande maioria da população”.

Nesse ponto, cabe chamar atenção para o fato de que na América Latina, os países que se mostraram mais submissos em relação às diretrizes impostas pelo *staff* do FMI foram os que mais enfrentam essa triste realidade, sendo o exemplo mais contundente o da Argentina pré-Carlos Menem.

### 3.3.1 Governos FHC e Lula: tudo em nome do combate à inflação

Para comentar esse período da história da economia nacional, de tal forma que se possa compreender, com clareza, os rumos perseguidos no plano da política econômica, é preciso que se tenha em mente uma questão fundamental, visto que ela norteou as ações dos responsáveis pela implantação política econômica levada a cabo pelo governo FHC, e mais recentemente pelo governo Lula.

Tal questão diz respeito ao fato de existir certa relação indireta entre a taxa de inflação e a

taxa de desemprego, o que é atestado em qualquer manual de macroeconomia. Ou seja, “toda e qualquer” sociedade enfrenta um *tradeoff* (processo de escolha) no manejo dessas duas variáveis optando, conseqüentemente, ou por conviver com altas taxas de inflação e reduzido desemprego ou, então, vivenciar uma situação oposta a essa.

Não é novidade para ninguém que o governo FHC preferiu assumir, desde o seu início, a defesa veemente da estabilidade monetária, e com razão, pois todos argumentavam que as taxas galopantes de inflação com as quais a economia brasileira convivia constituía-se num fardo muito pesado para a sociedade, sobretudo para aquela parcela (dos menos abastados) que não conseguia se proteger do fenômeno inflacionário, por meio, por exemplo, das aplicações financeiras.

Só para se ter uma idéia do tamanho do problema representado pela inflação, em 1993 — ano que antecede, portanto, o lançamento do Plano Real (que é, indiscutivelmente, a maior realização desse Governo) — os mais diversos índices apuraram um crescimento médio no nível dos preços próximo a 2.500% ao ano (caso, por exemplo, do IPC/FIPE, e do INPC e IPCA, ambos produzidos pelo IBGE). Há ainda o caso do IGP-DI/FVG que registrou um aumento de preços ainda mais alto, no patamar de 2.708,2% (Tabela 4).

**Tabela 4 – Taxas de inflação, Brasil, 1990-2002**

Períodos	IPC	INPC	IPCA	IGP-DI
1990	1.639,1	1.585,2	1.621,0	1.476,7
1991	458,6	475,1	472,7	480,2
1992	1.129,5	1.149,1	1.119,1	1.157,8
1993	2.491,0	2.489,1	2.477,2	2.708,2
1994	941,3	929,3	916,5	1.093,9
1995	23,2	22,0	22,4	14,8
1996	10,0	9,1	9,6	9,3
1997	4,8	4,3	5,2	7,5
1998	-1,8	2,5	1,7	1,7
1999	8,6	8,4	8,9	20,0
2000	4,4	5,3	6,0	9,8
2001	7,1	9,4	7,7	10,4
2002	9,9	14,7	12,5	26,4

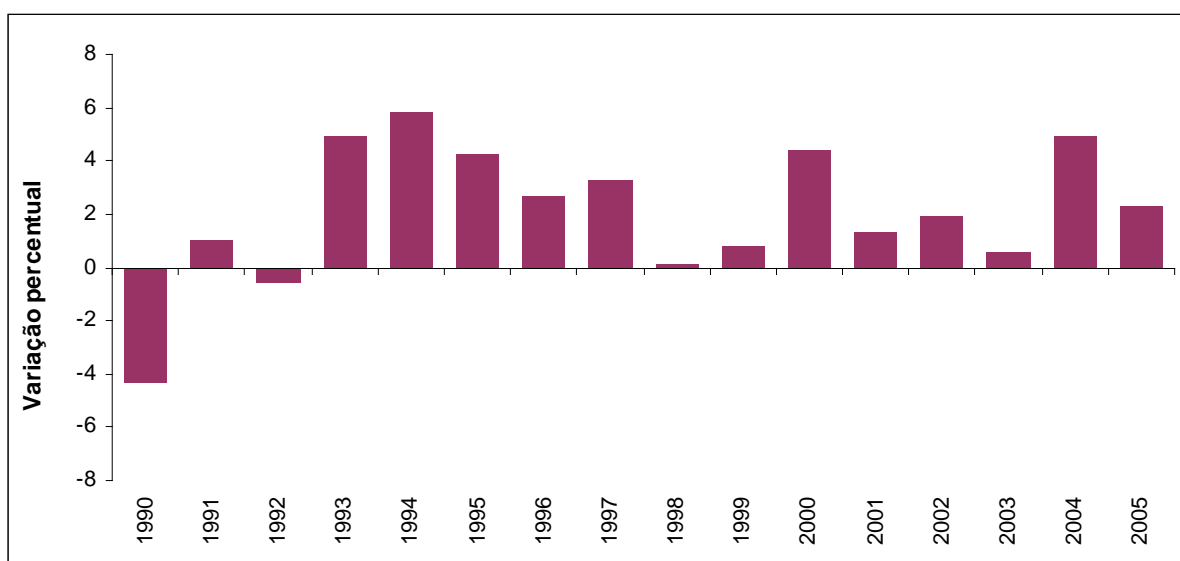
Fonte: IPEADATA.

Diante desse quadro, urgia que algo fosse feito no sentido de controlar essa elevação descontrolada do nível de preços. Assim sendo, quando FHC assume o poder em 1994 todos os seus esforços são canalizados no sentido da implantação de políticas direcionadas ao controle do processo inflacionário, através da adoção do Plano Real.

Sua equipe econômica tinha a firme convicção que se isso foi bem feito, tudo o mais, inclusive o crescimento econômico, ocorreria naturalmente. No entanto, o que se viu foi que as medidas adotadas por essa equipe — em que pese terem sido êxitosas no que diz respeito ao controle do fenômeno da escalada dos preços — se tornaram um completo fracasso sob outros pontos de vista, especialmente, quando se observa os números que informam a situação da economia nacional em termos do crescimento do PIB, das contas públicas e contas externas.

No que diz respeito à questão do crescimento econômico, por exemplo, a política perseguida por essa equipe econômica não foi de molde a permitir que a economia nacional reencontrasse o, tão almejado, caminho da expansão. A situação nem de longe se aproximou desse quadro, tal como pode ser comprovado no Gráfico 4. Na verdade, durante o período de vigência dos dois mandatos de FHC, a economia brasileira não conseguiu crescer. Patinou, por assim dizer, quase sempre, nos mesmos problemas e dilemas enfrentados nos anos 1980.

**Gráfico 4 – Variação real anual do PIB, Brasil, anos 1990 e 2000**



Fonte: IPEDATA.

Se durante esse último período, e na maior parte da primeira metade dos anos 1990, a inflação representava algo insuportável, no decorrer do governo FHC o seu controle, através da adoção do Plano Real, significou, por mais paradoxal que possa parecer, a conformação de uma situação de extremo sacrifício para a sociedade brasileira.

Em face disso, não raras foram as vezes em que a sociedade brasileira clamou para que o governo FHC revisse seus posicionamentos em relação à condução da política econômica, especialmente no aspecto que dizia respeito aos instrumentos de controle da questão inflacionária. Vale salientar que em nome desse controle, FHC, através da sua equipe

econômica, perenizou uma situação em que a política monetária do país, no aspecto da definição do patamar da taxa de juros, foi refém tanto do nível dos preços internos, quanto das convulsões, recorrentes, do mercado financeiro internacional<sup>52</sup>.

Complementarmente, essa equipe também lançou mão de uma política fiscal, cujo objetivo maior era a obtenção de expressivos superávits primários (o saldo da diferença entre todas as receitas e despesas não-financeiras do governo) com os quais se honraria o pagamento dos compromissos financeiros governamentais. Diante desse contexto, ficava, cada vez mais, evidente a incompatibilidade que havia entre os rumos seguidos por esse governo e a necessidade de detonação de um ciclo consistente de crescimento econômico.

A rigor, tal política apresentar-se-ia como um completo equívoco se o objetivo número um do governo FHC fosse estimular a atividade produtiva, pois todos sabem que o efeito líquido e certo da prática de juros altos é o desaquecimento da demanda agregada, mais precisamente do consumo e do investimento.

A esse respeito, vale destacar que todas as variáveis que compõem o PIB apresentaram, ao longo da década de 1990, fraco desempenho. Basta conferir as informações contidas na Tabela 5 e constatar que, por exemplo, a era FHC apresentou, para as variáveis consumo e formação bruta de capital fixo (investimento), um desempenho pouco animador, visto que não bastassem as diminutas variações observadas — na maior parte do período —, há anos em que tanto o consumo das famílias quanto o investimento apresentam variações negativas. Ademais, os gastos do governo, exceto aqueles com juros, foram incrivelmente comprimidos. E, por fim, as exportações não conseguiram deslanchar, mesmo em face da desvalorização da moeda nacional.

**Tabela 5 – Variação real do consumo final das famílias e da formação bruta de capital, Brasil, 1994-2002**

Períodos	Consumo final das famílias (% a.a.)	Formação bruta de capital (% a.a.)
1994	7,5	13,0
1995	8,7	8,1
1996	3,7	2,8
1997	3,1	8,3
1998	-0,8	-0,6
1999	-0,4	-7,6
2000	3,8	10,0
2001	0,5	-1,1
2002	-0,4	-4,3

Fonte: IPEADATA.

<sup>52</sup> Durante o seu governo, FHC enfrentou as adversidades derivadas da ocorrência de três crises no mercado financeiro internacional, as quais foram detonadas a partir dos seguintes países e/ou regiões: México em 1995, Ásia em 1997 e Rússia em 1998.

Esse fato, contudo, não inviabilizou a obtenção de superávits na balança comercial, visto que em decorrência da diminuição da atividade interna houve uma queda significativa do volume de importações. Ou seja, em muitos momentos o que se verificou foi um decréscimo das importações num ritmo mais acelerado que a queda observada para as exportações.

Como se disse anteriormente, quase todos esperavam, mesmo reconhecendo a fiel defesa e o compromisso do governo FHC com o controle da inflação e a austeridade fiscal, que, em algum momento, a trajetória da política econômica fosse revista, especialmente no aspecto que se referia à determinação da taxa de juros. Essa percepção foi sentida, sobretudo, em dois momentos (1998 e 2002); não por acaso esses foram anos de eleições presidenciais.

É curioso que um governo que defendia, a ferro e fogo, a idéia da flexibilidade não tenha incorporado, ele próprio, na condução das suas ações na área da política econômica, certa dose dessa flexibilidade. Isto se materializaria não na tentativa de rompimento completo com alguns dos seus valores, os quais lhe eram tão caros, mas na tentativa de revisão de alguns deles. Ao contrário disso, insistiu-se, a todo custo, em fazer valer as prerrogativas das políticas de natureza liberalizantes, “recomendadas” pelos organismos internacionais, principalmente pelo FMI.

Em 1998, quando da campanha para a reeleição, FHC afirmava, categoricamente, que até então não tinha podido fazer muito pelo crescimento econômico do país, tendo em vista que no seu primeiro mandato todos os esforços se concentraram no sentido de controlar o “monstro” da inflação — e isso ele conseguiu, inegavelmente, com grande êxito. Nessa medida, era preciso que a sociedade lhe desse mais um voto de confiança para que, então, ele pudesse, enfim, recolocar o Brasil nos trilhos do crescimento. E assim foi feito, tendo em vista que ele ganha, novamente, as eleições, já no primeiro turno.

Mesmo não conseguindo realizar o prometido, quando chega 2002 — período de nova campanha eleitoral para a Presidência da República — FHC reinventa o discurso do crescimento. Esse parecia o momento perfeito, tudo o que o governo, pelo menos em tese, mais desejava — dinamizar a economia em ano eleitoral. Com efeito, esse seria o melhor dos mundos, havendo uma sintonia fina entre as condições colocadas no plano econômico e o time das eleições presidenciais.

Caso essa expectativa de crescimento viesse a se confirmar, FHC imaginava fazer seu sucessor com facilidade. Não obstante, os acontecimentos que se sucederam fizeram ruir as

bases de sustentação desse cenário. A economia cresceu pífios 1,9%, no referido ano, e, conseqüentemente, o candidato da situação, José Serra, perdeu as eleições para o seu principal rival, o candidato Luiz Inácio Lula da Silva.

### **3.3.2 Governo Lula: o veneno virou antídoto**

Havia, isso é inegável, uma esperança muito grande, por parte do povo brasileiro, de que o governo Lula tivesse a sensibilidade e a coragem para propor um tratamento alternativo, com um conteúdo menos ortodoxo, para o paciente chamado Brasil, visto que durante o governo FHC a utilização de “drogas tradicionais” não surtiu o resultado esperado, além de ter criado complicações colaterais não previstas e de difícil solução. E mais que isso, havia um sentimento positivo de que com a ascensão de Lula à Presidência da República, iniciar-se-ia um processo de transformação social nesse país, na medida em que todo o seu discurso e prática política individual, bem como do seu partido, o Partido dos Trabalhadores (PT), defendidos anos a fio, se assentavam na idéia de que era preciso mudar de forma radical o jeito de operar a política macroeconômica.

Isso foi muito bem assinalado por Souza e Oliveira (2004), quando lembram que aqueles que passaram a ter a incumbência de governar o país no período 2003 a 2006, durante o governo FHC, de posse das bravatas típicas dos esquerdistas, denunciavam o destino inexorável das políticas macroeconômicas levadas a cabo até então: um aumento crônico das taxas de desemprego, crescimento econômico medíocre e uma queda acentuada dos rendimentos da força de trabalho, em outros termos, um completo esgarçamento do tecido social<sup>53</sup>.

Não obstante tenha sido essa a postura (de crítica velada à política econômica de FHC) por parte de Lula e da equipe que o acompanhava, quando estes chegaram ao poder passaram a defender de maneira categórica, como única solução possível para a correção dos graves problemas que afligem a economia brasileira, a permanência da política econômica de FHC. Nessa medida, não resta alternativa, senão concluir que de uma hora para outra o “veneno” causador de todos os males vivenciados por essa economia, ou seja, as políticas econômicas de cunho neoliberal, travestiu-se, durante o mandato do Presidente Lula, do antídoto amargo, porém necessário, para recolocar nos trilhos do crescimento econômico sustentável a economia nacional, à revelia das evidências obtidas no período anterior.

---

<sup>53</sup> É sempre bom lembrar que a década neoliberal (anos 1990) registrou um crescimento econômico médio (1,8%) bastante inferior ao apurado para os anos 1980 (3,0%), período esse, como já mencionado, tido na literatura econômica como a década perdida.

Em face disso é que se pode afirmar que a política econômica que vem sendo implantada, desde o início do governo Lula, em nenhum momento sinalizou para uma mudança substancial e efetiva em relação à política que foi perseguida na era FHC. Longe disso, ela sempre caminhou na direção do seu aprofundamento.

Esse foi, certamente, o problema maior que pareceu atormentar as mentes daqueles que enxergavam a ida de Lula para o Palácio do Planalto como a hora da virada, ou seja, o momento de se proceder a uma reorientação dos rumos da política econômica. Mais uma vez, vale lembrar que durante toda a campanha eleitoral, que decidiria quem seria o novo Presidente da República, a estratégia de Lula e do PT foi conduzida de modo a acalentar no seio da sociedade a esperança de que dias melhores estariam porvir, e que isso só seria alcançado com a elaboração de uma nova política econômica, que, diferentemente da anterior, privilegiasse a produção, o emprego e a renda.

Diante disso, causou profunda estranheza quando os integrantes da equipe econômica do governo Lula passaram a defender a tese de que era preciso insistir na política econômica que outrora havia sido, por eles mesmos, duramente criticada<sup>54</sup>. Infelizmente, o *staff* que compõe a equipe econômica do governo Lula rendeu-se, de forma incondicional, às exigências de flexibilidade, tão intensamente, presentes no mundo contemporâneo, e cujo sentido semântico, nesse caso, expressa a facilidade de ser manejado ou certa maleabilidade.

Obviamente, não se está aqui defendendo a tese de que o governo, em nome dos compromissos de campanha, adotasse uma postura intransigente, do não-diálogo em relação aos seus principais interlocutores, especialmente com aqueles do — “todo-poderoso” — mercado financeiro. Em verdade, melhor seria que o governo adotasse um posicionamento flexível que se expressasse na capacidade de ser adaptável a circunstâncias variáveis, porém que não fosse quebrado por elas. Inclusive é bom que se diga, esse é o sentido original, pelo menos na língua inglesa, atribuído à palavra flexibilidade. De acordo com Sennett (2002), ele é derivado da simples observação de que, embora a árvore se dobrasse ao vento, seus galhos sempre voltavam à posição normal. Dentro dessa perspectiva, tal termo reflete essa capacidade de ceder e recuperar-se da árvore, o teste e restauração de sua forma.

---

<sup>54</sup> Nesse ponto, não se pode perder de vista que esse era exatamente o roteiro que havia sido traçado pela antiga equipe econômica, chefiada pelo Ministro Pedro Malan, a qual preconizava a necessidade de se adotar medidas duras como o único caminho possível para se garantir a criação de novas bases, cuja solidez permitiria conduzir a economia brasileira para um verdadeiro eldorado. Pois é, passaram-se oito longos anos e nada! Os ajustes foram tornando-se cada vez mais dramáticos, ou, como muitos preferem dizer, o amargo “remédio” que devolveria a saúde da nossa economia passou a ser ministrado em doses cada vez mais fortes, sem, contudo, lograr resultados satisfatórios.



É preciso estar atento a isso, pois no afã de ser vista como flexível, a equipe econômica do governo Lula passou a desenvolver uma política na qual buscou ser mais realista que o rei. Vide, por exemplo, o episódio em que não satisfeita com o valor referente ao percentual do superávit primário em relação ao PIB, previamente acordado com o FMI pela antiga equipe econômica, resolveu ampliar, ainda mais, esse percentual, de 3,75% para 4,25% do PIB, sem que houvesse tido a menor pressão por parte dessa instituição financeira para que isso fosse feito.

Na verdade, a referida equipe econômica procurou justificar muitas das ações que encaminhou utilizando-se do argumento de que boa parte delas visava blindar a economia brasileira de possíveis adversidades originadas a partir de ocorrências que, se especulava, pudessem vir a se confirmar<sup>55</sup>. Sua estratégia era mais ou menos esta: em resposta aos cenários negativos que eram traçados pelos agentes que atuam no mercado financeiro, em relação, por exemplo, à inflação, procurava-se esboçar alguma reação. No mais das vezes, essa reação assumia a forma de elevação da taxa de juros.

E aí estava o problema central que simplesmente inviabilizava, ou tornava pouco factível, o cumprimento da sua mais importante promessa de campanha, a criação de 8 a 10 milhões de postos de trabalho. Conforme apontam Souza e Oliveira (2004), essa promessa foi, indubitavelmente, aquela que mais interessou a sociedade brasileira no pleito eleitoral de 2002, que decidiu quem ocuparia a Presidência da República no período de 2003 a 2006 — feitas, a bem da verdade, pelos dois principais postulantes ao cargo de Presidente da República (Lula e Serra).

Para que ela viesse a se tornar realidade, era necessário romper com a lógica da política macroeconômica levada a cabo pela equipe do então presidente FHC, sobretudo no que respeitava a política de definição da taxa de juros, tendo em vista que àquela altura estava mais que evidente a sua completa inadequação no sentido de permitir o crescimento econômico e, portanto, da produção e do emprego.

### 3.4 MERCADO DE TRABALHO NACIONAL: AVANÇA A PRECARIZAÇÃO

Descritas as linhas mestras da política econômica brasileira nas décadas de 1980, 1990 e princípio de 2000, interessa saber, agora, em que medida elas influenciaram e, portanto,

---

<sup>55</sup> Nesse aspecto, pelo menos, tal comportamento se diferencia daquele que foi adotado pela equipe econômica de FHC. Esta, quase sempre, ministrava as políticas mais duras de ajuste quando a “tempestade” já havia se formado. E a julgar pelos resultados alcançados, vê-se que ela logrou pouco êxito.

repercutiram na forma de funcionamento do mercado de trabalho nacional. Essa é uma discussão, absolutamente, crucial na confecção deste trabalho de investigação, posto que nela encontrar-se-á, certamente, muitos dos elementos que explicam e condicionam as estratégias familiares de inserção no mercado de trabalho perseguidas por uma parcela muito expressiva das famílias brasileiras, de uma forma geral, e das baianas, de modo especial.

Enveredando por esse caminho, é preciso reconhecer ao interpretar as informações que serão apresentadas a seguir, assim como o fazem Dedecca e Baltar (1997), que não é de hoje que os estudiosos das relações de trabalho no Brasil chamam atenção para o elevado grau de heterogeneidade do mercado de trabalho nacional. Segundo esses estudiosos, há certo consenso de que o desenvolvimento econômico observado na economia brasileira alicerçado, sobretudo, no processo de industrialização, detonado principalmente no período de vigência do MSI, não trouxe a homogeneização das condições socioeconômicas, notadamente daquelas que se estabelecem no mercado de trabalho.

Prova incontestável desse fenômeno pode ser encontrada através da investigação da estrutura ocupacional, a partir da perspectiva das formas de trabalho, bem como do padrão de remuneração. Caminhando nessa direção, facilmente se percebe a escassez dos postos de trabalho que oferecem estabilidade, melhores condições de trabalho, fundamentadas no sistema de proteção social existente e que pagam os maiores salários (Dedecca; Baltar, 1997). Outras informações que se prestam a confirmar esse quadro de precarização das relações de trabalho são, indiscutivelmente, o crescimento da informalização do trabalho, a diminuição do número de trabalhadores assalariados e a redução do emprego industrial.

Esse fenômeno é completamente distinto do que foi observado durante o período em que vigorou o MSI, período em que o nível de ocupação crescia impulsionado pela expansão dos postos de trabalho regulamentados – os quais, como se sabe, garantem uma série de direitos e benefícios aos trabalhadores.

Vale insistir que todos esses fenômenos que evidenciam um cenário de precarização do mercado de trabalho nacional são derivados, concomitantemente, da própria dinâmica da atividade econômica nas últimas duas décadas e meia — que como se viu foi bastante inexpressiva —, e das mudanças introduzidas pelos processos de reestruturação produtiva, de globalização e de implantação das políticas neoliberais.

Com efeito, na literatura especializada em Economia e Sociologia do Trabalho, é ponto

comum que a deterioração das condições de funcionamento do mercado de trabalho nacional, expressa, sobretudo, na ampliação do desemprego e na precarização no padrão de uso e remuneração da força de trabalho, começa a assumir proporções preocupantes e não pára de crescer, já a partir do início dos anos 1980. Entre outras coisas, esse período marca, como já visto, o esgotamento do modelo de desenvolvimento da economia brasileira, assentado no processo de substituição de importações.

Prova disso é que nesse momento se interrompe, de forma inconteste, também conforme já assinalado, o ritmo de crescimento da atividade econômica observado até então, instalando-se em seu lugar uma fase de estagnação da renda *per capita*, marcada por reduzidas taxas de investimento e pela destruição de parte significativa do parque industrial nacional, especialmente nos subsetores têxtil, autopeças, calçados, máquinas e equipamentos. E, como reflexo imediato dessa difícil realidade, a capacidade de criação de postos de trabalho regulares e regulamentados passou a ser comprimida (POCHMANN, 1997).

De acordo com Baltar, Montagner e Rosandiski (1999, p. 19), desde 1980 a taxa de investimento diminuiu de 25% do PIB para não mais de 17%, em média, e as de crescimento do PIB, além de mais instáveis, decresceram de 7% ao ano, em média, para menos de 3% ao ano.

Ainda de acordo com Pochmann (1997), no transcorrer dos anos 1980 para os 1990 se passa a observar um fenômeno no mínimo instigante no mercado de trabalho brasileiro: durante essa primeira década havia certa sincronia, muito embora não perfeita, entre o nível do emprego regular e o sentido da evolução do PIB *per capita*. Todavia, a realidade das décadas seguintes é bem outra, não se constatando, mesmo que de forma tímida, nenhuma correlação positiva entre essas duas variáveis.

Essa situação de descolamento entre a evolução do nível de emprego formal e o comportamento do PIB parece derivar de duas frentes: uma diz respeito à inexistência de crescimento econômico sustentado; e a outra se refere aos efeitos perversos do Plano Real e das iniciativas de liberalização econômica levadas a cabo pelos governos FHC e Lula.

No contexto dos anos 1990, é pertinente afirmar, tal como faz Rosandiski (2000), que a presença de um processo de reorganização produtiva passou a possibilitar crescimento da produção sem elevação do nível de emprego. Essa evolução, à primeira vista contraditória, deve-se, fundamentalmente, à existência de um processo de reestruturação da base produtiva,

o qual já ganhava corpo desde os idos dos anos 1980<sup>56</sup> e se estabelece definitivamente no decorrer da década seguinte, em função da implantação de uma política no plano interno, calcada num esquema de abertura externa, que foi conduzido de maneira indiscriminada e abrupta, resultando na eliminação de parte da capacidade produtiva de segmentos de atividade.

No entendimento dessa autora, a redução absoluta do emprego assalariado no segmento formal decorreu diretamente desse processo de reorganização produtiva, haja vista que uma de suas facetas mais importantes, que é a terceirização, produz um esquema de subcontratação de trabalhadores e/ou de produção que leva ao estabelecimento de relações produtivas entre os setores formal e o informal. Com isso, o crescimento do produto passa a estar dissociado, ou melhor, passa a não mais implicar em expansão do nível de emprego formal.

Com o intuito de comprovar algumas das coisas que se afirmou acima, recorre-se, agora, a análise de algumas estatísticas produzidas pelo IBGE através da Pesquisa Mensal de Emprego (PME). Tais estatísticas cobrem o período de tempo que vai de 1982 até 2002. Aquelas referentes aos anos de 2003 e seguintes não puderam ser analisadas em função de uma mudança metodológica ocorrida na referida pesquisa com o objetivo de torná-la mais sensível à realidade de mercados de trabalho menos estruturados, como o brasileiro<sup>57</sup>.

Observando-se, por exemplo, a evolução da população ocupada com e sem carteira de trabalho assinada, a realidade com a qual se depara é, verdadeiramente, estarrecedora, visto que o tamanho da população ocupada com carteira assinada em 2002 (7.967 mil pessoas) é cerca de 7,8% maior do que o que fora registrado há vinte anos atrás, ou seja, em 1982 (7.387 mil pessoas) (Gráfico 5). Enquanto isso, o conjunto da população ocupada cresceu, nesse mesmo lapso de tempo, algo em torno de 36,0%, saltando de 13.027 mil pessoas para 17.647 mil pessoas (Gráfico 6).

Explorando um pouco mais as informações contidas no Gráfico 5, pode-se constatar que, de fato, data do alvorecer dos anos 1990 o começo da derrocada do setor formal do mercado de trabalho brasileiro, corroborando assim as afirmações feitas anteriormente. Com efeito, durante todo o transcorrer da década de 1990 o cenário foi de compressão absoluta do número

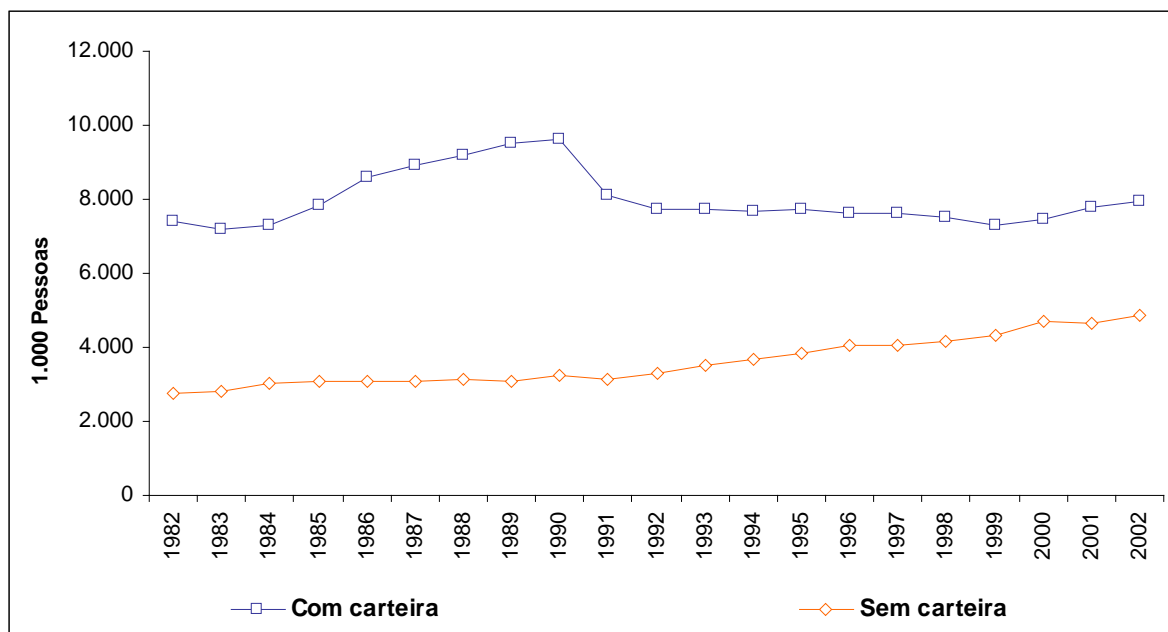
---

<sup>56</sup> Nesse período, a experiência brasileira com a reestruturação produtiva ocorre de forma pontual e bastante localizada, pois como se afirmou anteriormente, os ecos pela implantação de políticas de natureza liberalizantes — as quais foram, por assim dizer, as principais responsáveis pela adoção de processos de reestruturação produtiva nas empresas brasileiras, na medida em que as colocaram em um outro contexto concorrencial — foram contidos em favor de outras demandas.

<sup>57</sup> Maiores detalhes em relação a esse fato podem ser encontrados em Souza, Suerdieck e Oliveira (2003).

de ocupação com carteira de trabalho assinada, sendo a única exceção o ano 1995, período em que se ensaiou uma quase imperceptível recuperação.

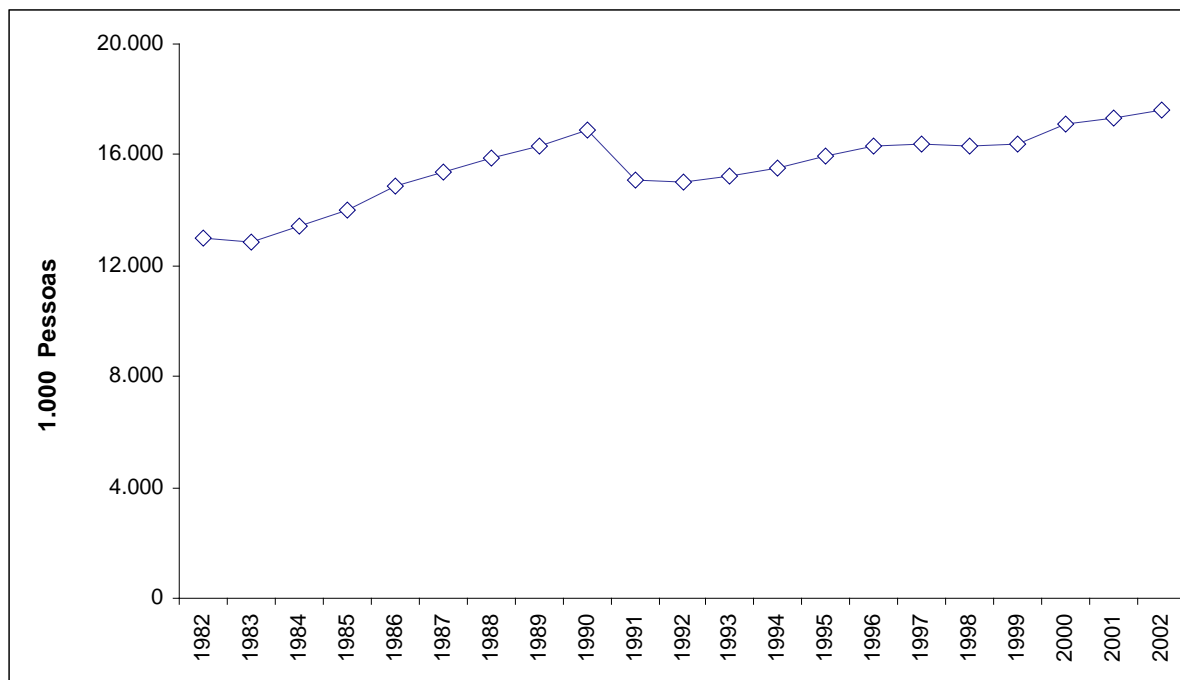
**Gráfico 5 – Média do nível de ocupação com e sem carteira de trabalho, RMs(1), 1982-2002**



Fonte: IBGE/Pesquisa Mensal de Emprego-PME.

Conjunto das regiões metropolitanas onde a PME era realizada (Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre).

**Gráfico 6 – Tamanho médio da população ocupada total, RMs(1), 1982-2002**

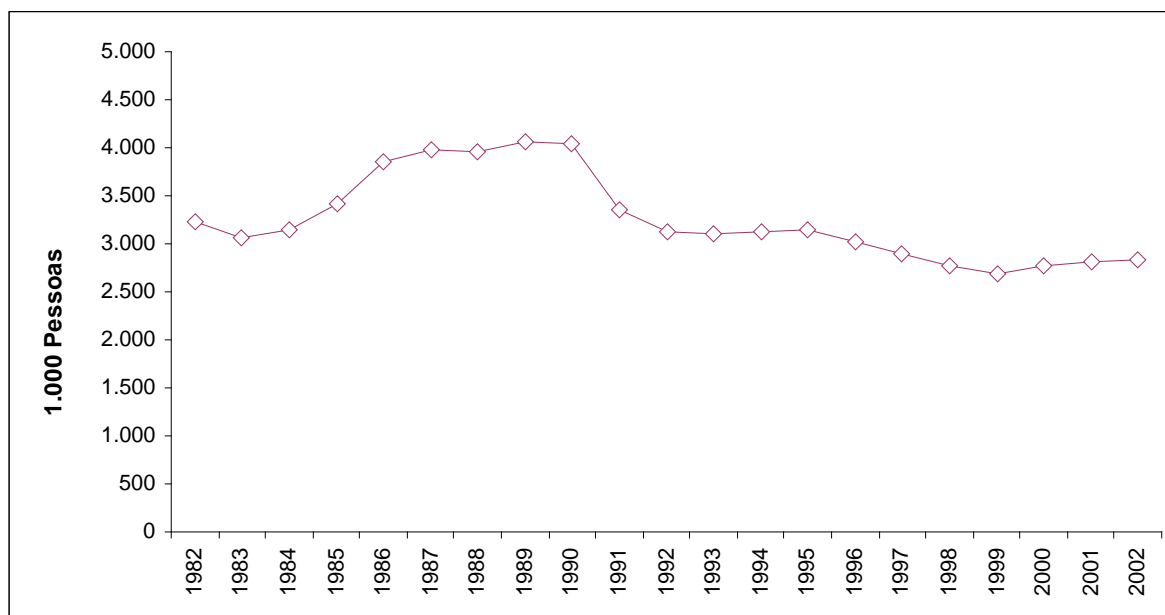


Fonte: IBGE/Pesquisa Mensal de Emprego-PME.

(1) Conjunto das regiões metropolitanas onde a PME era realizada (Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre).

Certamente, um dos fatores que mais concorreram para contrair a ocupação com carteira de trabalho assinada foi, indiscutivelmente, a forte diminuição da ocupação na indústria de transformação, pois historicamente este é o setor da atividade econômica que oferece os melhores postos de trabalho. Tal como pode ser atestado no Gráfico 7, é justamente a partir de 1990 — momento em que as indústrias desse setor passam a estar expostas à forte concorrência internacional, situação essa derivada do já comentado processo de abertura comercial — que se inverte, de forma definitiva, o esquema de aumento da ocupação nesse setor. Apenas, mais recentemente, em 2000, é que se esboça na indústria de transformação um novo cenário em termos de crescimento da ocupação. Todavia, esse movimento ainda não tinha se revestido de uma densidade capaz de, ao menos, retomar os níveis de ocupação do princípio dos anos 1990.

**Gráfico 7 – Média do nível de ocupação na indústria de transformação, RMs(1), 1982-2002**

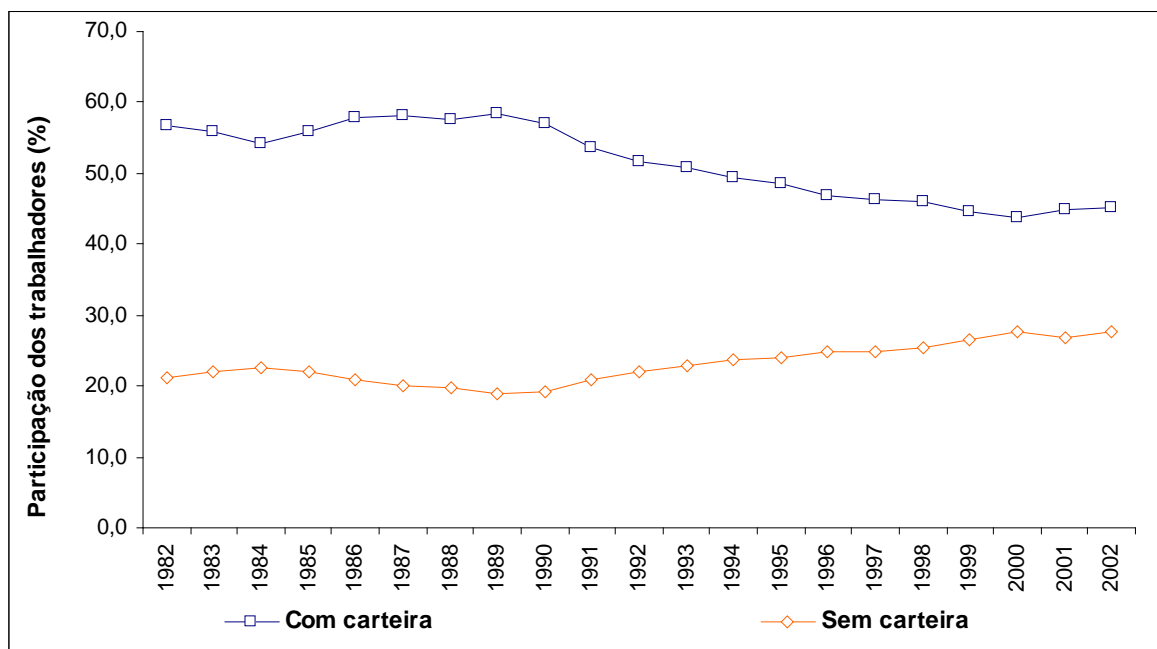


Fonte: IBGE/Pesquisa Mensal de Emprego-PME.

Conjunto das regiões metropolitanas onde a PME era realizada (Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre).

A contra face desse movimento de redução do nível de ocupação com carteira de trabalho assinada é a ampliação da representatividade dos trabalhadores que exercem algum tipo de ocupação no âmbito da informalidade. Perceba que os trabalhadores sem carteira de trabalho assinada apresentam uma tendência bem consistente de aumento da sua representatividade na ocupação total. Situação esta que contrasta, portanto, categoricamente com a realidade da ocupação formal (Gráfico 8).

**Gráfico 8 – Participação dos trabalhadores com e sem carteira de trabalho assinada em relação ao total da ocupação, RMs(1), 1982-2002**



Fonte: IBGE/Pesquisa Mensal de Emprego-PME.

(1) Conjunto das regiões metropolitanas onde a PME era realizada (Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre).

A impressão que fica diante de todos esses números que expressam e, portanto, retratam a situação do mercado de trabalho nacional é que nele tem sido criada uma massa de indivíduos que se distinguem pela inaptidão de participar do jogo consumista, visto que as condições de operação e funcionamento desse mercado os transformam em estranhos ao mundo do trabalho.

Segundo a visão de Bauman, esses estranhos são

[...] consumidores falhos – pessoas incapazes de responder aos atrativos do mercado porque lhes faltam os recursos requeridos, pessoas incapazes de ser ‘indivíduos livres’ conforme o senso de ‘liberdade’ definido em função do poder de escolha do consumidor. São eles os novos ‘impuros’, que não se ajustam ao novo modelo de pureza. Encarados a partir da nova perspectiva do mercado consumidor, eles são redundantes – verdadeiramente ‘objetos fora do lugar’ (BAUMAN, 1998, p. 24).

Ou então, se preferir, são aqueles a que Castel (1998) se refere como supranumerários. De acordo com o ponto de vista defendido por esse autor,

[...] a situação atual é marcada por uma comoção que, recentemente, afetou a condição salarial: o desemprego em massa e a instabilidade das situações de trabalho, a inadequação dos sistemas clássicos de proteção para dar cobertura a essas condições, a multiplicação de indivíduos que ocupam na sociedade uma posição de supranumerários, ‘inempregáveis’, inempregados ou empregados de um modo precário, intermitente (CASTEL, 1998, p. 21).

### **3.4.1 Promessa (im)possível: corrigir as distorções do mercado de trabalho**

Ao se caminhar na direção de explorar, em maior profundidade, os fatores que foram responsáveis pelo estabelecimento de toda essa problemática vivenciada pelo mercado de trabalho nacional, deve-se, obrigatoriamente, fazer referência ao conteúdo e/ou a natureza das reformas econômicas levadas a cabo por muitos países latino-americanos, tendo em vista que as mesmas traziam, explicitamente, no seu âmago a promessa de corrigir as distorções dos seus mercados de trabalho.

Em termos sintéticos, pode-se afirmar que as referidas reformas se destinaram, dada a sua formatação, a realçar o raio de ação do mercado e a frear o do governo. Todas elas, evidentemente, estiveram e/ou estão em perfeita conformidade com os elementos chaves — a privatização, a desregulamentação, a liberalização comercial e liberalização financeira — que deram substância ao chamado Consenso de Washington.

Vale notar que a aposta no sucesso dessas políticas era tão grande que em nenhum momento se especulou a possibilidade delas resultarem em uma ampliação da insegurança econômica, como foi o caso. Prova maior disso é que, como relata Rodrik (2001), na agenda do Consenso de Washington não se observa nenhum tipo de receita e/ou medida que tenha o objetivo de combater tal insegurança.

Na realidade, as questões discutidas pelos participantes da reunião da qual saiu o referido Consenso passavam, simplesmente, ao largo dessa questão da insegurança. Tratou-se de política fiscal, de políticas de estabilização, de liberalização comercial e financeira, de investimentos estrangeiros diretos, de privatizações e desregulação das atividades econômicas e de defesa da propriedade intelectual, menos de insegurança (FILGUEIRAS, 2000).

Não se cogitava, em absoluto, que quando as políticas propostas nesse consenso fossem implementadas elas pudessem resultar em ampliação da insegurança econômica. Ao invés disso, trabalhava-se com a hipótese de que caso os países adotassem, efetivamente, as políticas recomendadas no Consenso eles ingressariam no melhor dos mundos, situação essa que se traduziria, em outras palavras, na configuração de um ambiente onde se teria inflação reduzida, crescimento econômico e uma adequada inserção competitiva na economia mundial globalizada.

Supor o desenho de um cenário como esse é, para dizer o mínimo, absolutamente surpreendente, pois, como assevera o próprio Rodrik, muitas das reformas que foram



encaminhadas na América Latina em prol do mercado tinham o efeito previsível de aumentar o risco para os trabalhadores e os domicílios, pois como não aumentar a insegurança econômica em face de processos como os de liberalização comercial, privatização e desregulação, visto que implicavam em uma reestruturação da economia, o que, por conseguinte, conduzia, pelo menos no curto prazo, a um maior risco de perda de ocupação para os trabalhadores?

Nessa medida, ao invés de resolver os problemas do mercado de trabalho latino-americano a implantação das reformas econômicas acabou por conduzir a uma situação de agravamento dos problemas enfrentados pelo conjunto da sua força de trabalho, a exemplo da elevação dos níveis de desemprego, da ampliação das formas de contratação da força de trabalho que se afastavam, cada vez mais, daquele típico e tradicional assalariamento com carteira de trabalho assinada, dentre outras coisas prejudiciais à própria lógica de funcionamento do mercado de trabalho dos países pertencentes a essa região. Enfim, com a adoção das referidas reformas ocorreu uma piora e/ou deterioração nas condições de operacionalização do mercado de trabalho latino-americano.

Nesse ponto, cabe assinalar que dentre os três objetivos (estabilidade macroeconômica, taxas elevadas de crescimento do produto e resolução dos problemas estruturais do mercado de trabalho) que se esperava alcançar com a implantação das reformas dos anos 1980 e 1990 na América Latina, certamente o último era o mais ambicioso e, por isso mesmo, o mais difícil de ser conseguido.

Esse entendimento em relação à dificuldade de se suplantar as distorções no mercado de trabalho latino-americano encontra respaldo em, pelo menos, duas justificavas básicas. A primeira é que quando se fala, nos dias de hoje, na existência de distorções — especialmente do desemprego e do subemprego — nos mercados de trabalhos dos diferentes países latino-americanos deve-se estar atento ao fato de que elas, em absoluto, se constituem em fenômenos recentes, vinculados, portanto, única e exclusivamente, às dificuldades enfrentadas por esses países nas duas últimas décadas do século passado.

A bem da verdade, e como já explicitado acima quando se tratou especificamente da experiência brasileira, essas distorções há muito tempo marcam presença nos países dessa região e decorrem de uma conjunção de fatores. Conforme relata Weller (2000 e 2004), esses fatores seriam os seguintes: 1) a atitude anti-exportadora esboçada pelos países latino-americanos, até antes da década de 1980, havia favorecido as atividades de substituição de

importações e produção de bens e serviços não comercializáveis, em detrimento das exportações caracterizadas por um uso mais intensivo de mão-de-obra; 2) o barateamento do capital e encarecimento da força de trabalho, resultantes das distorções existentes nos mercados de capitais e de trabalho; e 3) a estratégia de crescimento para dentro privilegiou as atividades urbanas ao passo que relegou a segundo plano as atividades agropecuárias, as quais poderiam fazer uso mais intensivo da mão-de-obra.

A segunda justificativa, por sua vez, é que as novas bases de operação do sistema capitalista não favorecem o estabelecimento de uma situação que melhore as condições de funcionamento do mundo do trabalho — como foi o caso, por exemplo, daquelas que prevaleceram no período que vai do final da Segunda Guerra Mundial até o final dos anos 1960, início dos 1970. Ao invés disso, parecem conduzir os trabalhadores para uma situação de enfretamento de condições bastante adversas, fato esse que dá a sensação — tal qual indicado por Bourdieu (1998) — de que a precariedade se espalha e/ou está por toda à parte.

Mesmo em face de tamanho desafio — que era resolver os problemas estruturais do mercado de trabalho latino-americano — os defensores da implantação das reformas econômicas não hesitaram em prometer coisas que seriam muito difíceis de serem cumpridas. Uma delas — baseada nas hipóteses da teoria neoclássica — é que as reformas permitiriam reduzir as distorções dos preços relativos, entre outros, do capital e do trabalho e impulsionariam a incorporação dos países da América Latina aos mercados mundiais, segundo suas vantagens comparativas. Essa redução das distorções dos preços relativos, de outro lado, traria uma consequência extremamente importante — dada a característica escassez relativa de capital e a abundância de mão-de-obra nessa região — que era o favorecer os setores e tecnologias intensivas no uso de mão-de-obra, especialmente na produção para a exportação (WELLER, 2000 e 2004; ALTENBURG, QUALMANN e WELLER, 2001).

Não bastasse essa suposição de que a demanda de mão-de-obra iria se ampliar, os defensores das reformas iam ainda mais longe e afirmavam que essa ampliação da demanda recairia, justamente, sobre o grupo de trabalhadores de menor qualificação, tendo em vista o nível educacional da força de trabalho latino-americana.

Como se vê, na hipótese de que essas expectativas extremamente otimistas viessem a se confirmar, as reformas não apenas trariam efeitos positivos gerais sobre o mercado de trabalho, mas ao favorecer, de modo especial, a situação laboral dos trabalhadores menos qualificados traria, também, efeitos benéficos para a distribuição de renda e seria uma

contribuição importantíssima na luta contra a pobreza. Ademais, supunha-se ainda que com as referidas reformas a indústria manufatureira seria o setor que mais contribuiria para criar os novos postos de trabalho.

Na avaliação de Morley, Machado e Pettinato (1999) são, simplesmente, decepcionantes os resultados das reformas econômicas que foram levadas a cabo pelos países da América Latina durante as décadas de 1980 e 1990, as quais, entre outras coisas, tinham, como já antecipado, a finalidade de eliminar as distorções verificadas nos diferentes mercados de trabalho da região. Essa opinião é compartilhada também por Weller (2000). Segundo ele, se pode concluir que a geração de emprego durante os anos 1990 foi decepcionante tanto na comparação histórica com as décadas que compreende os anos 1950 e 1970 (reduzida geração relativa de emprego assalariado), quanto com relação às expectativas cifradas nas reformas sobre a intensidade de geração de emprego e sua composição setorial.

A prova maior de quão malfadados foram os resultados das reformas econômicas manifesta-se, por exemplo, na avaliação de que a situação dos mercados de trabalho é o principal problema dos países latino-americanos e que essa região se encontra em uma dinâmica de crescimento que não se faz acompanhar, ou melhor, que não resulta em uma ampliação das oportunidades de emprego e nem na melhora de outros indicadores relativos ao funcionamento do mercado de trabalho.

Essa realidade é muito bem expressa pelas informações contidas na Tabela 6. Nela se pode ver muito claramente — ao se comparar as taxas médias de desemprego do período 2000-2003 com as que foram registradas no período 1990-1999 — que em muitos países da América Latina (Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, Honduras, Paraguai, Peru e Venezuela) houve uma piora dos níveis de desemprego. O desempenho negativo desses países acabou se refletindo no resultado da taxa de desemprego medida para o conjunto da região, a qual salta de 7,7%, durante a década de 1990, para 10,2% no período mais recente. É digno de nota que em seis países dessa região (Argentina, Colômbia, Panamá, Venezuela, República Dominicana e Uruguai) a taxa de desemprego supere o expressivo patamar de 15,0%.

De acordo com as informações que constam do Panorama Laboral 2004 da América Latina e o Caribe, a evolução da composição setorial e da qualidade dos empregos mantém, na primeira metade dos anos 2000, a mesma tendência que já havia sido constatada durante a década de 1990. Isso significa dizer que, de uma forma geral, verifica-se a ocorrência de três situações.

**Tabela 6 – Evolução de alguns indicadores socioeconômicos, América Latina e países selecionados, 1990-2003**

Países	1990-1999				2000-2003			
	Taxa média anual de variação (%)			Média simples do desemprego urbano (%) <sup>3</sup>	Taxa média anual de variação (%)			Média simples do desemprego urbano (%) <sup>3</sup>
	PIB per capita <sup>1</sup>	Remuneração média real <sup>2</sup>	Salário mínimo urbano		PIB per capita <sup>1</sup>	Remuneração média real <sup>2</sup>	Salário mínimo urbano	
Argentina	2,7	0,9	0,8	11,9	-3,0	-3,7	-4,1	16,8
Bolívia	1,6	3,0	7,4	5,3	-0,1	2,6	4,7	8,6
Brasil	0,0	-1,0	-0,4	5,6	0,1	-4,3	3,9	9,3
Chile	4,1	3,5	5,9	7,6	2,1	1,5	3,8	9,0
Colômbia	0,8	2,2	-0,4	11,6	0,9	1,6	0,6	17,4
Costa Rica	2,6	2,2	1,1	5,4	0,9	1,6	-0,3	6,2
Cuba	-3,2	-	-	6,9	2,8	-	-	3,8
El Salvador	2,6	-	-0,6	7,8	0,1	-	-1,4	6,5
Equador	0,5	5,3	0,9	9,4	1,6	-	3,6	10,7
Guatemala	1,5	5,4	-9,8	4,0	0,1	1,1	5,2	3,3
Haiti	-2,8	-	-8,3	-	-1,4	-	-1,4	-
Honduras	-0,2	-	0,6	6,1	0,9	-	4,0	6,5
México	1,5	1,0	-4,7	3,6	0,6	3,9	0,3	2,7
Nicarágua <sup>4</sup>	0,3	8,0	-0,2	14,0	0,6	3,2	-3,6	10,5
Panamá	3,4	-	1,5	16,7	0,9	-	2,5	16,1
Paraguai	-0,8	0,3	-1,6	6,3	-1,3	-1,5	2,5	11,7
Peru	1,3	-0,8	1,4	8,5	1,3	1,1	3,2	9,2
República Dominicana	2,8	-	2,6	16,9	2,2	-	-1,3	15,5
Uruguai	2,4	0,5	-6,0	9,9	-4,7	-6,4	-6,5	15,7
Venezuela	0,2	-4,0	-3,0	10,3	-4,8	-6,1	-3,1	15,3

Fonte: CEPAL, 2004.

1 A partir do valor do PIB *per capita* em dólares, a preços constantes de 1995. O número correspondente a 2003 é uma estimativa preliminar.

2 Geralmente, a cobertura deste índice é muito parcial. Na maioria dos países se refere apenas aos trabalhadores formais do setor industrial. O número correspondente a 2003 é uma estimativa preliminar. O ano final para Bolívia e Guatemala corresponde a 2002.

3 No Chile, Guatemala, Nicarágua, República Dominicana e Venezuela (Rep. Bolivariana de) se refere ao desemprego total nacional. Além disso, em substituição do período 1990-1999 se considerou o espaço de tempo entre 1991 e 1999 para Cuba.

4 O ano inicial do período para a Nicarágua é 1992.

A primeira delas relaciona-se ao crescimento da informalização do trabalho. Há uma estimativa da própria CEPAL (2004) dando conta de que de cada 10 novas pessoas ocupadas, entre os anos 1990 e 2003, 6 trabalhavam no setor informal. É importante assinalar que o maior incremento da informalidade é observado entre os homens. No entanto, é entre as mulheres que os níveis de informalidade são mais acentuados. Prova maior disso é que, na atualidade, 1 de cada 2 mulheres ocupadas trabalham no setor informal (OIT, 2004).

A segunda refere-se à permanência dos processos de privatização e de terciarização do emprego. As indicações de que se dispõe, também para o período de 1990 a 2003, em relação a essa questão dão conta de que cerca de 9 de cada 10 novos ocupados trabalham no setor privado e 9 de cada 10 novos ocupados desenvolvem suas atividades no setor de serviços. Também no caso da terciarização são os indivíduos do sexo masculino os que mais sofreram o

seu impacto. Não obstante, são as mulheres que seguem sendo as mais afetadas. Isso por que, cerca de 85,0% do emprego feminino se concentra no setor de serviços (OIT, 2004).

A terceira, por seu turno, diz respeito à diminuição da cobertura da seguridade social, o que pode ser comprovado através da informação que revela que aproximadamente 5 de cada 10 novos assalariados têm acesso aos serviços de seguridade social, bem como por meio daquela que mostra que somente 2 de cada 10 novos assalariados no setor informal contavam com essa cobertura no ano de 2003.

Diante desse panorama, não restou alternativa à CEPAL (2004) senão admitir que nos anos 1990 e princípio da década de 2000, o crescimento econômico observado na América Latina esteve acompanhado de mudanças significativas no mercado de trabalho, as quais nem de longe guardam qualquer tipo de correlação com a situação projetada e/ou esperada para esse mercado na hipótese de que as referidas reformas econômicas, como foi o caso, fossem efetivamente implementadas.

Nesse ponto, cabe assinalar quais foram as razões que impediram que as expectativas super-positivas em relação às reformas não se confirmassem? Para responder a esse questionamento, partilha-se aqui do mesmo ponto de vista lançado por Altenburg, Qualmann e Weller (2001). Segundo a interpretação desses estudiosos, tais expectativas não se cumpriram por que:

[...] En contraste con un modelo simple de dos países, en virtud del cual se esperaba una expansión del empleo en aquellos países que tienen un relativo excedente de mano de obra, los países latinoamericanos se ubican en el entro de una escala que ordena los países según su escasez relativa de los factores. En comparación con los países industrializados del norte, los países latinoamericanos muestran un excedente relativo de mano de obra, pero no así si se comparan con muchos países asiáticos. En el marco de la apertura económica en América Latina y la simultánea integración progresiva a la economía mundial de países asiáticos, en particular China, fueron precisamente los rubros tradicionales con uso intensivo de mano de obra, los que se vieron sometidos a una fuerte presión.

Los rubros que cobraron mayor importancia, fueron aquellos sectores industriales que procesan y exportan materias primas agrícolas y minerales, en su mayoría con tecnología de punta y empleo intensivo de capital, en lugar de los rubros con empleo intensivo de mano de obra. Si consideramos que los bienes de capital eran principalmente importados, la creciente demanda de insumos solo produjo efectos indirectos leves en el empleo.

Paralelamente a la apertura de las economías nacionales, en muchos rubros se produjo un cambio tecnológico-organizacional profundo. La competitividad depende cada vez más del capital, la tecnología y la mano de obra calificada. Por ello, la mera disponibilidad de mano de obra barata y poco calificada, por una parte, se torna menos relevante y, por otra, surgen mejores prácticas (first-best) que reducen las posibilidades de sustitución en favor de una mayor utilización del factor trabajo. Como consecuencia de ello, la creciente demanda de trabajo calificado conllevó, en

primer lugar, un incremento de los salarios para esos trabajos y no un aumento general del empleo.

En los años noventa, los flujos de capital hacia las economías latinoamericanas provocaron apreciaciones del tipo de cambio. En consecuencia disminuyó la competitividad de las industrias exportadoras y los rubros que compiten con importaciones (productores de bienes transables). Por ejemplo entre 1990 y 1995, como resultado de las tendencias de apreciación de las monedas locales, las industrias de Argentina, Brasil y Perú perdieron competitividad, expresada en dólares, a pesar de que la productividad del trabajo aumento más rápido que los salarios reales... La baja del precio de las importaciones favoreció, además, la importación de bienes de capital y encareció el trabajo en términos relativos (ALTENBURG, QUALMANN e WELLER, 2001, p.15).

Além dessas ocorrências, é fundamental que sejam elencados alguns outros fatos que são igualmente importantes quando se tem a intenção de conhecer os motivos que levaram ao fracasso das expectativas que se tinha em relação ao mercado de trabalho em função da implantação das tais reformas econômicas. Um deles, por certo, é o crescimento da taxa média anual da PEA latino-americana que apesar de nos anos 1990 ter se situado num patamar inferior (2,6%) àquele que foi medido em décadas anteriores, ainda se encontra num patamar bastante elevado, haja vista o ritmo de crescimento da economia da região nesse período, fato esse que tem imposto um desafio de grande envergadura no que diz respeito à criação de emprego, notadamente os de melhor qualidade (CEPAL, 2004).

A percepção desse quadro levou Altenburg, Qualmann e Weller (2001) a ponderarem que considerando as atuais taxas de crescimento econômico, as empresas privadas formais, aparentemente, não estão em condições de gerar emprego no nível suficiente para fazer frente ao incremento da população ativa, nem tampouco reduzir o enorme contingente de trabalhadores subcontratados e desempregados. Segundo a linha de raciocínio que esses autores desenvolvem, as causas dessa reduzida capacidade de absorção do mercado de trabalho formal se associa a múltiplos determinantes e apresenta diferenças específicas em cada país. Todavia, eles conseguem identificar duas dessas causas que parece afetar, de forma generalizada, todos os países da região: 1) redução dos postos de trabalho no setor público e 2) rápida modernização das empresas.

No tocante a essa última causa, é preciso salientar que ela esteve presente, sobretudo naqueles setores que durante o período de vigência do MSI não sofreram os “inconvenientes” e/ou não foram “incomodados” pela pressão da concorrência internacional — tendo em vista que se beneficiavam de um conjunto de medidas de natureza protecionista — e que, com a liberalização promovida em alguns países, já a partir da década de 1980, são, compulsoriamente, obrigados a patrocinar uma intensa “racionalização corretiva” com o

objetivo de tentar se aproximar dos padrões de eficiência observados no cenário internacional, o que implica, em setores como a indústria, aumento de produção e queda do emprego.

É importante ter em mente que esse processo de “racionalização corretiva” — que nada mais é do que uma resposta dada pelo setor produtivo à nova situação de competitividade que se apresentava — no caso das empresas industriais não foi feita de forma homogênea. Altenburg, Qualmann e Weller (2001) conseguem identificar, precisamente, três modelos de reação: 1) um primeiro grupo de empresas reagiu timidamente ou simplesmente não reagiu às novas condições competitivas, especialmente por falta de acesso à informação, tecnologias ou crédito, situação essa que levou muitas delas a encerrar suas atividades durante a liberalização econômica; 2) um segundo grupo “reativo” ou “defensivo” procurou melhorar sua competitividade reduzindo os custos através, principalmente, de medidas de redução da mão-de-obra e de caráter organizacional, sem, no entanto, realizar novas inversões (investimentos) em maquinaria e equipamentos; e 3) um terceiro grupo reagiu de “forma ativa”, realizando inovações de produtos e processos, investimentos em equipamentos, assim como capacitando e reorientando profissionalmente o seu pessoal.

## CAPÍTULO 3

### 4 A “RESPOSTA” DA BAHIA À CRISE ECONÔMICA BRASILEIRA

Passou-se todo o capítulo anterior se discutindo a forma pela qual a economia brasileira assimilou os reveses provocados pela grave crise econômica que se instalou na América Latina a partir dos primeiros anos da década de 1980. Além disso, nele também se tratou de discorrer sobre os principais impactos sofridos pelo mercado de trabalho nacional provocados pela referida crise, bem como pelas políticas e/ou diretrizes que foram tomadas nessa economia, as quais pelo menos em tese deveriam funcionar satisfatoriamente, ou seja, amenizando os efeitos negativos derivados desse contexto adverso, mas que, paradoxalmente, só serviram para potencializá-los.

Percorrido esse caminho, torna-se imperiosa a tarefa de mostrar como a economia baiana se inscreveu nessa conjuntura nada favorável que a economia brasileira vem enfrentando ao longo dos últimos vinte e cinco anos. Que mudanças se operaram na economia desse estado? Quais as conseqüências e/ou reflexos que trouxeram para os seus indicadores de mercado de trabalho? Fornecer respostas a essas perguntas constitui-se o objetivo maior deste capítulo.

Sendo assim, é importante colocar, logo de saída, que a perfeita compreensão do modo que a economia baiana “respondeu” aos diferentes acontecimentos ocorridos durante as últimas duas décadas e meia no âmbito da economia nacional, só é possível a partir do momento que se reconhece a necessidade de se retroceder, um pouco, no tempo com vistas a recuperar alguns elementos que dão conta da forma de articulação e integração do estado da Bahia às transformações ocorridas no processo de acumulação capitalista levado adiante no âmbito do, já referido, MSI.

É a partir desse passo que se pode identificar, com clareza, os principais fatores que condicionaram a capacidade da economia baiana de oferecer “respostas” — às vezes satisfatórias, outras nem tanto — às mudanças que se operavam no plano nacional.

Ao se recolher tais elementos se consegue entender o porquê do estado da Bahia ter se configurado do ponto de vista político-administrativo num estado subnacional<sup>58</sup> e periférico,

---

<sup>58</sup> O entendimento aqui adotado de Estado subnacional foi tomado de empréstimo de Carvalho Júnior, Pessoti e Pereira (2001). Ou seja, parte-se da idéia de que esse tipo de Estado é aquele que não controla as variáveis e políticas macroeconômicas. Constitui-se, em verdade, num poder político e administrativo não-independente/autônomo, que padece da incapacidade de formular e definir políticas macroeconômicas. Destarte, não possui autonomia, nem, muito menos, controle em relação aos elementos determinantes da conjuntura econômica.



inserido em uma economia igualmente periférica, bem como desvendar a forma de participação da sua economia no processo de divisão regional do trabalho no Brasil.

#### 4.1 A BAHIA NA DIREÇÃO DA INDUSTRIALIZAÇÃO DA SUA ECONOMIA

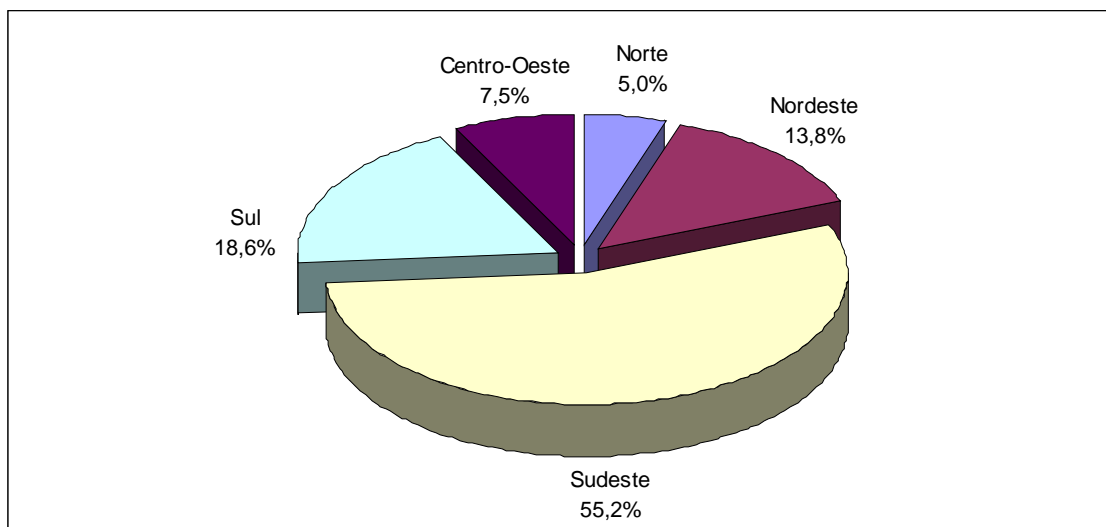
Como já brevemente informado, quando se tratou, no capítulo precedente, das especificidades relativas ao MSI, a idéia de desenvolver o país contemplava, necessariamente, a questão de quais caminhos seriam trilhados para se alcançar a conquista do objetivo maior que era a industrialização da economia nacional. Todavia, trilhar o caminho da industrialização e, portanto, do crescimento econômico nunca foi uma perspectiva claramente exposta à região Nordeste e, de modo especial, à economia baiana.

Conforme assinalam Carvalho Júnior, Pessoti e Pereira (2002),

[...] a Bahia, como integrante da região Nordeste, teve uma participação subordinada na divisão nacional do trabalho ao longo da constituição do capitalismo industrial-financeiro do Brasil. Essa região exportava força de trabalho com baixa qualificação, gerava divisas — sendo o cacau, na Bahia, uma importante fonte de divisas — e era mercado consumidor dos bens finais produzidos pelas indústrias montadas na região Sudeste, beneficiada com a política de substituição de importação implementada pelo Governo Federal (CARVALHO JÚNIOR, PESSOTI e PEREIRA, 2002, p. 8).

A conformação desse quadro se reflete, nos dias atuais — assim como nos tempos de outrora —, não apenas nas estatísticas que revelam o nível de participação de cada região na formação do PIB nacional, tal como segue no Gráfico 9, mas, também, nos indicadores sociais de cada uma dessas regiões, especialmente os relativos ao mercado de trabalho.

**Gráfico 9 – Participação das Regiões Geográficas no PIB a preço corrente, Brasil, 2003**



Fonte: SUPERINTENDENCIA DE ESTUDOS ECONOMICOS E SOCIAIS DA BAHIA.

O estabelecimento dessa situação de extrema desigualdade regional é decorrente, fundamentalmente, das opções políticas tomadas por aqueles que conduziam os destinos do país na fase de vigência do referido MSI. Durante, por exemplo, uma das suas fases mais importantes, a do Plano de Metas, no governo de Juscelino Kubitschek (1955-1960), a lógica presente na cabeça dos formuladores da política de desenvolvimento era a de que o crescimento da economia nacional deveria se dar de forma localizada, de modo a privilegiar um único centro dinâmico. Segundo a visão dessas pessoas, esse desenvolvimento, localizado, deveria ser de tal ordem que fosse capaz de alavancar o desenvolvimento de outras regiões do país. Não é a toa que ainda hoje, não raras são às vezes em que se ouve dizer que São Paulo é a locomotiva do Brasil.

Evidentemente, essa lógica, perversa e descabida, trouxe grandes insatisfações para aquelas economias que se viam impossibilitadas de terem seus próprios mecanismos endógenos de crescimento. Ademais, ela era também responsável pela implantação de um esquema que reproduzia em termos de Brasil, o fenômeno da divisão internacional do trabalho, passando-se assim a ter estados, claramente, desenvolvidos do ponto de vista da complexidade das suas forças produtivas e outros em que os sinais dessa complexidade ou inexistiam ou eram bastante incipientes.

Estruturar-se-ia nesse esquema uma espécie de periferia dentro da periferia. Em função disso, tornaram-se insistentes as manifestações de descontentamento das regiões que se sentiam mais prejudicadas. Essas queriam ser capazes de tornar-se “donas” do seu próprio destino e não dependerem dos “favores” de certo centro dinâmico para crescerem e se desenvolverem.

Como resposta a essa situação de descontentamento é que surge a iniciativa de se criarem, nas regiões menos desenvolvidas do país, agências que tivessem como função fundamental a promoção do desenvolvimento econômico e social. Essa foi, portanto, a solução para corrigir, ou pelo menos arrefecer, um traço marcante da economia nacional, que é a sua forte tendência concentradora. É, pois, dentro desse espírito que são criados organismos regionais como a SUDENE, a SUDAM, a SUDESUL e a SUDECO<sup>59</sup>.

No caso da Bahia, o sentimento não poderia ser outro que não o de descontentamento em face das políticas propostas com o Plano de Metas. Não se perca de vista que já em 1954, portanto antes de tal plano entrar em vigor, a economia baiana lançava todas as suas fichas na

---

<sup>59</sup> Essas são, respectivamente, as Superintendências de Desenvolvimento do Nordeste, da Amazônia, do Sul e do Centro-Oeste.

instalação da Refinaria Landulfo Alves (RLAM), pois via aí a possibilidade concreta de rompimento definitivo com o fenômeno conhecido, àquela altura, como “enigma baiano”, criando assim, portanto, os seus próprios mecanismos endógenos de crescimento e diversificação da atividade econômica.

De acordo com Teixeira e Guerra (2000, p. 88), apoiados nas interpretações fornecidas por Pinto de Aguiar e Dias Tavares, esse enigma decorria do fato de que a indústria baiana não conseguiu deslanchar em termos de diversificação, muito embora no início do século passado ela fosse relativamente diversificada. Nos idos das décadas de 1940 e 1950 essa indústria se concentrava basicamente no setor de alimentação, incluindo aí os subsetores de padaria, torrefação de café e moinhos. Os setores têxtil e fumageiro, por sua vez, não conseguiam mais esboçar a vitalidade dos anos anteriores, passando, portanto, por uma impressionante situação de decadência. O desenho desse quadro, evidentemente, trouxe sérios prejuízos em termos do peso e representatividade da indústria local no plano nacional, pois enquanto em 1920 sua participação no conjunto da indústria do país era de 3,5%, quando medida pelo capital aplicado, 4% pela força motriz utilizada, 5,7% pelo número de trabalhadores e 2,8% pelo valor da produção, em 1940 esses mesmos números situavam-se na faixa de 1,9%, 2,3%, 3,3% e 1,3%, respectivamente.

Essa interpretação que indica certo descontentamento da Bahia em relação ao Plano de Metas, todavia, não pode ser tomada ao pé da letra, pois, na verdade, esse Plano não suscitou uma situação de grandes perdas para a Bahia. Como bem alerta Azevedo,

[...] a expansão da economia brasileira, no contexto do Plano de Metas, possibilitava a complementaridade da estrutura produtiva da indústria baiana, ampliando os subsetores de bens de capital e produtos intermediários, os quais se inseriam na dinâmica nacional de acumulação, capitaneada pela ação direta do Estado (AZEVEDO, 2000, p. 53).

A percepção do referido sentimento de transformação foi muito bem comentado por Araújo Guimarães (2002) quando afirma que a instalação da RLAM estava envolta numa certa mística de redenção e mudança. Segundo o seu ponto de vista, daí por diante fincaram raízes

[...] no cotidiano e no imaginário soteropolitanos — com seus lugares de classe e os seus símbolos de consumo e status até então bem definidos — as novas figuras da ordem econômica moderna (a grande produção fabril, a grande indústria mecanizada, tipificadas na ‘nossa’ refinaria) e as representações de si que davam contornos aos novos atores sociais (os ‘petroleiros’ e suas insólitas atitudes para com o consumo e o dinheiro; os engenheiros e técnicos e a introdução de uma nova classe média, de quadros diretivos e gerenciais, lubrificando o cotidiano da pacata vida urbana de Salvador; o sindicalismo do petróleo e sua capacidade de negociar interesses em nome da sociedade local) (ARAÚJO GUIMARÃES, 2002, p. 269).

Quem também chama atenção para essas mudanças é Menezes (2000, p. 76), quando diz que “a economia baiana sofreu de maneira significativa os efeitos da implantação da RLAM, não apenas em termos de expansão, mas também no que se refere à complexificação das atividades econômicas da RMS”.

É precisamente a partir do momento em que a RLAM se instala no estado da Bahia que se inicia o processo de mudança no vetor de crescimento da economia desse estado, passando o setor industrial a ganhar cada vez mais espaço no esquema de produção de riqueza material, em detrimento das atividades agropecuárias. Na década seguinte, ou seja, nos anos 1960, esse fenômeno ganha mais força em função da execução de uma política de incentivos fiscais, do Governo Federal, que visava promover as indústrias de consumo final, replicando, assim, nos estados nordestinos a estrutura industrial que já prevalecia na região Centro-Sul.

Seguindo o relato de Teixeira e Guerra (2000), no caso específico da Bahia o resultado prático dessa política foi a criação do Centro Industrial de Aratu (CIA), em 1966. Não bastassem os incentivos fiscais concedidos pelo Governo Federal, foi montada uma explícita política industrial, setorial e região no âmbito do governo do estado da Bahia, a qual tinha o intuito maior de fomentar a vinda de indústrias para cá. Tomando a indicação fornecida por Carvalho Junior, Pessoti e Pereira (2002),

[...] além de participar diretamente de alguns empreendimentos, com estudos, investimentos e infra-estrutura, o Governo Estadual concedeu um amplo conjunto de incentivos fiscais e financeiros, o que possibilitou ao capital privado reduzir drasticamente o risco de sua participação no processo produtivo e garantiu vantagens comparativas à Bahia em relação aos demais estados do Nordeste (CARVALHO JUNIOR, PESSOTI e PEREIRA, 2002, p. 12).

Daí em diante, segundo esses mesmos autores, a trajetória desse estado rumo à industrialização não teve mais volta, tornou-se, por assim dizer, inexorável<sup>60</sup>. A confirmação dessa realidade vem logo na década de 1970, mais precisamente, a partir da sua segunda metade, com a implantação do Pólo Petroquímico de Camaçari, empreendimento esse que compunha uma das diretrizes do II PND.

Esse é de fato o acontecimento que faz com que a economia baiana perca, de maneira definitiva, o seu perfil agrário-exportador, fortemente apoiado na atividade cacaueteira<sup>61</sup>, e

<sup>60</sup> Quem se interessar por uma análise pormenorizada do setor industrial baiano sob a ótica do PIB deve consultar o trabalho de Nascimento (2003).

<sup>61</sup> Um outro aspecto importante da economia baiana de ontem e de hoje é a prática, em quase todas as suas regiões, da economia de subsistência. Quando forem feitos os comentários, mais na frente, ainda nesse capítulo, em relação as principais características do mercado de trabalho baiano se poderá comprovar a grande relevância que tem as atividades de subsistência no contexto da ocupação estadual.

passa a ser uma referência nacional nos setores químico — notadamente a petroquímica — e metalúrgico. O avanço das atividades relacionadas a esses setores de atividade em território baiano se deveu basicamente, a três motivos: o primeiro, refere-se a existência no estado da Bahia de uma base técnica, fruto do fato desse estado já possuir uma refinaria de petróleo e ser, a essa altura, o maior produtor desse bem no país; o segundo, associa-se à carência no plano nacional de determinados insumos básicos indispensáveis à mobilização da indústria de transformação localizada no Centro-Sul; terceiro, por seu turno, guarda relação com o fato de que o Governo Federal ter entre seus objetivos prioritários a redução dos desequilíbrios regionais (TEIXEIRA; GUERRA, 2000).

Tal como pode ser comprovado através das informações que constam da Tabela 7, a economia baiana, na década de 1960, apresentava a seguinte composição setorial do PIB: a agropecuária (setor primário) responsabilizava-se por cerca de 40,0% desse agregado; a indústria de transformação (setor secundário<sup>62</sup>), por sua vez, contribuía com 12,0% e os serviços (setor terciário) com 48,0%.

**Tabela 7 – Composição setorial do PIB, Bahia, 1960/1970/1980/1990/2000**

Períodos	Setores (%)		
	Primário	Secundário	Terciário
1960	40,0	12,0	48,0
1970	21,2	12,4	65,4
1980	16,4	31,6	52,0
1990	15,2	31,9	52,9
2000*	10,0	41,3	48,7

Fonte: SUPERINTENDENCIA DE ESTUDOS ECONOMICOS E SOCIAIS DA BAHIA.

\* Dados sujeitos a retificação.

Essa distribuição muda radicalmente nos anos 1970, posto que o setor primário vê a sua participação no PIB diminuir quase pela metade — movimento esse que é compensado por uma enorme ampliação da participação dos serviços e uma, ainda, tímida elevação da participação da indústria. Nos anos 1980, assiste-se tanto à continuidade do processo de perda de participação do setor primário na composição do PIB quanto a uma diminuição da participação do setor terciário na formação desse agregado; movimentos esses que são compensados pela ampliação da importância do setor secundário. De acordo com o parecer de Rocha (et al., 2002), essa menor participação do setor primário se deve tanto ao crescimento e surgimento de outras atividades, como, por exemplo, a criação do pólo petroquímico e a conseqüente ampliação do setor de serviços (comunicação e alojamento/alimentação), quanto

<sup>62</sup> Inclui também a extrativa mineral e a construção civil.

à decadência de alguns produtos agrícolas tradicionais, motivada pela ocorrência de algumas pragas e/ou doenças — situação vivida com as lavouras de algodão e cacau —, ou em virtude de processos de substituição por outros produtos (sisal), ou derivada por redução de demanda em função de preços ou mudanças no mercado consumidor (fumo e mamona).

Quem consegue captar muito bem esse verdadeiro processo de conversão da economia baiana — deixando de ser uma economia, como já se disse, tipicamente agrário-exportadora e passando a ter uma feição industrial bem definida e estruturada — é Menezes (2000), na passagem em que diz:

[...] o fato é que, a cada bloco de investimentos industriais, mudava a economia baiana. Uma indústria inicialmente limitada, situada numa economia de base agrário-exportadora, transformava-se estruturalmente à medida que os grandes investimentos, concentrados no tempo, ocorriam. E esses grandes empreendimentos, por sua vez, alteravam não apenas o ritmo de expansão do PIB, como, principalmente, através de seus impactos indiretos, traziam consigo uma demanda derivada que dava origem a novos setores e oportunidades de investimento, modernizando e complexificando a economia baiana — e alterando, dessa maneira, a sua forma de funcionamento e as suas relações com o restante da economia nacional (MENEZES, 2000, p. 75).

A despeito de serem ativadas, como bem disse Teixeira e Guerra (2000), por circunstâncias exógenas e espasmódicas — na medida em que dependeu de capitais forâneos e da forte presença estatal, se dando de modo bastante concentrado no tempo — essas mudanças na base produtiva criaram, inequivocamente, um mercado consumidor de novos produtos industriais. Segundo o ponto de vista de Vieira e Souza (2003), o crescimento da classe média urbana — originada a partir das novas oportunidades de trabalho que se criaram — possibilitou o surgimento de shopping centers, lojas de departamentos, hipermercados e centrais de materiais de construção.

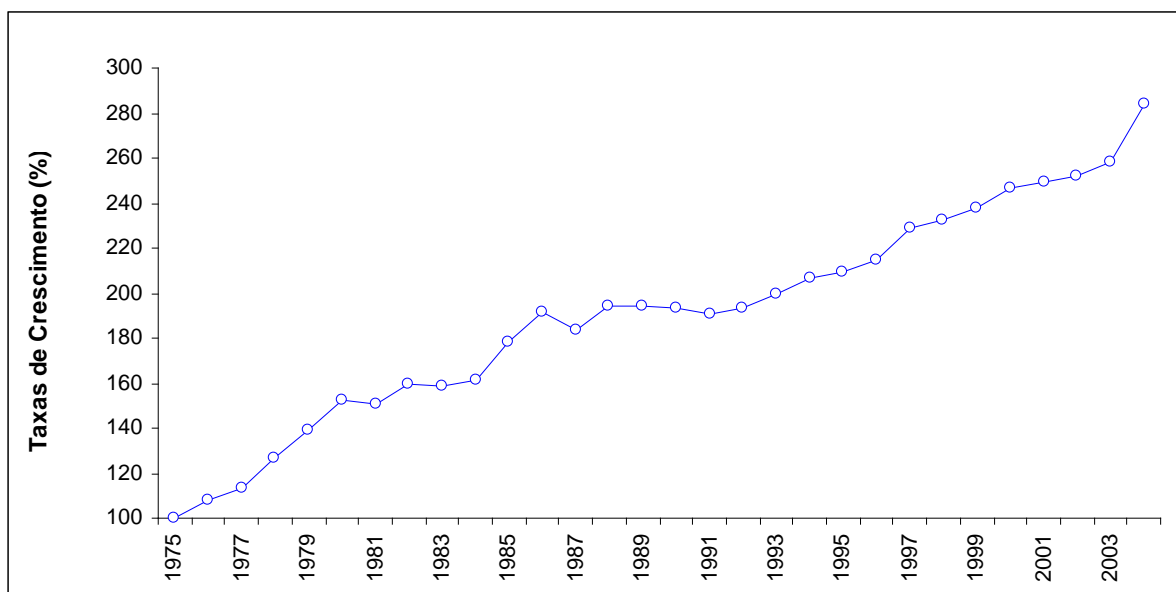
#### **4.1.1 Anos 1980 e princípio dos 1990: enfrentamento de uma dupla realidade**

É somente à luz dessas ocorrências que se pode entender o porquê a economia baiana passou meio que incólume a todo o conjunto de circunstâncias adversas experimentadas pela economia nacional na primeira parte dos anos 1980. Pode-se mesmo chegar a dizer que enquanto essa última vivia, nesse período, uma fase de tempestade, com restrições severas de toda ordem no campo econômico, a primeira tinha dias com céu de brigadeiro, em que imperava a “bonança”.

#### 4.1.1.1 A era de ouro da economia baiana (1975-1986)

Todas aquelas transformações, descritas acima, proporcionaram um crescimento magnífico do PIB baiano no período que cobre os anos de 1975 a 1986. Como bem qualifica Vieira e Souza (2003), esse é um período áureo na economia baiana, detonado pela expansão do setor industrial. Basta observar o comportamento das informações relativas às taxas de crescimento acumuladas do PIB (Gráfico 10), para comprovar que a Bahia passava naquele intervalo de tempo por uma fase esplendorosa do ponto de vista econômico, obtendo um crescimento acumulado do PIB da ordem de 77,9%. Tal fato acabou implicando um aumento deveras expressivo na renda *per capita* baiana, na medida em que ela saltou de uma taxa de 5,5%, no primeiro ano dessa serie de tempo, para 7,2% no último.

**Gráfico 10 –Taxas de crescimento acumulada do PIB, Bahia, 1975-2004**



Fonte: SUPERINTENDENCIA DE ESTUDOS ECONOMICOS E SOCIAIS DA BAHIA.

Como já se disse, uma parte considerável de todo esse vigor econômico esboçado pela economia baiana se passa, justamente, num período em que a economia brasileira enfrenta uma crise de grandes proporções (1980-1984). O crescimento acumulado do PIB no Brasil durante os anos de 1980 e 1984 ficou num patamar (7,9%) um pouco inferior à metade do crescimento acumulado medido para a Bahia (15,9%).

O que “salva” a economia baiana, fazendo-a passar, quase que ilesa, por esse momento de turbulência é, sobretudo, o crescimento registrado na sua indústria (156,4%), bem como o verificado em outros setores da atividade econômica — agricultura (30,0%), comércio (117,0%) e comunicações (1.383,0%) (Tabela 8). Em função desse crescimento observado

nos mais diferentes setores da atividade econômica, a Bahia elevou a sua participação no contexto da economia nacional — de menos de 4,0%, em 1975, para 5,4%, em 1985 (CARVALHO JUNIOR, PESSOTI e PEREIRA, 2002).

**Tabela 8 – Crescimento acumulado do PIB total e setorial, por período, Bahia**

Períodos	Crescimento Acumulado (%)				
	Total	Industrial	Agropecuário	Comércio	Comunicação
1975/86	100,6	156,4	29,9	117,0	1.383,0
1986/92	0,9	-7,1	-5,3	3,2	69,6
1992/00	25,8	24,4	25,5	23,4	189,1
1975/00	154,5	196,5	54,3	176,2	7.173,8

Fonte: SUPERINTENDENCIA DE ESTUDOS ECONOMICOS E SOCIAIS DA BAHIA.

A política de contenção das importações, da qual se falou no capítulo anterior, iniciada nos primeiros anos da década de 1980, ao ter a desvalorização cambial como um dos seus elementos-chaves de operacionalização acabou suscitando uma situação de maior demanda pelos produtos produzidos pela indústria petroquímica local. Isso, evidentemente, acabou atenuando os presumíveis e inevitáveis impactos negativos sobre o desempenho econômico da Bahia, ocasionados pela brutal retração da atividade econômica pela qual passava a economia nacional na primeira metade dos anos 1980 (TEIXEIRA; GUERRA, 2000).

#### 4.1.1.2 A desaceleração do crescimento (1986-1992)

No período imediatamente posterior, o qual cobre o intervalo de tempo que vai de 1986 a 1992, o ritmo de crescimento da economia baiana entra em consonância com aquele que se observa para o conjunto da economia nacional. A bem da verdade, é bom que se diga que, nesse intervalo de tempo, a Bahia cresceu, em termos acumulados, menos do que o Brasil, respectivamente, 0,9% e 2,6%.

A razão desse desempenho pífio, no caso da economia baiana, encontra-se no fato de que os efeitos multiplicadores dos investimentos levados a cabo com a instalação do Complexo Petroquímico de Camaçari perdem força e não mais se coloca a possibilidade dessa economia ser o palco de novas inversões na área petroquímica. Isso porque, como já se sabe, houve a falência, no início dos anos 1980, do modelo que tinha permitido a economia brasileira, de uma forma geral, e baiana, em particular, caminhar, a passos largos, na direção da sua industrialização.

Além de não poder expandir os empreendimentos do referido complexo, muitos outros



investimentos que haviam sido projetados, dentro do marco de diretrizes que estavam presentes no II PND, com vistas a ampliar o leque de possibilidades de produção da indústria baiana não vingaram, ou seja, não puderam ser levados adiante, ficando apenas no papel o projeto de fazer com que esse estado passasse a produzir outros bens que não apenas os intermediários, situação essa que o levaria a se inserir, portanto, no ambiente de outras cadeias produtivas. Não bastassem esses acontecimentos, a existência de alguns outros concorreram para agravar ainda mais o cenário da economia baiana no decorrer desse segundo período (1986-1992). Cite-se, por exemplo, a crise pela qual passou determinados produtos tradicionais da agricultura baiana, os quais ocupavam posições de relativo destaque no plano das exportações do estado. Talvez, o caso mais dramático tenha sido registrado na lavoura cacauieira — a essa altura a principal atividade agrícola do estado —, visto que além de enfrentar as adversidades decorrentes da queda do preço do cacau no mercado internacional — provocada pelo aumento da oferta mundial desse produto — ela teve que combater o avanço de uma praga terrível, que dizimou uma parte muito significativa das plantações existentes, conhecida por “vassoura de bruxa”.

Tudo parecia conspirar para que a economia baiana não reencontrasse o caminho do crescimento. Esse sentimento passou a ser ainda mais intenso quando se abriu a década de 1990 e o governo Collor começa a redefinir as bases de inserção da economia brasileira no contexto da economia internacional. As dúvidas e os questionamentos que se faziam em relação à real capacidade da economia baiana de enfrentar o novo padrão concorrencial que iria se apresentar dali em diante eram mais do que pertinentes. Pairavam interrogações, inclusive, em relação ao futuro daquilo que de mais moderno existia na economia baiana, ou seja, a sua indústria petroquímica, pois se suspeitava que ela não tivesse capacidade de suportar o nível de concorrência imposto pelo novo cenário de liberalização econômica.

Contrariando a maioria dos prognósticos, é, por incrível que pareça, em meio a esse emaranhado de situações adversas que se verifica o surgimento de novas oportunidades e/ou vetores de crescimento para a economia baiana — derivadas, a bem da verdade, pela política de redirecionamento para o setor externo patrocinada pelo referido governo Collor —, sobretudo, no setor agropecuário<sup>63</sup>, mas também nos setores industrial — consolidam-se as atividades da

---

<sup>63</sup> Data, precisamente, desse período o início da intensificação da ocupação da região de cerrado baiano, visando a produção de grãos, especialmente a soja. Além disso, dá-se o ponta pé no desenvolvimento de projetos de irrigação voltados à produção de frutas que se destinavam, especialmente, a abastecer o mercado externo. Some-se a esses acontecimentos a ocorrência de alguns outros, a exemplo do cultivo de hortifruti na região do Litoral Norte e de especiarias no Recôncavo Sul.

indústria produtora de papel e celulose na região Extremo-Sul do estado — e de turismo — explorando-se intensamente a faixa litorânea do estado, sobretudo as regiões de Porto Seguro e do Litoral Norte). É imprescindível que se diga que a configuração dessa nova dinâmica de crescimento que se apresentava para a economia baiana, acabou se constituindo no pontapé inicial de um processo que a levaria a diversificar sua agricultura e a interiorizar sua produção.

Diante desses acontecimentos, se pode concluir que nos anos 1980 o estado da Bahia enfrentou uma dupla realidade do ponto de vista econômico, a qual, em um primeiro momento, foi marcada por transformações estruturais e por um nível de crescimento deveras acelerado, e, num segundo, caracterizada por certa inflexão em relação à tendência de expansão que se constatava até então. Tal fato, evidentemente, acabou acarretando um impacto negativo, de grande monta, para essa economia, qual seja a diminuição da sua participação relativa no conjunto das riquezas produzidas em todo o país, isto é no PIB. Vale notar que outras áreas do país, a exemplo da região Centro-Oeste, passam durante esse período por um forte movimento de expansão econômica derivado de inversões ligadas à produção pecuária e agroexportadora, fato esse que, por certo, influencia na redução da participação baiana no total da riqueza produzida nacionalmente.

A despeito de ter enfrentado, a partir da segunda metade da década de 1980, um momento de relativa dificuldade econômica não se pode afirmar que esse período, na sua totalidade, tenha sido perdido do ponto de vista econômico, assim como foi para o conjunto da economia nacional. Isso porque, como se viu, sobretudo, no transcurso da primeira metade da década de 1980 a Bahia consegue ampliar e consolidar setores importantes de sua economia em um momento de extrema dificuldade para a economia brasileira. E mesmo quando, no período 1986-1992, a economia desse estado vive uma realidade de arrefecimento do seu nível de atividade, alguns fatores, a exemplo, da política de desvalorização cambial levada a cabo pelo governo Federal acabaram contribuindo para que a queda da atividade econômica não se fizesse com tanta intensidade, haja vista que o setor mais dinâmico dessa economia, o petroquímico, conseguiu escoar um volume considerável da sua produção no mercado externo, fato esse que acabou compensando os prejuízos decorrentes da diminuição das vendas destinadas ao abastecimento do mercado interno.

#### **4.1.2 O período 1992 a 2004: o “reencontro” com o crescimento**

Quando são comparadas as taxas de crescimento do PIB baiano e nacional apuradas no período 1992-2004 se verifica que em alguns anos dessa série a performance baiana supera à

observada para a economia brasileira (Tabela 9). Nesse intervalo de treze anos, a Bahia obteve em seis anos um melhor desempenho do que a economia brasileira, em outros seis anos esta última se destaca mais que a baiana e em um ano apenas as suas performances se equivalem.

**Tabela 9 – Taxas de crescimento do Produto Interno Bruto Total, Brasil e Bahia, 1992-2004**

Períodos	Taxa de Crescimento (%)	
	Brasil	Bahia
1992	-0,5	1,8
1993	4,9	3,1
1994	5,9	3,6
1995	4,2	1,0
1996	2,7	2,7
1997	3,3	6,6
1998	0,1	1,7
1999	0,8	2,2
2000	4,4	3,9
2001	1,3	1,0
2002	1,9	1,2
2003	0,5	2,3
2004	4,9	9,9

Fonte: SUPERINTENDENCIA DE ESTUDOS ECONOMICOS E SOCIAIS DA BAHIA.

Contudo, é importante destacar que embora haja esse empate, a comparação das taxas de crescimento acumulada do PIB para o referido período permite apontar que a economia baiana supera, com certa folga, a economia nacional. Enquanto para a Bahia se apura uma taxa da ordem de 46,4%, se mede para o Brasil uma taxa que se situa no patamar de 40,8%.

Ao se buscar os elementos que possam justificar esse melhor desempenho da economia baiana *vis-à-vis* da economia nacional chega-se à conclusão de que os mesmos têm origem tanto em circunstâncias externas, ou seja, que fogem e/ou escapam ao seu controle, quanto em fatores de ordem interna, onde os seus agentes econômicos desempenham um papel decisivo. Segundo a argumentação sustentada por Menezes (2000), não há dúvida de que no âmbito externo o Plano Real foi fundamental para impulsionar a economia baiana na direção do crescimento.

Isso ocorreu, precisamente, devido ao fato de que com a implantação do referido Plano e a conseqüente queda do patamar inflacionário promoveram-se efeitos muito positivos tanto em termos do consumo das camadas da população menos favorecidas do ponto de vista do rendimento, diga-se de passagem, a mais representativa dentro do contexto da população nordestina e baiana em especial — na medida em que ela não mais teve que “pagar” o chamado imposto inflacionário —, quanto no que diz respeito aos níveis de investimento da

economia nacional.

De forma mais clara, tem-se que o fim do imposto inflacionário trouxe uma realidade menos draconiana em termos de consumo para as famílias nordestinas menos abastadas, bem como para as situadas em outras regiões do país. Em função do aumento do consumo dessas famílias, surgiu a necessidade de se criarem os mecanismos para que esse novo nível de demanda pudesse ser satisfeito.

A consecução dessa tarefa, no caso nordestino, foi, por demais, facilitada, em primeiro lugar, pela existência de uma força de trabalho abundante e barata e, em segundo, pelos vultosos incentivos fiscais concedidos por boa parte dos estados que compõem a referida região. No entendimento de Vieira e Souza (2003), em se tratando de Bahia, a atração de novos investimentos começa a dar resultados com a criação de um programa de incentivos fiscais, o PROBAHIA, o qual tinha como objetivo maior o desenvolvimento industrial do estado, atraindo empresas encadeadoras e adensadoras da malha industrial. A concretização desse objetivo constituía-se em uma tarefa imperiosa, uma vez que até então a principal indústria baiana, a petroquímica, não produzia significativos efeitos de encadeamento a jusante da sua cadeia produtiva. A essa altura, conforme relatam Teixeira e Guerra (2000), seus principais desdobramentos eram, e ainda continuam sendo, indiretos, atingindo, especialmente, os serviços (comércio e transportes) e a construção civil.

Destarte, observa-se a instalação de vários empreendimentos voltados à produção, basicamente, de artigos denominados de bens salário, ou seja, calçados, alimentos, têxteis e bebidas. De acordo com o relato de Menezes (2000)

[...] o aumento do mercado propiciou a obtenção de escalas mínimas para viabilizar a operação de plantas regionais, com eventual exportação do excedente para o núcleo principal do mercado no Sul-Sudeste. Assim, a conjunção de baixo custo da mão-de-obra, de incentivos fiscais e de escala mínima do mercado regional permitiu que o produto manufaturado no Nordeste pudesse chegar ao núcleo principal do mercado nacional com preços competitivos. A Bahia, assim como outros estados nordestinos, tem-se beneficiado desse processo (MENEZES, 2000, p. 78).

Ainda dentro do conjunto de fatores de ordem externa que propiciaram a retomada do crescimento da economia baiana, não se pode esquecer, em absoluto, de fazer referência à elevação do nível de investimento da economia nacional, situação essa, também, facultada pelo subproduto mais profícuo do Plano Real, ou seja, a estabilização econômica. Evidentemente, que não se está aqui, mais uma vez, fazendo alusão aos investimentos relacionados à indústria produtora dos bens salário, mas sim àqueles dirigidos aos setores

encarregados de produzirem bens de consumo duráveis e produtos básicos, bem como os destinados aos diversos segmentos da infra-estrutura.

Nesse panorama de retomada dos investimentos, patrocinado pela estabilização da economia nacional, os estados da Federação não hesitaram em lançar mão de expedientes como a concessão de incentivos fiscais, de modo a atrair o interesse do capital privado, trazendo, por conseguinte, para os seus respectivos territórios novos projetos de investimentos. Em meio a esse contexto é que se pode, seguindo, novamente, a linha de interpretação lançada por Menezes (2000), perceber de que forma os fatores internos atuaram no sentido de colocar a Bahia em uma posição de destaque no contexto de recuperação do investimento privado na economia brasileira.

Inquestionavelmente, o estado da Bahia foi um dos atores mais atuantes nessa verdadeira guerra fiscal travada entre boa parte dos estados da Federação, na qual, como já se fez referência, cada um dos estados participantes tinha o objetivo de se fazer mais atraente ao capital privado, especialmente para aquele cuja procedência extrapolava as fronteiras nacionais. Prova maior da participação destacada baiana pode ser encontrada, por exemplo, no fato de que foram criados diversos programas específicos de incentivo à instalação de novos empreendimentos como o BahiaPlast, o Procobre, o relacionado ao pólo de informática criado em Ilhéus, o Agroinvest, o relativo ao processo de atração da montadora de automóveis Ford.

Não bastasse essa intensa atuação, dois outros elementos concorreram para que a Bahia conseguisse imprimir ainda mais visibilidade e efetividade à sua política de atração de investimento. O primeiro diz respeito ao incentivo adicional de cunho federal para os empreendimentos que estabelecem raízes em áreas de atuação da Sudene. O segundo, por seu turno, deriva do processo de Reforma do Estado, encampado a partir de 1991, do qual resultou um profundo ajuste administrativo, fiscal e financeiro.

Esse último acontecimento, com base na linha de raciocínio desenvolvida por Carvalho Júnior, Pessoti e Pereira (2002), teve como resultados mais imediatos a promoção de certo equilíbrio das finanças públicas do estado — situação essa que, evidentemente, trouxe reflexos positivos, permitindo a recuperação do crédito público tanto no plano interno quanto no plano externo — e o fato do Estado passar a esboçar uma relativa capacidade de geração de poupança interna e externa, situação essa que abriu a possibilidade de investimentos, ao tempo em que permitia contar com programas de incentivos fiscais e

financeiros.

Como pode ser atestado na Tabela 10, a Bahia obteve um êxito muito grande nessa sua política de atração de investimentos. Só para se ter idéia, no período que compreende os anos de 1994<sup>64</sup> a 2005 foram realizados um conjunto de investimentos industriais em diferentes complexos, alguns já existentes e outros sendo implantados, que totalizam, em termos monetários, um montante da ordem de aproximadamente R\$ 28 bilhões e que redundaram na criação de cerca de 128.566 empregos diretos.

**Tabela 10 – Investimentos industriais realizados no estado da Bahia por eixo de desenvolvimento, 1994 – 2005**

<b>Eixo Econômico</b>	<b>Valor das inversões (milhões de R\$)</b>	<b>Empregos Previstos</b>
Total	28.017	128.566
Baixo Médio São Francisco	0,6	6,0
Centro Leste do São Francisco	0,0	0,0
Chapada Norte	0,8	3,7
Extremo Sul	38,5	10,7
Grande Recôncavo	8,4	25,4
Mata Atlântica	1,5	8,6
Médio São Francisco	0,0	0,0
<b>Metropolitano</b>	<b>46,5</b>	<b>28,3</b>
Nordeste	0,3	2,3
Oeste do São Francisco	1,2	1,8
Planalto Central	0,8	1,2
Planalto Sudoeste	1,5	9,1

Fonte: SICM/SUPERINTENDENCIA DE ESTUDOS ECONOMICOS E SOCIAIS DA BAHIA.

Nota: Dados preliminares, sujeitos a alteração. Coletados até 30/04/2006.

É crucial salientar que uma parte muito expressiva de todo esse conjunto de investimentos (46,5%), pouco menos que a metade, dirigiu-se para aquela área que historicamente sempre se constituiu no “caminho natural” para as inversões industriais no estado da Bahia, no caso a RMS. Isso, evidentemente, acabou reforçando ainda mais o peso e a importância de tal região no contexto da atividade econômica baiana. Outra parte também bastante significativa desses recursos (38,5%) dirigiu-se para a região Extremo Sul, consolidando, dessa forma, o complexo madeireiro lá existente.

Não obstante tenha havido essa inquestionável concentração de recursos na RMS e no Extremo Sul, outras regiões do estado passaram, também, mesmo que em escala proporcionalmente menor, a ser alvo de investimentos industriais. Curiosamente, essas

<sup>64</sup> Conforme indica Santos (2004), este ano marca o momento em que os programas de atração criados nesse período por muitos estados, inclusive a Bahia, começaram a apresentar algum resultado. Não por acaso é a partir desse instante que se inicia o processo de estabilização da economia nacional e o fluxo de investimento interno e externo é retomado no país.

outras regiões apesar de terem recebido volumes de investimentos bem mais modestos conseguiram implantar complexos industriais que dada a natureza intrínseca que possuem exigiram somas de recursos financeiros bem menos vultosas, mas que, no entanto, eram responsáveis pela maior parte do conjunto de empregos diretos previstos em função de toda a gama de investimentos realizados no estado durante os anos de 1994 a 2005.

Sem sombra de dúvida, na hipótese desses empregos previstos — os quais pelo menos em tese oferecem melhores condições de trabalho e rendimento quando comparados à maioria das ocupações que normalmente estão disponíveis aos trabalhadores que buscam “ganhar o pão de cada dia”, vendendo a sua força de trabalho em mercados de trabalho de regiões pouco desenvolvidas economicamente ou então desempenhando alguma atividade que escapa à lógica capitalista — virem a se confirmar, muito provavelmente as economias desses eixos econômicos passarão a ter novos contornos muito mais dinâmicos, situação essa que se rebaterá nos seus respectivos mercados de trabalho.

Uma indicação muito interessante de que esse dinamismo pode já estar em curso é encontrada no fato de que o interior do estado passou a ter novo *status* quando o assunto se refere à criação de postos de trabalho com carteira assinada. Nos últimos tempos, não raras têm sido as vezes em que o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED) aponta os municípios de fora da RMS, ou seja, os localizados no interior do estado, como sendo aqueles que apresentam o melhor desempenho em termos da geração de postos de trabalho celetistas (Tabela 11).

**Tabela 11 – Comportamento do mercado de trabalho formal, Bahia, 2004-2006**

Área Geográfica	Saldo (Admissões - Desligamentos)		
	2004	2005	2006*
Bahia	52.724	63.952	12.413
RMS	23.824	36.059	3.675
Interior	28.900	27.893	8.738

Fonte: MTE - Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED) - Lei 4.923/65.

\* Valores correspondem à variação absoluta do emprego no acumulado dos meses de janeiro a abril.

É bem verdade que essa expansão do emprego formal no interior não é um fenômeno que decorre única e exclusivamente da instalação de empresas industriais, a própria agricultura baiana ao procurar imitar, de forma ainda localizada<sup>65</sup>, os passos da agricultura moderna e industrializada que se desenvolve em algumas regiões do Brasil, desde os anos 1960,

<sup>65</sup> As informações disponibilizadas pela Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (2001), dão conta de que o nível tecnológico utilizado nos procedimentos agrícolas, desde o preparo da terra até a colheita, é bastante baixo na maioria das regiões produtoras baianas.

também promove o crescimento desse tipo de emprego legalizado, na medida em que suscita o surgimento de empreendimentos que operam em bases mais tipicamente capitalistas e que possuem maior visibilidade, situação essa que os tornam mais suscetíveis à fiscalização do Estado.

Em virtude de tudo o que se disse até aqui, a Bahia conseguiu ostentar uma posição de relativo destaque dentro do ranking que classifica os mais importantes estados da Federação do ponto de vista econômico (Tabela 12). Já há algum tempo, tal estado é a sexta maior economia do país, só ficando atrás das economias dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Paraná, as quais, como se sabe, estão localizadas na parte mais economicamente desenvolvida do país. No Nordeste então, a liderança da economia baiana é incontestável, respondendo por pouco mais de um terço (34,1%) do conjunto de riquezas produzidas nessa região e pela metade (50,6%) do total das suas exportações (Tabela 13).

**Tabela 12 – Produto Interno Bruto a preço de mercado corrente, por Unidades da Federação, Brasil, 2003**

Estados	R\$ milhão	Posição
São Paulo	494.814	1
Rio de Janeiro	190.384	2
Minas Gerais	144.545	3
Rio Grande do Sul	128.040	4
Paraná	99.000	5
Bahia	73.166	6
Santa Catarina	62.214	7
Pernambuco	42.261	8
Distrito Federal	37.753	9
Goiás	36.835	10
Pará	29.215	11
Espírito Santo	28.980	12
Ceará	28.425	13
Amazonas	28.063	14
Mato Grosso	22.615	15
Mato Grosso do Sul	18.970	16
Maranhão	13.984	17
Paraíba	13.711	18
Rio Grande do Norte	13.696	19
Sergipe	11.704	20
Alagoas	10.326	21
Rondônia	8.492	22
Piauí	7.325	23
Tocantins	4.190	24
Amapá	3.083	25
Acre	2.716	26
Roraima	1.677	27

Fonte: SUPERINTENDENCIA DE ESTUDOS ECONOMICOS E SOCIAIS DA BAHIA.



**Tabela 13 – Participação da Bahia no total das exportações do Nordeste, 1995, 2003 e 2004**

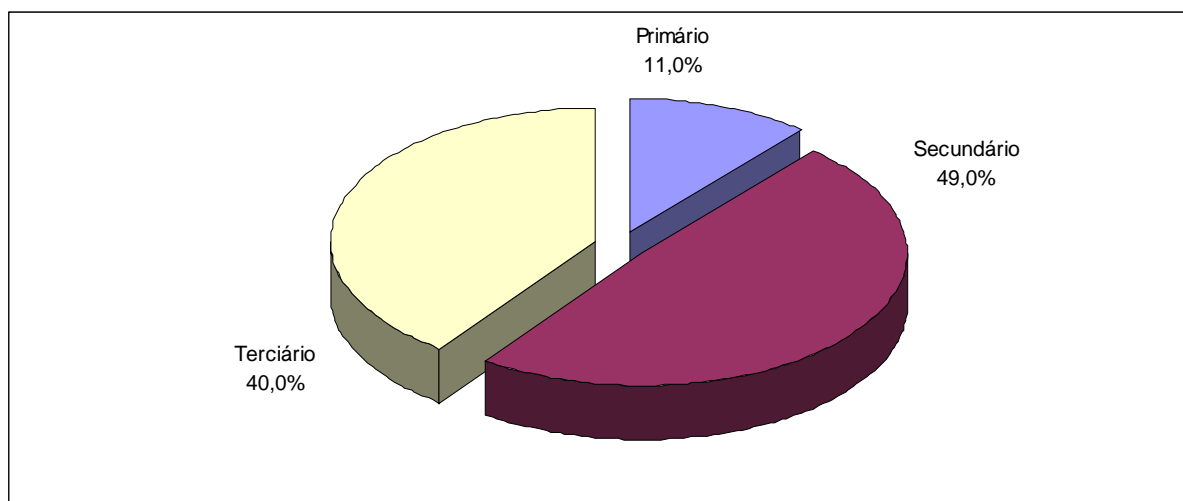
Ano	BA / NE (%)
1995	45,3
2003	53,4
2004	50,6

Fonte: PROMO – BA.

#### 4.2 PANORAMA DO MERCADO DE TRABALHO BAIANO NOS ANOS 1990 E 2000

Por tudo que foi exposto anteriormente, ficou claro que os anos de 1990 constituem um período fundamental na história da Bahia, tendo em vista que nele acontece o “reencontro” desse estado com o crescimento econômico. Como se pôde perceber, no referido intervalo de tempo, a economia baiana foi palco de inúmeros investimentos privados em áreas e atividades até então inexploradas, os quais acabaram conduzindo a um movimento de expansão e de diversificação da sua economia.

Entretanto, esse movimento ainda não foi de molde a transformar a realidade social desse estado. Infelizmente, o seu quadro social espelha as vicissitudes originadas em função do padrão de desenvolvimento econômico que adotou — o qual embora tenha trazido mudanças inequívocas do ponto de vista econômico, permitindo, inclusive, a constituição de uma nova composição do PIB estadual, conserva, na sua essência, praticamente intocada, a sua excessiva concentração nos setores de bens intermediários, intensivos em tecnologia e com reduzida capacidade de absorção de mão-de-obra, conforme revela os Gráficos 11 e 12.

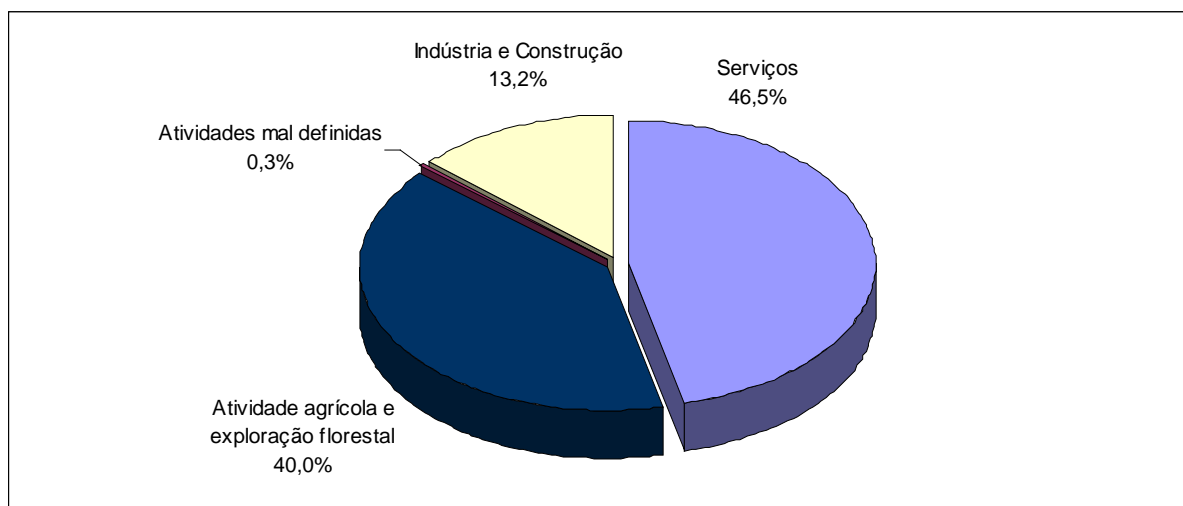
**Gráfico 11 – Estrutura setorial do PIB, Bahia, 2004\***

Fonte: SUPERINTENDENCIA DE ESTUDOS ECONOMICOS E SOCIAIS DA BAHIA.

\* Dados sujeitos a retificação.

Isso significa dizer, em outras palavras, que o setor da atividade econômica que mais se expandiu nos últimos anos e que é responsável, por conseguinte, pela geração do produto de valor mais elevado, no caso a indústria de transformação, não é também aquele que mais abre oportunidades de trabalho. Ou seja, na Bahia observa-se um padrão que contraria, de forma categórica, a idéia de que quem mais gera PIB é, necessariamente, quem mais cria ocupações.

**Gráfico 12 – Pessoal ocupado, segundo os setores de atividade econômica, Bahia, 2004**



Fonte: IBGE/ Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios-PNAD.

De acordo com informações levantadas pela Superintendência de Desenvolvimento da Indústria e Comércio (SUDIC), no começo da década de 1990, na área do Complexo Petroquímico de Camaçari, as empresas em operação e em implantação representavam um investimento de quase US\$ 8 bilhões e empregavam, de forma direta, cerca de 24 mil trabalhadores. Tais números expressam uma elevadíssima relação capital/trabalho, ou seja, para se abrir um posto de trabalho era necessário, nessa época, desembolsar uma quantia de cerca de US\$ 321 mil. Nessa medida tem-se que para cada US\$ 1 milhão investido três novos postos de trabalho eram criados.

Além desse fato, existem outros motivos que ajudam a explicar porque o crescimento da indústria não se fez acompanhar, ou melhor, não resultou em um processo de ampliação do emprego. Em primeiro lugar se pode fazer referência às adversidades enfrentadas por esse setor — cuja produção centrava-se, fundamentalmente, na produção de bens intermediários — que se originaram em função do esquema de abertura econômica instalado na economia nacional logo no início do governo Collor. Tal fato, evidentemente, trouxe uma nova realidade concorrencial, na medida em que o mercado nacional se viu abastecido por uma

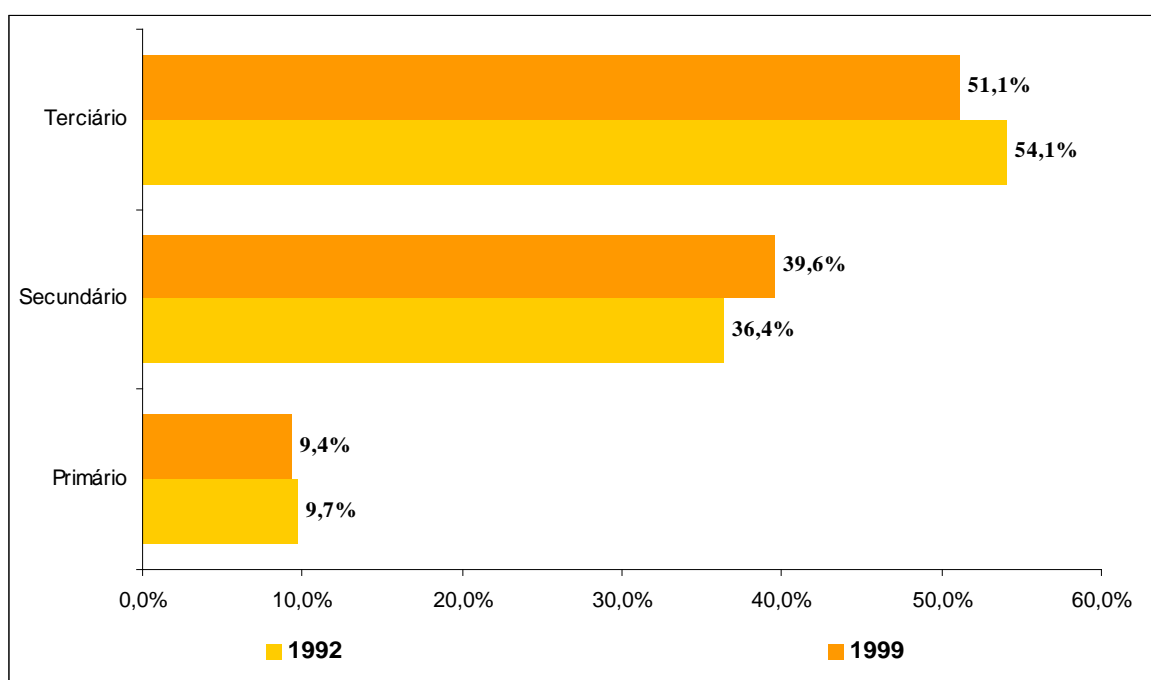
enxurrada de produtos importados com preços muito competitivos.

Com o consumidor nacional podendo acessar produtos importados com grande facilidade, os produtos produzidos internamente perdem espaço. Com efeito, a ocorrência dessa situação atingiu, frontalmente, os interesses da indústria nacional, de uma forma geral, e da baiana, de modo particular. Prova maior que esses tempos foram efetivamente de grande dificuldade é encontrada no fato de que em um único ano, 1991, a indústria de transformação baiana contraiu a sua produção em cerca de 8,9%.

No caso específico da indústria baiana essa situação só é revertida na segunda metade da década de 1990, quando a sua produção se recupera, passando, então, a registrar taxas positivas de crescimento.

Esse não é, por razões óbvias, o cenário perfeito para que as oportunidades de trabalho sejam ampliadas nesse setor. Tanto é assim que enquanto a participação do setor secundário no PIB estadual cresce cerca de 3,2 pontos percentuais (de 36,4% para 39,6%) entre 1992 e 1999, a absorção de mão-de-obra expande-se somente 0,3 pontos percentuais (saltando de 12,8% para 13,1%) (Gráfico 13 e Tabela 14).

**Gráfico 13 – Participação dos setores produtivos no PIB, Bahia, 1992/1999**



Fonte: SUPERINTENDENCIA DE ESTUDOS ECONOMICOS E SOCIAIS DA BAHIA.

**Tabela 14 – Pessoas ocupadas de 10 anos ou mais de idade, segundo os setores e ramos de atividade do trabalho principal, Bahia, 1992-1999**

Setores e ramos de atividade	1992		1999	
	Absoluto	Relativo (%)	Absoluto	Relativo (%)
Total	5.118.035	100,0	5.827.624	100,0
Primário (agropecuária)	2.434.464	47,6	2.572.461	44,1
Secundário	653.086	12,8	761.926	13,1
Indústria de Transformação	294.382	5,8	349.345	6,0
Construção	271.176	5,3	347.942	6,0
Outras atividades industriais	87.528	1,7	64.639	1,1
Terciário	2.030.485	39,7	2.493.237	42,8
Comércio de mercadorias	583.085	11,4	686.691	11,8
Prestação de serviços	718.672	14,0	823.416	14,1
Serv. auxiliares da atividade econômica	83.466	1,6	130.574	2,2
Transporte e comunicação	127.643	2,5	171.125	2,9
Social	309.874	6,1	413.931	7,1
Administração pública	144.314	2,8	203.195	3,5
Outras ativ., ativ. mal definidas ou não declaradas	63.431	1,2	64.305	1,1

Fonte: IBGE/ Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios -PNAD.

É importante destacar que no começo da década de 1990, mais precisamente no ano de 1992, segundo as informações disponibilizadas pela PNAD, o setor de atividade onde se processam as atividades ditas primárias respondia por 47,6% de toda a absorção de mão-de-obra no estado da Bahia. Nessa oportunidade, tal setor era, disparadamente, aquele que mais mobilizava os trabalhadores baianos para o trabalho. No final desse período, ou seja, em 1999, a despeito de ter perdido espaço, tanto no que se refere à capacidade de agregar valor ao PIB estadual quanto no aspecto relativo à geração de postos de trabalho, o setor Primário continuava sendo aquele que mais ocupava produtivamente a População em Idade Ativa (PIA) no estado (Tabela 14).

Na percepção de Santana (2003), essa posição destacada do setor Primário na ocupação estadual é decorrente

[...] de uma estrutura agrária na qual ainda se mantém uma proporção elevada de pequenas propriedades rurais, nas quais a produção para a subsistência envolve parcela significativa dos indivíduos que nelas vivem, o que contribui de maneira evidente para inflar o contingente de pessoas ocupadas em atividades agrícolas (embora à margem do circuito econômico propriamente dito) (SANTANA, 2003, p. 47)<sup>66</sup>.

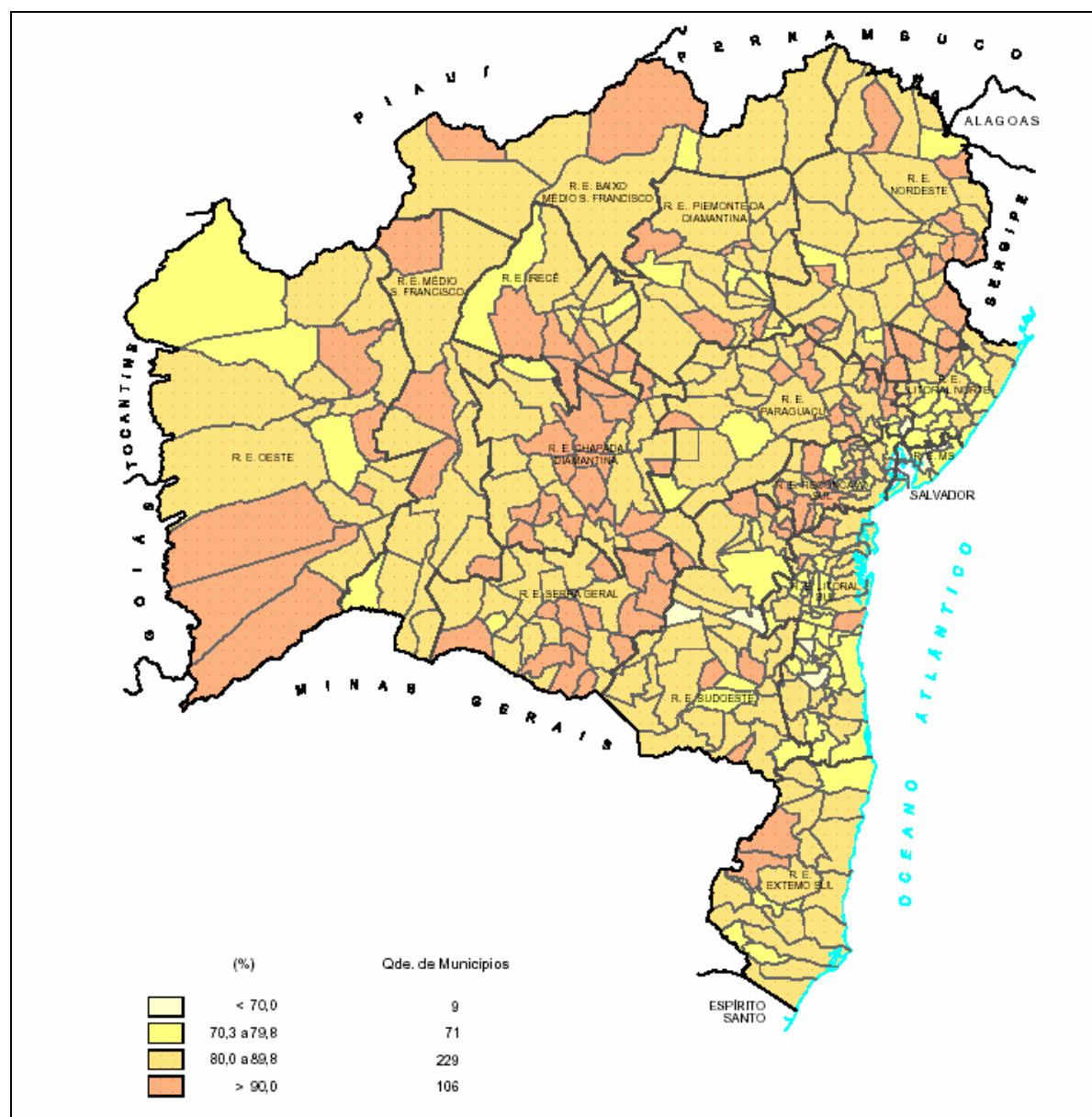
Essa informação está em perfeita sintonia com os resultados que constam de um estudo produzido pela SEI, em 2005, no qual se investiga a situação dos 417 municípios baianos no que diz respeito às condições de operação e funcionamento dos seus respectivos mercados de trabalho. Nesse trabalho é possível constatar que na maioria esmagadora dos municípios

<sup>66</sup> Essa realidade prevalece, sobretudo, na região semi-árida do estado. Como destacam Rocha (et. al., 2003, p. 12-13), “nessa região, a unidade produtiva geralmente é destinada ao autoconsumo enquanto que as demais necessidades são supridas com outras atividades, normalmente precárias e de baixa qualificação técnica”.

baianos (315) — o que corresponde, percentualmente, a 80,7% do total de municípios existentes no estado —, a taxa de ocupação é igual ou superior a 80,0% (Figura 1).

Entretanto, a conformação desse quadro só é possível graças ao fato de que a inserção no mercado de trabalho baiano de uma parte significativa dos trabalhadores se dá por vias bastante precárias, tais como, por exemplo, trabalhadores não remunerados em ajuda a membros dos domicílios e como trabalhadores na produção para o próprio consumo. Esse é notadamente o padrão que se verifica naqueles municípios que registram as taxas de ocupação mais elevadas, as quais, em muitos casos, indicam, inclusive, situações que se aproximam e/ou expressam o pleno emprego da força de trabalho local.

**Figura 1 – Taxa de ocupação da PEA, Bahia, 2000**



Fonte: IBGE/Censo Demográfico.

Elaboração: SUPERINTENDENCIA DE ESTUDOS ECONOMICOS E SOCIAIS DA BAHIA.

Esse é o caso, por exemplo, de Municípios como Biritinga, Érico Cardoso, Lamarão, Aracatu, Cabaceiras do Paraguaçu, Adustina, Matina, Barro Alto, Santanópolis, São Miguel das Matas, Dom Basílio, Tabocas do Brejo Velho, Elísio Medrado, Sebastião Laranjeiras, Banzaê, Heliópolis, Sítio do Quinto, Paripiranga, Crisópolis e Barra da Estiva, os quais registravam, em 2000, taxas de desocupação menores do que 5%.

Feito referência a essas questões, não se pode deixar de comentar que as influências negativas advindas dos ajustes macroeconômicos levados a cabo no plano nacional, nos últimos anos, especialmente os mais recentes que datam da década de 1990, também exerceram, assim como em outros espaços, um papel fundamental na definição das principais características do panorama social baiano. Basta olhar, por exemplo, para o mercado de trabalho desse estado para verificar que a sua dinâmica foi fortemente condicionada pela política de abertura econômica iniciada no governo Collor e reforçada no governo FHC e pelo programa de estabilização econômica tocado por esse último governo.

Nesse ponto, é preciso retomar aquela noção de estado subnacional e frisar, tal como o faz Guimarães (2003), que

[...] a dinâmica do mercado de trabalho baiano e, conseqüentemente, dos níveis de rendimento é fortemente condicionada pelos movimentos da economia mundial e seus respectivos desdobramentos no plano nacional, principalmente no que concerne às transformações estruturais da base produtiva e ao perfil da política econômica. Tratando-se de um estado subnacional, a Bahia possui limites no que tange à intervenção no mercado de trabalho, uma vez que é a condução da política econômica nacional — principalmente no que concerne à taxa de juros, política cambial e estratégias de competitividade e crescimento econômico — que exerce forte influência no nível de emprego, rendimento e qualidade dos postos de trabalho gerados (GUIMARÃES, 2003, p. 71).

É sempre bom destacar que as influências, à pouco referidas, não provocaram implicações apenas de natureza conjunturais. Seus efeitos tiveram uma amplitude bem mais vasta, na medida em que induziram, como já discutido, no capítulo anterior, as unidades produtivas a introduzirem um rápido processo de racionalização produtiva. Destarte, é obrigatório ao se retratar a realidade do mercado de trabalho baiano fazer alusão a esses movimentos da economia, os quais, como muito bem indica Santana (2003, p. 45), “na maioria dos casos, derivaram de processos que ultrapassam em muito os limites estaduais, mas que acabaram afetando, direta ou indiretamente, a geração, a eliminação ou a qualidade dos postos de trabalho no estado”.

Um bom caminho para começar a investigar essas questões, e, portanto, torná-las mais visível, é iniciar uma discussão que mostre como evoluiu a PIA e a PEA baiana durante todo o transcurso da década de 1990 e na passagem desse período para o seguinte. Com a realização desse exercício comparativo é possível constatar que o número de indivíduos aptos a trabalhar (maiores de dez anos) salta de 9.121 mil pessoas, em 1992, para 10.425 mil pessoas, em 1999, e deste patamar para 11.091 mil pessoas, em 2004<sup>67</sup>. Já o número de pessoas presentes ao mercado de trabalho avança de 5.583 mil pessoas, em 1992, para 6.412 mil pessoas, em 1999, e deste total para outro da ordem 6.956 mil pessoas, em 2004 (Tabela 15).

**Tabela 15 – População em idade ativa e economicamente ativa, Bahia, 1992/1999/2004**

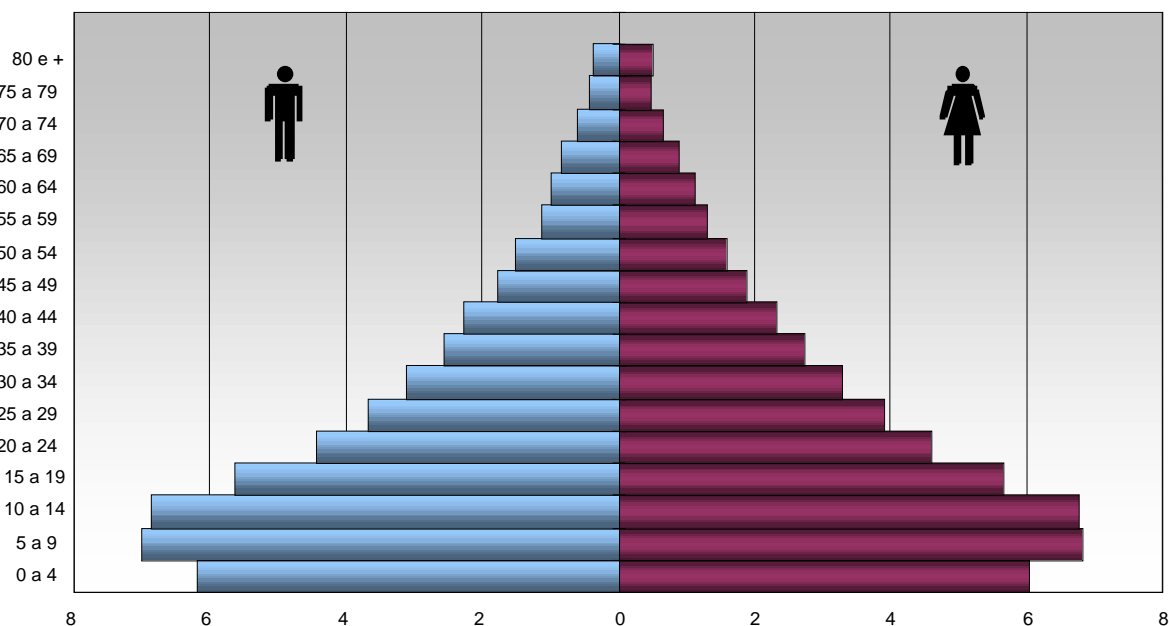
<b>Especificação</b>	<b>1992</b>	<b>1999</b>	<b>2004</b>
População em Idade Ativa (PIA) (em mil)	9.121	10.425	11.091
População Economicamente Ativa (PEA) (em mil)	5.583	6.412	6.956
Taxa de atividade (PEA/PIA)	61,2	61,5	62,7
Taxa de desocupação (Desocupados/PEA)	7,5	9,1	10,5

Fonte: IBGE/ Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios -PNAD.

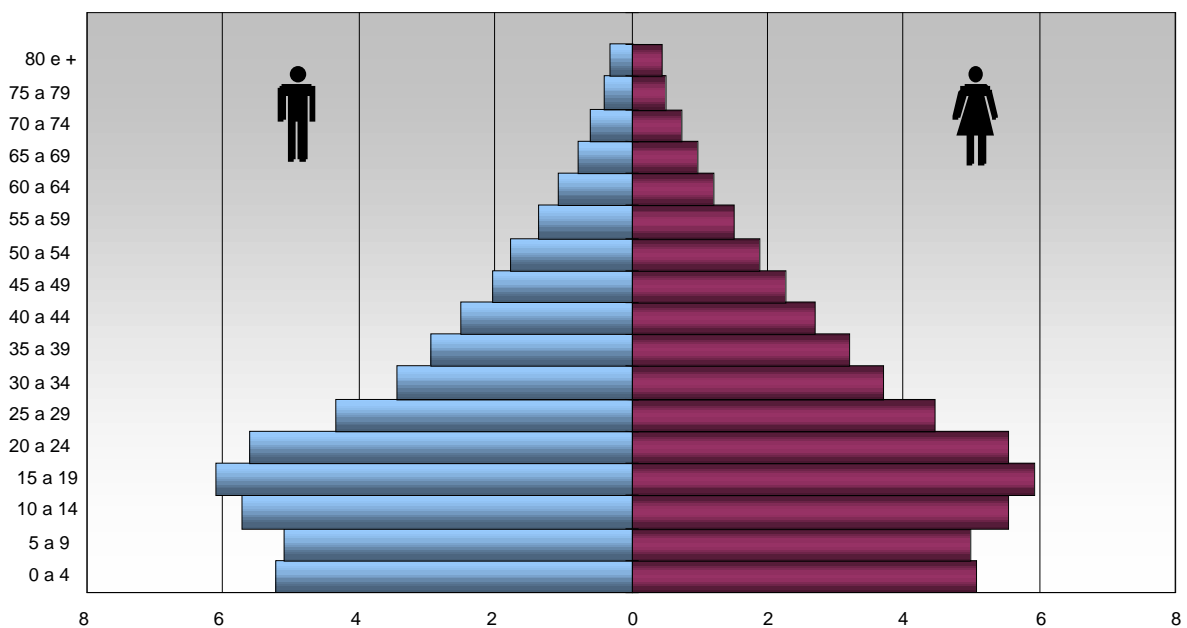
Em virtude do registro desse comportamento da PIA e da PEA, o mercado de trabalho baiano assistiu a um movimento de maior pressão, expresso na elevação da taxa de atividade medida para o período. Mais trabalhadores buscando garantir espaço num mercado de trabalho que se mostrava hostil à entrada de mais pessoas, na medida em que escasseava o número de postos de trabalho colocados à disposição da PIA, não poderia resultar noutra coisa que não a elevação da taxa de desemprego.

Pegando-se os valores das taxas de desemprego medidos nos anos extremos do período contemplado na Tabela 15, verifica-se que a taxa de desemprego aferida em 2004 é 40,0% maior do que a apurada em 1992. Tal aumento é explicado, entre outras coisas, por mudanças ocorridas no plano da estrutura etária da população baiana, ocasionadas pelas modificações demográficas em curso, as quais implicam o aumento do peso relativo da população em idade de trabalhar. Na comparação das informações disponibilizadas pelos dois últimos Censos, 1991 e 2000, (Figuras 2 e 3) constata-se uma queda muito acentuada da população infantil (de 0 a 14 anos) e uma ampliação de todos os demais grupos etários (BELAS, 2003).

<sup>67</sup> A PIA representava 80,9% de toda a população da Bahia em 2004, proporção essa que aumentou na década, com a redução da natalidade e o aumento da longevidade. Da mesma forma, a participação da PEA ultrapassou a metade da população total.

**Figura 2 – Pirâmide etária, Bahia, 1991**

Fonte: IBGE/Censo Demográfico de 1991.

**Figura 3 – Pirâmide etária, Bahia, 2000**

Fonte: IBGE/Censo Demográfico de 2000.

Nesse ponto, vale ressaltar que de acordo com a investigação desenvolvida por Souza (2005), Souza e Muricy (2001), esse novo padrão demográfico baiano teve início em meados da década de 1960 e caracterizou-se tanto pela continuidade da queda da mortalidade (fenômeno esse já constatado desde as primeiras décadas do século XX), quanto pelo declínio acentuado na fecundidade. No período que compreende, por exemplo, os anos de 1980 e 2000, a taxa de mortalidade infantil recua de 83,1 para 41,3, ao passo que a fecundidade total para o conjunto



das baianas cai de 6,21 filhos por mulher, para 2,48, movimento esse que corresponde a um declínio de 60,0%. A combinação dessas duas tendências implicou um processo de envelhecimento da população e um acentuado declínio das taxas de crescimento vegetativo, com redução contínua da participação dos segmentos mais jovens e aumento da longevidade. Nos levantamentos dessas estudiosas consta que cronologicamente as primeiras reduções nos segmentos mais jovens da população já são observadas, no conjunto do estado, em meados da década de 1980. Apenas na RMS, devido às suas características (maior urbanização, maior nível de escolarização, dentre outras), esse processo ocorreu de forma mais antecipada em relação ao resto do estado.

Não bastasse o enfrentamento daquela situação de elevação do nível de desemprego, os trabalhadores baianos também tiveram que conviver, nos anos 1990, com algumas mudanças na forma de inserção da população ocupada que os conduziram para uma condição de maior fragilidade. Isso pode ser visto, por exemplo, na diminuição relativa do emprego assalariado no total da ocupação (de 41,3% para 40,9%) ocorrida entre os anos de 1992 e 1999 (Tabela 16).

**Tabela 16 – Pessoal ocupado, segundo posição na ocupação, Bahia, 1992/1999/2004**

Especificação	Pessoal Ocupado (%)		
	1992	1999	2004
TOTAL DE OCUPADOS*	100,0	100,0	100,0
Empregados	41,3	40,9	46,1
Empregados com carteira assinada	18,0	15,7	18,0
Empregados sem carteira assinada	21,0	21,7	23,2
Funcionários públicos/militares	2,4	3,5	4,9
Conta própria	28,0	28,2	26,7
Empregadores	2,3	3,0	2,8
Não-remunerados	18,8	18,7	14,3
Trabalhadores domésticos	4,9	5,4	5,9
Trab. na produção p/ o próprio consumo	4,5	3,7	4,1
Trab. na construção p/ o próprio uso	0,2	0,1	0,2

Fonte: IBGE/ Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios -PNAD.

\* Inclui os sem declaração

Esses números se revelavam preocupantes por pelo menos dois motivos. Em primeiro lugar porque evidenciavam o quanto o mercado de trabalho baiano encontrava-se em uma posição de atraso frente ao padrão ocupacional observado tanto nos países ditos desenvolvidos — onde as relações de assalariamento são predominantes, atingindo, em média, a mais de 80,0% da população ocupada —, quanto no Brasil. Em segundo porque encerram uma situação de redução das relações de trabalho reguladas pelo crivo do Estado que é contrabalançada pela expansão das relações que ocorrem no espectro da informalidade.

Cabe indicar que esse movimento de compressão do assalariamento espelhou a contração da proporção dos empregados com carteira assinada (de 18,0% para 15,7%) e a ampliação das proporções dos empregados sem carteira (de 21,0% para 21,7%) e dos funcionários públicos/militares (de 2,4% para 3,5%).

A essa altura, 1999, em consequência desse cenário, conforme assinala Borges (2003b), eram elevadíssimos os contingentes de trabalhadores em situação de total desproteção social. Segundo informações disponibilizadas pela PNAD/1999, pouco menos de  $\frac{1}{4}$  dos ocupados (24,1%) contribuíam para a previdência. Como muito bem pontua essa autora, isso não significa que os  $\frac{3}{4}$  restante dos ocupados estivessem, todos, desprotegidos, haja vista que em virtude do próprio peso das atividades agropecuárias na ocupação, uma parte desses trabalhadores tem direito à aposentadoria rural, condição essa que dispensa contribuição prévia para a Previdência Social.

Contrastando com a realidade dos anos 1990, na primeira metade dos anos 2000 as relações assalariadas ganharam mais espaço no contexto da ocupação estadual. Como mostram as informações apuradas pela PNAD para o ano de 2004, 46,1% de todos os ocupados baianos encontravam-se na condição de empregados. Durante esse período, todas as três categorias de empregados aumentaram a sua representatividade no âmbito da ocupação baiana.

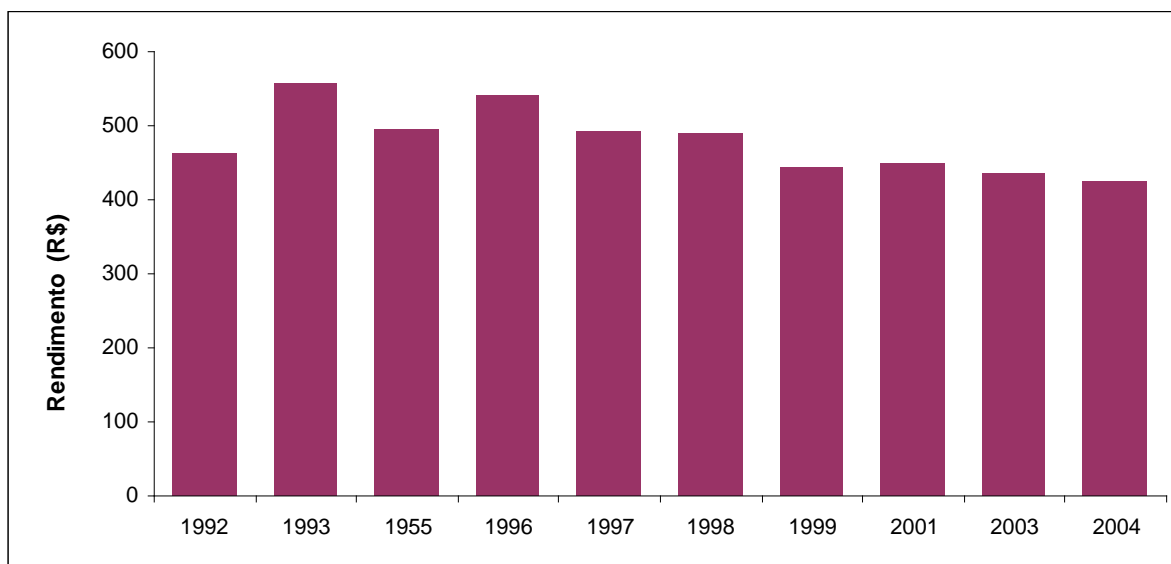
Porém, quem, em termos relativos, mais contribuiu para que esse esquema de ampliação da participação do assalariamento se efetivasse foram, precisamente, os funcionários públicos/militares e os empregados que possuíam carteira de trabalho assinada. No caso dos primeiros houve um crescimento de representatividade de 2,4%, em 1999, para 3,5%, em 2004, situação essa que significou uma variação percentual de 37,8%. Já para os segundos, a representatividade expandiu-se de 15,7%, em 1999, para 18,0%, em 2004 (movimento esse que corresponde a uma variação percentual de 14,5%).

Esses números quando conjugados com aqueles que revelam diminuições, no período 1999/2004, nas participações de contas-próprias e trabalhadores não remunerados no âmbito da ocupação sinalizam o estabelecimento de uma situação de menor precarização do mercado de trabalho baiano.

No que tange ao comportamento do rendimento dos trabalhadores, os anos 1990 se caracterizaram como sendo um período deveras adverso. Tal situação serve para dar ainda mais sentido à idéia de fragilidade que foi referida há pouco. Quando essa década se encerra,

em 1999, o valor do rendimento real médio do trabalho principal era cerca de 4,1% inferior ao que os trabalhadores haviam recebido em 1992, recuando de R\$ 462,4 para R\$ 444,1 (Gráfico 14). Conforme se pode atestar nesse gráfico, passado o efeito de regeneração do rendimento patrocinado pelo Plano Real entre 1995 e 1996, o que se viu na seqüência foi a instalação de um processo de sistemática queda do rendimento dos trabalhadores que teve solução de continuidade, inclusive, na primeira metade da década seguinte<sup>68</sup>.

**Gráfico 14 – Valor do rendimento real médio do trabalho principal das pessoas de 10 anos ou mais de idade, ocupadas na semana de referência e com rendimento no trabalho principal, Bahia, 1992-2004**



Fonte: IBGE/ Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios -PNAD.

Nota: Excluídas as pessoas que receberam somente em benefícios ou sem declaração de rendimento no trabalho principal. Inflator utilizado: IPCA/IBGE.

#### 4.3 O MERCADO DE TRABALHO METROPOLITANO NA PASSAGEM DOS 1990 PARA OS 2000

Todas as considerações encaminhadas a seguir em relação ao comportamento do mercado de trabalho metropolitano tomam como pano de fundo a idéia de que o seu tamanho e as suas características espelham as circunstâncias diretamente relacionada às magnitudes de sua população, da sua economia e do seu mercado e, ainda, dos lugares que essa região ocupa na economia nacional e na global, na hierarquia de cidades e nos fluxos de bens, serviços e de força de trabalho (Borges, 2003b). É só a partir do momento que essas idéias estão muito claramente definidas que se pode fornecer o retrato desse mercado de trabalho

<sup>68</sup> Para não faltar com a veracidade dos fatos, é possível perceber que de 1999 a 2001 o rendimento dos trabalhadores apresenta uma elevação extremamente modesta, da ordem de 0,9%.

na passagem dos anos 1990 para os 2000.

Feita essa ponderação, cabe assinalar, de imediato, que dentre todas as regiões metropolitanas do país, a RMS se distingue das demais em dois aspectos extremamente negativos, quais sejam, possuir a mais alta taxa de desemprego e congregar um considerável leque de trabalhadores claramente inseridos no âmbito da informalidade. Um conjunto de razões que justificam essa realidade pode ser encontrado nos elementos que conformam a dinâmica da economia local, mais precisamente nos fatores que condicionam sua demanda e oferta de força de trabalho.

Com efeito, a economia da RMS há muito se mostra incapaz de responder aos sinais emitidos pela oferta, no sentido de garantir baixas taxas de desemprego. Prova disso é que mesmo no auge do processo de desenvolvimento das forças produtivas da economia metropolitana, nos anos 1970 e 1980 (período no qual ocorreram expressivos investimentos tanto públicos quanto privados), não se conseguiu reduzir os excedentes de força de trabalho. Mesmo nesse período, mantém-se mais ou menos constante a proporção da PEA em atividades de baixa produtividade, associadas ao subemprego ou ao setor informal, bem como índices de desemprego elevados<sup>69</sup> (BORGES; FILGUEIRAS, 1995).

Esse ponto de vista é ratificado por Azevedo (1999). Segundo esse autor, a economia da RMS foi fortemente afetada pelo processo de industrialização acelerado dos finais da década de 1970. Tal fato, conforme o seu relato, contribuiu para acentuar a heterogeneidade e complexidade de suas relações de trabalho, a qual se expressa na conformação de um cenário onde podem ser observadas relações tradicionais semi-escravas do trabalho doméstico, assim como uma miríade de formas particulares de contratos de conta-própria, subempreitadas, comércio ambulante e microempresas, juntamente com relações claramente assalariadas das grandes empresas.

Seguindo a interpretação sugerida por Borges e Filgueiras (1995), os anos 1980 caracterizaram-se como sendo um período de expansão do mercado de trabalho metropolitano. Segundo informam, no transcorrer desse período, houve uma ampliação de vagas na indústria, no comércio e, principalmente, nos serviços. Ao que parece, isso só foi possível graças à ocorrência de dois acontecimentos: 1) o expressivo volume de investimentos movimentado pelo Pólo Petroquímico e 2) o registro de um expressivo número de contratações, particularmente durante a primeira metade da década, na Administração Pública.

---

<sup>69</sup> Na opinião de Santos (1998), tais problemas acabaram por se constituir em características estruturantes desse mercado de trabalho.

Tais autores ainda chamam a atenção para o fato de que a maior parte do aumento da ocupação (60,0%), registrado durante os anos 1980, foi motivado pelo crescimento do emprego no setor formal dessa região. Eles informam também que entre os anos de 1982 e 1989, seguindo uma trajetória de estruturação do mercado de trabalho, a participação dos empregados com carteira assinada no total de ocupados oscilou entre 51,0% e 55,0%.

Um outro elemento importantíssimo que ajuda a explicar o porquê da RMS possuir aqueles dois traços indelévels é, precisamente, o fato do seu mercado de trabalho ter se constituído, de forma natural, em área de atração dos excedentes de força de trabalho existentes no interior do estado. Nas palavras de Borges (2003b, p. 76), esse espaço passou a ser “um ponto de referência para o constante ‘ir e vir’ que integra o modo de vida de contingentes numerosos de trabalhadores baianos, há décadas forçados a fazer do nomadismo um ingrediente indispensável na estratégia de sobrevivência da família”.

Como se poderá comprovar na seqüência, nos anos 1990 e seguintes algumas das referidas fragilidades do mercado de trabalho metropolitano se acentuaram ainda mais. Uma delas é com certeza a insistência na manutenção de um comportamento de ampliação do seu excedente estrutural de força de trabalho, ou seja, do contingente de desempregados. Isso pode ser visualizado nos números fornecidos pela Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED/RMS) para o período de tempo que cobre os anos de 1997 e 2003.

Outras pesquisas, a exemplo da PNAD e da PME, também acusam, embora por metodologias diferentes, essa mesma realidade. Destarte, a opção por discutir as informações produzidas pela PED, retratando o contexto do mercado de trabalho no período em foco, deveu-se a pelo menos dois fatores: 1) tentativa de enriquecer o trabalho, na medida em que a PED capta determinadas situações muito importantes no âmbito do referido mercado de trabalho que são completamente ignoradas por aquelas duas outras pesquisas e 2) maior facilidade de acesso às informações.

Nesse intervalo de tempo, 1997/2003, houve, inegavelmente, um aumento considerável do número de pessoas desempregadas. Basta ver que o contingente de desempregados aumenta sistematicamente, ano após ano, saltando de 292 mil, em 1997, para 468 mil, em 2003, movimento esse que corresponde a uma variação percentual de 60,3%. Essa ampliação do contingente de desempregados decorreu do aumento, muito superior, de 317 mil pessoas na

PEA, relativamente ao crescimento verificado no contingente de pessoas ocupadas, da ordem de 142 mil (Tabela 17), situação essa que indica que os mecanismos econômicos, capazes de dinamizar a economia da RMS e, portanto, criarem um ambiente favorável à expansão da renda e da ocupação, esboçaram um desempenho que ficou muito aquém do que foi observado para os mecanismos populacionais, ocasionados pela passagem da inatividade à atividade econômica (MENEZES, 2003).

**Tabela 17 – Estimativas médias da população total, população em idade ativa, população economicamente ativa e inativos, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2005**

Estimativas	1.000 Pessoas									Variação 2003/1997 (%)
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
População em Idade Ativa	2.260	2.322	2.385	2.452	2.521	2.589	2.660	2.734	2.810	17,7
População Economicamente Ativa	1.354	1.393	1.436	1.496	1.548	1.611	1.671	1.692	1.717	23,4
Desempregados	292	347	398	398	426	440	468	431	419	60,3
Aberto	168	198	224	224	254	263	284	252	244	69,2
Oculto	125	149	174	174	172	177	184	179	175	47,6
Pelo Trabalho Precário	81	102	121	124	124	126	127	129	127	56,3
Pelo Desalento	43	47	53	49	48	52	57	51	48	31,1
Ocupados	1.061	1.046	1.038	1.098	1.122	1.171	1.203	1.261	1.298	13,4
Indústria	89	85	84	89	90	98	106	107	121	18,8
Comércio	190	179	165	180	186	191	192	208	209	1,3
Serviços	615	623	630	658	670	711	730	768	789	18,7
Outros (1)	167	159	159	171	176	171	174	178	179	4,7
Inativos	906	929	949	956	973	978	989	1.042	1.093	9,2

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

(1) Incluem Construção Civil, Serviços Domésticos, e Outras Atividades

Nota: A partir de fevereiro de 2001 as projeções da população foram ajustadas com base nos resultados do Censo de 2000.

A partir de janeiro de 2002 as projeções da população em idade ativa foram ajustadas com base nos resultados do Censo 2000.

Em termos de taxa, o desemprego total<sup>70</sup> pula, nesse mesmo período, de um patamar de 21,6%, em 1997, para um outro, mais elevado, de 28,0% em 2003 (Tabela 18), situação essa que equivale a uma variação percentual de 29,6%<sup>71</sup>. Cabe salientar, no entanto, que a forma de desemprego que mais se manifestou, nesse intervalo de tempo, foi o chamado desemprego aberto<sup>72</sup>, atingindo 168 mil pessoas em 1997 e passando a fazer parte da vida de 284 mil indivíduos em 2003.

<sup>70</sup> Equivale à relação Desempregados/PEA, e indica a proporção da PEA que se encontra na situação de desemprego aberto ou oculto.

<sup>71</sup> Na segunda metade dos anos 1980, mais precisamente nos anos 1987 e 1988, essa mesma pesquisa indicava uma taxa de desemprego total da ordem de 15,7%.

<sup>72</sup> Situação das pessoas de 10 anos ou mais que não estão alocadas no mercado de trabalho e apresentaram, efetivamente, procura de emprego ou trabalho nos 30 dias anteriores ao da entrevista.

**Tabela 18 – Taxas de desemprego segundo tipo de desemprego, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2005**

Tipo de Desemprego	Taxas de Desemprego (%)									Variação 2003/1997 (%)
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Total	21,6	24,9	27,7	26,6	27,5	27,3	28,0	25,5	24,4	29,6
Aberto	12,4	14,2	15,6	15,0	16,4	16,3	17,0	14,9	14,2	37,1
Oculto	9,2	10,7	12,1	11,6	11,1	11,0	11,0	10,6	10,2	19,6
Pelo Trabalho Precário	6,0	7,3	8,4	8,3	8,0	7,8	7,6	7,6	7,4	26,7
Pelo Desalento	3,2	3,4	3,7	3,3	3,1	3,2	3,4	3,0	2,8	6,3

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

Analisando mais detidamente o fenômeno de ampliação do desemprego percebe-se que o desemprego oculto, também, assumiu dimensões significativas. Dentro do contingente da população que se encontrava na condição de desempregado oculto, a parcela que mais cresceu foi a dos indivíduos classificados como desempregados ocultos por trabalho precário<sup>73</sup>, saltando de 81 mil pessoas para 127 mil, variação percentual de 56,3%. Esse movimento é bem menos expressivo que o verificado para a parcela dos desalentados<sup>74</sup>, haja vista que, de 1997 a 2003, o seu número pulou de 43 mil para 57 mil, o que implicou uma variação percentual de 31,1% (Tabela 17)<sup>75</sup>.

Em face dessa diferença de comportamento na manifestação dos desempregos ocultos por trabalho precário e por desalento, cabe indagar quais seriam suas motivações. Uma argumentação interessante e que, certamente, contempla uma resposta satisfatória para esse fenômeno é a seguinte: num ambiente fortemente marcado pela queda dos rendimentos do trabalho, como tem sido o caso da economia brasileira, e da baiana em especial, torna-se praticamente impossível abster-se, por completo, da busca por uma ocupação de caráter regular e/ou até mesmo irregular por parte das pessoas que se encontram na condição de desempregados.

Isso, por certo, provoca reformulações importantes nas estratégias de inserção dos diferentes membros das famílias, tendo em vista que o padrão de vida de cada uma delas está intimamente relacionado com o nível de rendimento auferido por seus membros ao desempenharem qualquer tipo de ocupação no mercado de trabalho. Em virtude dessa realidade é que, desesperados, muitos trabalhadores, visando obter algum tipo de rendimento,

<sup>73</sup> Diz respeito ao conjunto dos indivíduos de 10 anos ou mais que, simultaneamente à procura por um posto de trabalho, realizam trabalhos remunerados descontínuos e irregulares ou trabalhos não-remunerados na ajuda a negócios de parentes.

<sup>74</sup> Contingente das pessoas de 10 anos ou mais, sem trabalho e com disposição e disponibilidade para trabalhar. Não procuraram colocação no mercado de trabalho nos últimos 30 dias, devido às dificuldades em conseguir emprego ou por motivos pessoais – doença, problemas familiares ou falta de dinheiro – mas o fizeram nos últimos 12 meses.

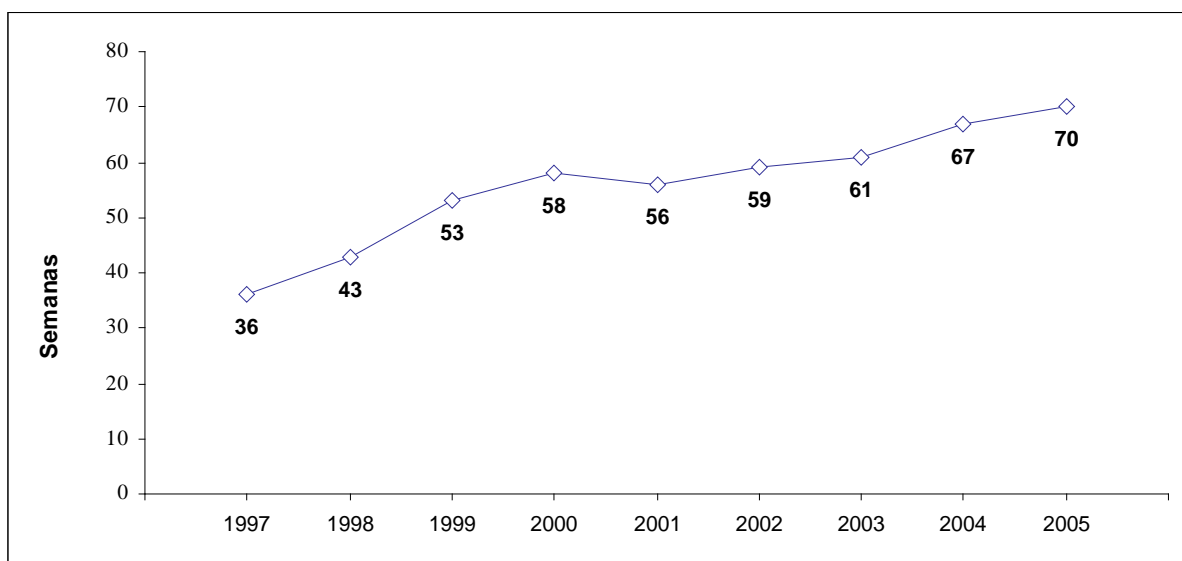
<sup>75</sup> Quem se interessar por aprofundar seus conhecimentos sobre o desemprego metropolitano deve consultar Filgueiras e Pinto (2003), bem como Menezes (2003).

partem para desempenhar as atividades mais precárias possíveis para não agravar, ainda mais, o padrão de vida das suas famílias, fato esse que contribui, conseqüentemente, para elevar as taxas de desemprego oculto por trabalho precário.

Uma outra questão importante que merece ser discutida quando se aborda a problemática do desemprego na RMS, na passagem dos anos 1990 para os 2000, é a duração do tempo médio de procura por trabalho. Nesse particular, a situação configurada nesse interregno de tempo é muito preocupante, tendo em vista que, ano após ano, os trabalhadores dessa região permaneceram cada vez mais tempo na condição de desempregados. Esse é, certamente, mais um fator que ajuda a explicar o crescimento do desemprego oculto por trabalho precário.

Para se ter uma idéia mais apurada em relação a esse fenômeno, em 1997 o trabalhador metropolitano que se encontrasse na condição de desempregado levava em média 36 semanas para encontrar uma ocupação. Já em 2003, esse tempo passa a situar-se no patamar de 61 semanas (Gráfico 15).

**Gráfico 15 – Tempo médio de procura de trabalho dos desempregados, RMS, 1997-2005**



Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

Ao tocar nessa questão é importante citar o trabalho de Rodarte, Braga e Garcia (2005). Segundo informam esses autores, até 1999, tempo médio de procura e taxa de desemprego cresciam em ritmos semelhantes, o que sugeria a relação causal entre ambas variáveis. No entanto, a partir de então a evolução expansiva do tempo de procura passou a adquirir certa autonomia, em relação ao comportamento da taxa de desemprego. Segundo a interpretação que esses autores sugerem, o tempo de procura tornou-se um indicador mais resistente à



melhora no cenário econômico. De acordo com o ponto de vista defendido por esses estudiosos, isso é mostrado, de forma emblemática, em dois momentos do período pós-Plano Real: o primeiro, entre 1999 e 2000; e o segundo, entre 2003 e 2004, pois em ambos os casos, a recuperação econômica resultou na redução do desemprego, porém acompanhada, curiosamente, de estabilidade, ou mesmo de aumento do tempo de procura.

Intuitivamente, esperar-se-ia que esse panorama de elevado desemprego devesse potencializar ainda mais a precarização do padrão de uso e remuneração da força de trabalho metropolitana. Todavia, esse cenário pouco animador não se confirmou na sua integralidade, haja vista a constatação de um maior nível de formalização da força de trabalho. Ou seja, amplia-se — seguindo a linguagem sugerida por Borges (2003a e 2003b) — a participação do chamado “núcleo duro”, estruturado do mercado de trabalho metropolitana, o qual é formado pelos postos de trabalho e trabalhadores assalariados cujas relações de trabalho são regidas pelo estatuto do trabalhador, o qual, conforme esclarece essa autora, está consubstanciado, fundamentalmente, na Consolidação das leis do Trabalho (CLT), no Estatuto do Funcionário Público e na Previdência Social.

Antes, porém, de apresentar os números que espelham a ocorrência desse fenômeno — que pelo menos no plano mais imediato parece desmentir a argumentação em favor da exacerbação do cenário de precarização — é preciso que se ressalte que a sua configuração, na passagem dos anos 1990 para os anos 2000, gerou grande surpresa, pois, como alertaram Borges e Guimarães (1997), em função dos processos de reestruturação produtiva e abertura econômica, em curso na economia brasileira desde o início dos anos 1990, tornar-se-ia ainda mais débil a capacidade da economia da RMS de gerar empregos, sobretudo empregos de qualidade.

Segundo as indicações colhidas, por essas autoras, para a primeira metade da década anterior, tais processos provocaram diminuição dos postos de trabalho no setor organizado da economia e, particularmente, na sua moderna indústria de transformação. Nesse contexto, acabou-se, por conseguinte, reforçando a importância das atividades com baixa produtividade, e ditas informais, na absorção da oferta de força de trabalho.

Nessa medida, havia toda uma expectativa de continuidade desse quadro na seqüência imediata dos anos. Entretanto, ao se analisar a distribuição dos ocupados segundo a posição na ocupação na RMS, para os anos de 1997 e 2003, tem-se a real magnitude desse fenômeno de formalização. Enquanto em 1997, os trabalhadores com carteira de trabalho assinada do Setor Privado juntamente com os assalariados do Setor Público representavam 45,3% dos ocupados, em 2003

expandem essa participação para 48,9% (Tabela 19). Esse é um fenômeno por demais importante para o mercado de trabalho da RMS, tendo em vista que é a partir desse “núcleo duro” que se estruturam as outras condicionantes do mercado de trabalho metropolitano.

**Tabela 19 – Distribuição dos ocupados, segundo posição na ocupação Região Metropolitana de Salvador, 1997-2005**

Posição na ocupação	Distribuição dos Ocupados (%)								
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ocupados	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Assalariados Total (1)	56,1	58,1	58,5	59,8	61,1	59,9	60,7	59,9	61,8
Assalariados Setor Privado	40,0	41,9	43,0	45,2	46,6	45,7	46,8	46,0	48,3
Subcontratados	4,1	4,6	5,1	4,8	4,9	5,0	6,0	6,2	7,1
Demais	35,9	37,3	37,9	40,4	41,7	40,7	40,8	39,8	41,2
Com Carteira Assinada	29,2	30,9	31,7	33,1	34,7	33,9	35,1	34,4	36,8
Sem Carteira Assinada	10,8	11,0	11,3	12,1	11,9	11,8	11,7	11,6	11,5
Assalariados Setor Público	16,1	16,1	15,4	14,6	14,5	14,2	13,8	13,9	13,4
Autônomo	24,6	23,5	23,9	22,5	21,6	23,1	23,0	23,5	22,7
que Trabalha para Empresa	4,9	4,2	4,9	4,4	3,8	4,2	4,2	4,2	3,8
que Trabalha para o Público	19,7	19,3	19,0	18,1	17,8	18,9	18,8	19,3	19,0
Empregadores	4,3	4,2	3,9	4,1	4,0	4,2	3,8	4,1	3,9
Empregados Domésticos	10,8	10,2	10,4	10,5	10,8	10,1	10,1	9,7	9,4
Demais	4,2	4,0	3,3	3,1	2,5	2,7	2,4	2,7	2,2

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

(1) Inclusive os Assalariados que não sabem o tipo de empresa em que trabalham.

A bem da verdade, esse movimento de ampliação das relações de trabalho que se ajustam ao estatuto do trabalhador foi devido, única e exclusivamente, ao crescimento da participação dos trabalhadores com carteira assinada no Setor Privado no total da ocupação de 29,2%, em 1997, para 35,1%, em 2003, já que nesse período os assalariados do Setor Público deixam de representar 16,1% da população ocupada e passam a corresponder a 13,8% desse total.

Para contrabalançar esse mais elevado grau de formalização ocorreu um movimento de queda da proporção de trabalhadores que se submetem às relações de trabalho mais precárias — grosso modo, tomados aqui como sendo os assalariados do Setor Privado sem carteira assinada, os autônomos e os empregados domésticos — de 46,2%, em 1997, para 44,8%, em 2003. A ocorrência desse movimento se deve tanto à redução da participação dos trabalhadores autônomos de 24,6% para 23,0% no total da ocupação da RMS, quanto à contração da participação dos trabalhadores domésticos de 10,8% para 10,1%<sup>76</sup>.

Esse movimento registrado para esses dois grupos de trabalhadores é o inverso daquele que se verifica para os trabalhadores que não possuíam carteira de trabalho assinada. Ou seja, esse último grupo registra um aumento de participação no total da ocupação metropolitana, passando de 10,8% para 11,7%.

<sup>76</sup> Cabe registrar que esse percentual é praticamente igual ao de trabalhadores que exercem atividades no setor industrial.

O problema é que essa maior formalização do mercado de trabalho da RMS se processou e/ou esteve condicionada simultaneamente à ocorrência de fatores prejudiciais à própria dinâmica de funcionamento da economia dessa região, como é o caso, por exemplo, da queda de rendimento dos trabalhadores. Isso é também o que revela as informações divulgadas pela PED/RMS sobre o rendimento médio real dos ocupados e dos assalariados no trabalho principal para os anos de 1997 e 2003.

Como se pode verificar na Tabela 20, os ocupados sofrem uma redução de seus rendimentos da ordem 20,1% (passando de R\$ 889, em 1997, para R\$ 710, em 2003), ao passo que os assalariados enfrentam uma queda, ligeiramente menor, da ordem de 19,7% (passando de R\$ 1.005 para R\$ 807). Analisando, especificamente, a situação em termos de rendimento real médio dos assalariados com carteira de trabalho assinada, no período 1997 a 2003, em contraposição àqueles que não a possuem, percebe-se uma queda bem mais pronunciada para os primeiros, algo em torno de 20,3%, do que a que foi medida para esses últimos, a qual ficou no patamar de 3,0%.

**Tabela 20 – Rendimento real médio dos ocupados segundo posição na ocupação, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2005**

Posição na ocupação	Rendimento Real Médio (R\$)									Variação (%)
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Total de Ocupados	889	873	811	809	797	792	710	728	732	-20,1
Assalariados	1.005	980	907	895	880	880	807	840	840	-19,7
Setor Privado	820	809	745	733	739	736	675	687	701	-17,7
Subcontratados	586	578	575	575	586	617	587	595	611	0,2
Com Carteira Assinada	948	935	858	838	840	837	756	778	783	-20,3
Sem Carteira Assinada	437	433	410	430	429	428	424	410	423	-3,0
Setor Público	1.456	1.418	1.350	1.390	1.336	1.349	1.260	1.354	1.353	-13,5
Autônomo	585	547	541	548	564	533	454	441	457	-22,4
Empregadores	2.732	2.777	2.571	2.559	2.632	2.459	2.135	2.023	2.037	-21,9
Empregados Domésticos	216	222	219	224	229	233	226	229	242	4,6

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

(1) Inclusive os Assalariados que não sabem o tipo de empresa em que trabalham.

Nota: Excluídos os assalariados e os empregados domésticos assalariados que não tiveram remuneração no mês, os trabalhadores familiares sem remuneração salarial e os trabalhadores que ganharam exclusivamente em espécie ou benefício. Inflator utilizado: IPC da SEI.

Na visão de Souza (2003), esse fato, certamente, é um dos que mais ajudam a explicar a referida expansão da contratação de trabalhadores pelas vias legais, ou seja, com carteira assinada. Possivelmente, diante do pagamento de rendimentos tão reduzidos, aqueles que contratam não se sentem incentivados a burlar a legislação trabalhista, evitando, por conseguinte, na hora de se demitir o trabalhador, possíveis problemas com a Justiça do

Trabalho. O contratante opta, portanto, por incorrer com os custos que envolvem a contratação de trabalhadores. Apesar de bastante plausível, esse argumento precisa ser relativizado, haja vista a enorme distância que separa os salários reais médios dos indivíduos pertencentes a esses dois grupos. Mesmo levando em conta esse comportamento de queda dos salários, os vencimentos dos que não têm carteira representavam, em 2005, cerca de 54,0% dos vencimentos dos com carteira.

Quase todos os setores e ramos de atividade apresentaram, no período em foco, perdas de rendimento para os seus trabalhadores. Aquele setor que apresentou a maior oscilação negativa foi o da Construção Civil (-29,9%). Na seqüência, nesse ranking, encontram-se os setores do Comércio e da Indústria<sup>77</sup>, ambos registrando, respectivamente, quedas de rendimento da ordem de -27,7% e -27,0%. Outras diminuições também expressivas ocorreram no setor de Serviços (-19,1%)<sup>78</sup> e no setor Demais (-12,3%). Para os Serviços Domésticos, observou-se uma elevação de rendimentos que se situa no patamar de 4,6% (Tabela 21).

**Tabela 21 – Rendimento real médio dos ocupados segundo setor e ramo de atividade econômica, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2005**

Setor e Ramo de Atividade	Rendimento Real Médio (R\$ de novembro de 2005)									Variação 2003/1997 (%)
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Ocupados	889	873	811	809	797	792	710	728	732	-20,1
Indústria	1.358	1.343	1.109	1.150	1.122	1.080	992	1.029	1.027	-27,0
Metal-Mecânica	1.360	1.118	1.207	969	1.210	1.099	1.020	1.094	1.005	-25,0
Petroquímica, Química, Farmacêutica e Plásticos	2.360	2.470	2.032	2.294	1.991	1.930	1.831	1.804	1.828	-22,4
Têxtil, Vestuário, Calçados e Artefatos de Tecido	695	844	685	692	611	653	573	524	664	-17,6
Alimentação	953	781	721	600	700	749	632	636	615	-33,7
Gráficas e Editoras	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	0,0
Outras indústrias	721	772	600	729	711	650	630	595	565	-12,6
Comércio	773	728	630	662	663	639	559	546	572	-27,7
Serviços (2)	992	976	932	922	908	899	803	830	826	-19,1
Reformas e Reparação de Edificações	461	448	514	488	489	447	362	378	369	-21,5
Oficinas de Reparação Mecânica	829	723	678	673	609	686	690	668	623	-16,8
Outros Serviços de Reparação e Limpeza	450	421	417	441	497	461	413	397	428	-8,2
Transportes e Armazenagem	1.123	1.005	934	951	921	887	862	842	871	-23,2
Especializados	1.478	1.640	1.556	1.414	1.404	1.426	1.235	1.280	1.183	-16,4
Utilidade Pública	1.479	1.424	1.347	1.313	1.293	1.292	1.161	1.234	1.158	-21,5
Credícios e Financeiros	2.150	1.939	1.876	1.822	1.866	1.890	1.616	1.449	1.537	-24,8
Alimentação	554	491	457	447	447	462	395	395	419	-28,7
Educação	825	883	890	895	856	911	849	843	931	2,9
Saúde	1.395	1.389	1.245	1.290	1.201	1.242	1.089	1.107	1.140	-21,9
Auxiliares	940	973	960	942	935	978	883	920	892	-6,1
Outros Serviços	731	733	716	661	650	637	564	558	557	-22,8
Construção Civil	1.031	1.012	882	794	830	844	723	747	763	-29,9
Serviços Domésticos	216	222	219	224	229	233	226	229	242	4,6
Demais	457	486	510	471	470	515	401	348	234	-12,3

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

(1) A amostra não comporta a desagregação para esta categoria.

(2) Inclui o subsetor: Reformas e Reparação de Edificações

(-) Dados não disponíveis.

Nota: Exclui os assalariados e os empregados domésticos assalariados que não tiveram remuneração no mês, os trabalhadores familiares sem remuneração salarial e os trabalhadores que ganharam exclusivamente em espécie ou benefício. Inflator utilizado: IPC da SEI.

<sup>77</sup> O ramo de atividade, dentro do setor industrial, que mais sofre os impactos desse processo é o de Alimentação (-33,7%).

<sup>78</sup> Nesse setor o ramo mais duramente penalizado é o relacionado às operações de Alimentação (-28,7%).

Quando se toma o rendimento real médio dos ocupados segundo grupos de ocupação, constata-se que os trabalhadores que exerciam as tarefas de Direção, Gerência e Planejamento foram os mais penalizados quando se avalia o movimento de contração dos rendimentos, visto que eles tiveram os seus rendimentos reduzidos em cerca de 18,5%, entre 1997 e 2003 (Tabela 22). Os trabalhadores que realizam as tarefas de Apoio, Execução e as Mal Definidas perderam menos, algo em torno de 15,3%, 16,1% e 5,4%, respectivamente.

**Tabela 22 – Rendimento real médio dos ocupados segundo grupos de ocupação, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2005**

Setor e Ramo de Atividade	Rendimento Real Médio (R\$ de novembro de 2005)									Variação 2003/1997 (%)
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Total de Ocupados	889	873	811	809	797	792	710	728	732	-20,1
Direção, Gerência e Planejamento	2.682	2.684	2.459	2.561	2.540	2.488	2.186	2.234	2.207	-18,5
Execução	675	646	624	622	619	602	572	581	595	-15,3
Apoio	716	692	683	666	652	666	612	635	623	-14,5
Mal Definidas	370	362	354	361	388	375	336	335	353	-9,2

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

Como não bastasse essa redução no rendimento dos trabalhadores metropolitanos. Deve-se considerar que, em termos absolutos, a maior parte (80,9%)<sup>79</sup> das ocupações criadas na economia da RMS, no período em foco, ocorreu, não por acaso, em um setor, o de Serviços, no qual, à exceção de alguns ramos específicos, há uma prevalência das relações de trabalho ditas informais, o que pode ser comprovado pelas elevadas taxas de informalização nele encontradas.

Quando se toma o rendimento real médio dos ocupados segundo grupos de ocupação, constata-se que os trabalhadores que exerciam as tarefas de Direção, Gerência e Planejamento foram os mais penalizados quando se avalia o movimento de contração dos rendimentos, visto que eles tiveram os seus rendimentos reduzidos em cerca de 18,5%, entre 1997 e 2003 (Tabela 22). Os trabalhadores que realizam as tarefas de Apoio, Execução e as Mal Definidas perderam menos, algo em torno de 15,3%, 16,1% e 5,4%, respectivamente.

Como não bastasse essa redução no rendimento dos trabalhadores metropolitanos. Deve-se considerar que, em termos absolutos, a maior parte (80,9%) das ocupações criadas na economia da RMS, no período em foco, ocorreu, não por acaso, em um setor, o de Serviços, no qual, à exceção de alguns ramos específicos, há uma prevalência das relações de trabalho ditas informais, o que pode ser comprovado pelas elevadas taxas de informalização nele encontradas.

<sup>79</sup> Cálculo feito a partir dos valores que constam da tabela 17.

Na visão de Braga (2003) e Braga e Fernandes (1999), a ampla incorporação da força de trabalho pelo setor de serviços é uma das características de maior destaque do mercado de trabalho metropolitano. Segundo essas autoras, a análise do perfil setorial do emprego na RMS registra uma concentração da ocupação em torno dos setores de prestação de serviços pessoais, comércio de mercadorias, serviços domésticos e serviços de reparação, lócus de inserção do trabalhador informal.

Uma outra maneira de se avaliar a qualidade das ocupações criadas na RMS na passagem dos anos 1990 para os 2000 é debruçando-se sobre a distribuição dos ocupados segundo a categoria ocupacional (Tabela 23). Confrontando os percentuais referentes aos anos limites da série, 1997 e 2003, constata-se que as duas únicas categorias que ampliaram a participação no total da ocupação foram aquelas que desenvolvem tarefas Mal Definidas e de Apoio. As melhores ocupações, aquelas relacionadas às tarefas de Direção, Gerência e Planejamento, perderam participação naquele total; sua representatividade, que era de 12,8% em 1997, reduz-se para 11,4% em 2003. Os ocupados que exerciam atividades de Execução, por sua vez, mantiveram praticamente estável sua participação no total da ocupação.

**Tabela 23 – Distribuição dos ocupados, segundo categoria ocupacional, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2005**

Distribuição dos Ocupados	Distribuição dos Ocupados (%)								
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ocupados	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Tarefas de Direção, Gerência e Planejamento	12,8	13,1	12,2	11,8	11,7	12,2	11,4	11,7	11,6
Tarefas de Execução	54,9	52,7	53,7	55,3	55,0	54,8	54,7	54,3	54,7
Tarefas de Apoio	20,5	21,5	21,2	20,5	21,7	20,3	21,0	21,1	21,2
Mal Definidas	11,8	12,7	12,9	12,4	11,6	12,7	12,9	12,9	12,5

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

Apresentadas todas essas informações, resta, para finalizar, afirmar que de fato o período que vai de 1997 a 2003 é — por mais que algumas circunstâncias tentem desmentir, como é o caso, por exemplo, do aumento do nível de formalização da força de trabalho na RMS — marcado, sem sobra de dúvida, pelo toque da dramaticidade no que diz respeito ao comportamento do mercado de trabalho metropolitano, especialmente no que respeita à sinalização encontrada para dois dos seus principais indicadores, a taxa de desemprego e o rendimento real médio.

Ao se fazer esse comentário, não se está, evidentemente, tomando uma atitude de desmerecimento no que tange ao fenômeno de ampliação do grau de formalização do mercado de trabalho metropolitano. É evidente que o mesmo trouxe consigo elementos positivos,

sobretudo, porque garantiu a alguns trabalhadores o acesso a determinados benefícios previstos na CLT. Não fosse a sua ocorrência, certamente as condições de operação desse mercado de trabalho seriam ainda piores.

Em verdade, a adoção dessa postura interpretativa visou tão-somente que não enveredasse por um caminho que talvez conduzisse a uma leitura acrítica desse fenômeno, evitando, por conseguinte, um comportamento de festejamento despropositado. A razão que fundamenta esse posicionamento se originou no fato desse fenômeno ocorrer, como já antecipado, simultaneamente e, por conta, da verificação de algumas situações extremamente prejudiciais à própria lógica de funcionamento da economia dessa região como, por exemplo, a exacerbação dos níveis de desemprego e a queda dos rendimentos dos trabalhadores.

Em virtude de tudo isso que foi relatado, chega-se à conclusão que os trabalhadores metropolitanos e, portanto, suas respectivas famílias, passaram, possivelmente, durante o período em foco, por grandes dificuldades no sentido de garantir a manutenção do seu padrão de vida, pois, como bem coloca Borges (2006),

[...] o ônus do desemprego e da ocupação precária não são suportados exclusivamente pelos indivíduos que os vivenciam. Pelo contrário, esses processos afetam um número bem maior de pessoas do que as vítimas normalmente contabilizadas nas estatísticas, porque os desempregados e os trabalhadores precarizados integram famílias que serão mais ou menos afetadas pelas experiências vivenciadas por seus membros no mercado de trabalho, em função da sua composição, da posição que o trabalhador atingido ocupa na família e dos recursos que essas dispõem para enfrentar as desventuras de um ou mais dos seus membros (BORGES, 2006, p. 8).

Ainda seguindo o relato dessa estudiosa, a RMS registrou um expressivo crescimento do número de famílias com pelo menos um de seus membros nas fileiras dos desempregados e/ou ocupados em postos de trabalho precários. De acordo com os dados que conseguiu levantar, o número de famílias com desempregados quase triplicou, sofrendo um acréscimo de impressionantes 182% (BORGES, 2006).

No caso daqueles trabalhadores que se encontravam na condição de ocupados, no intervalo de tempo em foco, certamente as adversidades surgiram em função da queda dos rendimentos auferidos. Já para aqueles trabalhadores que se depararam com a condição de desocupados, os reveses se originaram no fato de enfrentarem uma dificuldade homérica para se engajarem em alguma atividade que lhes assegurasse uma contrapartida monetária que fosse capaz de

permitir, em não raros casos, a satisfação das necessidades mais elementares, como as relacionadas à alimentação.

É precisamente em função da impossibilidade de permanecer nessa situação por tempo indeterminado que o desempregado metropolitano é levado, como evidenciado anteriormente, a se satisfazer com alternativas ocupacionais mais precárias, fato esse que expande o grau de informalidade econômica, ou então com alternativas socialmente mais excludentes tais como auxílio de familiares e parentes.

Essa foi, diga-se de passagem, uma das principais conclusões de Menezes (2003). De acordo com as informações reveladas por esse estudo,

[...] as estratégias de sobrevivência dos desempregados são muito diferenciadas. Quando vistas pela ótica do gênero, tem-se que as mulheres desempregadas recorrem relativamente mais ao auxílio de familiares que trabalham (65,4%), ajuda de parentes (51,2%) e trabalhos irregulares (19,5%). Os homens, embora optando pelos mesmos mecanismos, se diferenciam nas proporções, de forma que recorrem preferencialmente aos familiares que trabalham (52,3%) e ao auxílio de parentes (48,1%). Quanto às formas mais formais de sobrevivência, mesmo considerando os baixos percentuais, pode-se observar uma maior inclinação dos homens para o uso do seguro desemprego (2,4%) e do FGTS (2,0%) e aposentadorias e pensões (2,0%) (MENEZES, 2003, p. 30).



## CAPÍTULO 4

### 5 MUDANÇAS NA RELAÇÃO FAMÍLIA-TRABALHO

Nos dois capítulos anteriores, buscou-se esclarecer de que modo a crise econômica pela qual passou a sociedade latino-americana no alvorecer da década de 1980 se rebateu nos planos das economias nacional e baiana e que desdobramentos trouxe para ambas nas etapas seguintes. A discussão dessa problemática, aliada aos interesses específicos deste trabalho de tese, forçou que se evidenciasse de que modo essas duas economias assimilaram as adversidades que se apresentavam, que respostas foram capazes de oferecer, bem como quais as transformações que se operaram em relação às condições de funcionamento de seus respectivos mercados de trabalho.

Depois de ter dado esses passos, cabe iniciar uma discussão, absolutamente, crucial no contexto desta tese e que diz respeito às implicações acarretadas pela referida crise econômica, bem como pelos seus desdobramentos, na esfera da relação família-trabalho. Mais precisamente, o que interessa esclarecer é de que maneira as transformações ocorridas no âmbito da economia nacional (crises, mudanças nas formas de produção e gestão das unidades empresariais) — as quais afetaram, como ficará evidente na seqüência, de modo diferenciado as oportunidades de emprego de homens e de mulheres no mercado de trabalho — manifestaram-se no seio das famílias, ou seja, que tipo de conseqüências trouxeram do ponto de vista das estratégias de vinculação de seus membros ao mercado de trabalho.

[...] a diferenciação interna à família com base nos papéis familiares e nas relações de gênero preside as escolhas individuais e as oportunidades oferecidas pelo mercado de trabalho. A disponibilidade dos componentes da família para o mercado de trabalho é afetada pelas relações de hierarquia, relações de gênero e atribuições que tecem as relações familiares e que definem as possibilidades de inserção em atividades remuneradas. Dessa maneira, não ocorre substituição pura e simples de um componente da família por outro nas atribuições de manutenção do grupo doméstico, porque as possibilidades de inserção, qualificação e remuneração são distintas<sup>80</sup> (MONTALI, 2004, p. 7).

#### 5.1 UM DURO GOLPE PARA A FAMÍLIA BRASILEIRA

A crise econômica instalada na economia nacional logo no início dos anos 1980, aliada às transformações que se processaram na estrutura produtiva na década de 1990, operou no sentido de trazer à tona uma redefinição da relação família-trabalho, na medida em que

---

<sup>80</sup> Maiores esclarecimentos em relação a essa questão serão fornecidos no próximo capítulo, quando então se discorrerá sobre os principais pontos de algumas teorias que procuram elucidar as razões da divisão sexual do trabalho.

implicaram, ao mesmo tempo, a diminuição da expansão das oportunidades de trabalho — o que contribuiu para a elevação do desemprego — e a precarização das relações de trabalho, materializada, principalmente, na eliminação dos postos de trabalho de melhor qualidade, no aumento da informalidade e na contração dos rendimentos do trabalho.

Essa redefinição da relação família-trabalho, de modo mais preciso, passou a ter lugar a partir do momento em que o principal mantenedor da família — papel esse tradicionalmente atribuído à figura do pai — se viu impossibilitado de continuar honrando os compromissos financeiros relacionados à manutenção da sua família. Em função disso, surge na família a necessidade de que outros membros (cônjuges, filhos e parentes) passassem a compartilhar responsabilidades quanto à obtenção de recursos financeiros e/ou materiais de modo a garantir a sua reprodução, situação essa que expressa o surgimento de rearranjos inovadores na relação família-trabalho que até então predominava, ao mesmo tempo em que indica mudanças na divisão sexual do trabalho na esfera familiar.

A ocorrência desse fenômeno, nas suas diferentes configurações, vem sendo acompanhada por vários estudiosos. Todavia, é Montali quem o tem analisado de forma mais sistemática e exaustiva nos últimos tempos<sup>81</sup>. Segundo a cronologia indicada por essa pesquisadora, observa-se, de fato, nos anos 1980, uma tendência de redução do peso do chefe entre os ocupados da família e de ampliação da importância dos demais componentes da família.

Já na década seguinte detecta-se, em decorrência, certamente, dos efeitos da reestruturação produtiva e da mudança no padrão de absorção da força de trabalho, a configuração de um novo padrão familiar de inserção no mercado de trabalho. Em verdade, nesse momento, passou-se a verificar o escasseamento dos postos de trabalho ocupados predominantemente pelo público masculino, situação que promoveu crescente desemprego daqueles que eram os principais mantenedores das famílias (chefes masculinos e filhos, bem como filhas maiores de 18 anos) e maiores dificuldades de acesso dos jovens no mercado de trabalho, sobretudo a partir de 1992, o que elevou a sua taxa de desemprego.

Essas duas situações podem ser identificadas nas estatísticas levantadas por essa autora. Conforme o seu relato,

[...] se no início da crise da década de 80 os chefes de família representavam cerca de 45% dos ocupados da família na Região Metropolitana de São Paulo e os filhos

---

<sup>81</sup> Seus estudos concentram-se na investigação das mudanças da relação família-trabalho ocorridas no âmbito da Região Metropolitana de São Paulo.

32%, com a agudização da mesma, em 1983, sua participação cai e eleva-se a dos filhos para 36,4%... No entanto, nos anos 90 altera-se essa tendência. Nota-se o estabelecimento de um padrão, onde a participação dos chefes de família (masculinos e femininos) se mantém em torno de pouco menos que a metade dos ocupados da família e no qual cai, progressivamente, a participação dos filhos, mais especialmente a partir de 1992 e cresce progressivamente, desde 1985, a participação da cônjuge entre os ocupados da família.

Dessa maneira, observa-se a partir de 1992 até 2000, um padrão de inserção dos membros da família em que a participação do chefe (masculinos e femininos) fica ao redor de 48% dos ocupados, a participação da cônjuge cresce de 18% para 20% dos ocupados e a dos filhos cai de 26%, para oscilar entre 24% e 25% e, outros parentes e não-parentes, oscilam ao redor dos 6% dos ocupados. Padrão bastante distinto da composição dos ocupados da família de 1981, quando o chefe representava 45,3% dos ocupados, a cônjuge 13,5% e os filhos 31,8% (MONTALI, 2004, p. 7-8).

Em função das mudanças que foram surgindo, passou a ser extremamente complicada a manutenção daquela situação em que a totalidade dos gastos familiares era coberta, exclusivamente, por um único provedor. Não por acaso, tornou-se inexoravelmente mais fluida a clara distinção de papéis existentes no interior da família, entre aqueles que são designados provedores e os que são considerados consumidores.

Esse foi, inequivocamente, um golpe muito duro disparado diretamente nas bases da família brasileira, na medida em que suscitou o aparecimento de uma nova configuração de poder entre marido e mulher, país e filhos, “ferindo”, definitivamente, a “ferro e fogo”, os ditames da tradição. Como muito bem informa Goldani (1993), essa família é exatamente aquela que, desde os tempos de outrora, sempre foi estimulada pela sociedade e reforçada pela Igreja Católica, tendo suas bases de sustentação alicerçadas na idéia do patriarcado onde, “naturalmente”, a figura do pai exerce um papel de destaque dentro da hierarquia familiar, o que se manifesta, sobretudo, na autoridade que desempenha em relação à esposa e aos filhos. Ou dito em outros termos, ele (o pai) é o detentor “legítimo” da autoridade, ao passo que mulher e filhos ocupam a posição de subordinados.

Além dessa característica, esse modelo de família apoiar-se-ia, segundo essa mesma autora, em algumas outras noções fundamentais, dentre as quais se destacam: a monogamia (estado conjugal em que o marido só pode estar ligado a uma mulher e vice-versa); a indissolubilidade das uniões (fortemente influenciada pelo catolicismo onde se defende a idéia de que o que Deus uniu o homem não pode desunir) e a legitimidade da prole. E, por fim, uma última característica sua é a presença de parentes residindo no mesmo lar onde moram pai, mãe e filhos.

## 5.2 A QUESTÃO DO TRABALHO EXTRADOMÉSTICO DAS MULHERES

É absolutamente fundamental que se tenha em mente que a conformação dessa situação de redefinição da relação família-trabalho — datada aqui a partir do início dos anos 1980 —, no que respeita, particularmente, à questão da maior participação das mulheres no mercado de trabalho, é apenas o ápice de um processo que, na verdade, se iniciou muito antes, de forma tímida, nos idos dos anos 1930, em meio às transformações modernizantes daquela época. Até então, no arcabouço que estruturava a sociedade brasileira, não se contemplava, por exemplo, a possibilidade das mulheres — sobretudo daquelas originárias das camadas média e alta<sup>82</sup> — exercerem trabalhos extradomésticos, isto é, fora dos limites dos seus respectivos lares.

Tal ocorrência condicionava a construção das suas identidades sociais, as quais se formavam a partir, única e exclusivamente, dos papéis que desempenhavam nas suas famílias<sup>83</sup>. Como bem coloca Medeiros (2002),

[...] as transformações modernizantes, após 1930, possibilitaram a configuração de uma nova feição da condição feminina para as mulheres desse segmento social. Elas tiveram o seu papel social redefinido à luz das mudanças ocorridas na família e nas condições sociais e econômicas. Elas conquistaram direitos políticos, asseguraram o acesso à educação e passaram a ganhar o espaço público do trabalho. O estabelecimento do novo padrão de atividade feminina permitiu a passagem da mulher das camadas médias do status anterior de esposa e de mãe para o status de trabalhadora. A busca de uma identidade própria e do reconhecimento social dessa identidade teve um impacto profundo sobre o modelo dominante de família baseado na ética do provedor (MEDEIROS, 2002, p. 9).

Nos últimos tempos, o trabalho extradoméstico deixou, definitivamente, de ser exercido exclusivamente pelos indivíduos do sexo masculino, passando a fazer parte do dia a dia das mulheres, especialmente das mais escolarizadas. Esse fenômeno, de acordo com Bruschini (2000), não se deve apenas à constatação de que o mercado de trabalho é mais receptivo ao trabalhador que possui um mais elevado grau de qualificação, mas, sobretudo, porque essas mulheres — as mais escolarizadas — têm maiores possibilidades de se inserir em atividades mais gratificantes e bem remuneradas, que compensam os gastos com a infra-estrutura doméstica necessária para suprir sua saída do lar.

É bom que se assinale que a ocorrência dessa situação de maior presença das mulheres no

<sup>82</sup> Os valores quanto ao trabalho feminino variaram historicamente através dos grupos sociais. Nas camadas médias a primeira profissão feminina considerada digna (isso já no final do século XIX) era a de professora. Esse, certamente, era o sonho de muitos pais: ver a filha formar-se professora. Já nos grupos sociais menos abastados, mesmo antes desse período, era mais comum o trabalho feminino, como vendedoras e costureiras (ITABORAÍ, 2002).

<sup>83</sup> Essa realidade era completamente diferente daquela que se apresentava para as mulheres europeias e norte-americanas. Estas, já nesse período, desempenhavam algumas atividades na esfera do mercado de trabalho.

mercado de trabalho implicou, no plano teórico, na necessidade de revisão das interpretações em relação ao modo de estruturação das famílias urbanas, tendo em vista que predominava a idéia de que tais famílias se estruturavam a partir “da combinação entre a produção doméstica de valores de uso e a venda da força de trabalho” (Oliveira apud Bilac, 1978, p. 22), o que, em outras palavras, significava que a participação de alguns membros da família no mercado de trabalho obrigava, necessariamente, que outros se mantivessem afastados dele, mas, porém, ligados às atividades que objetivavam tornar aptos para o consumo final os bens comprados com a remuneração daqueles que estavam engajados no mercado de trabalho.

Como muito bem sintetiza Bilac,

[...] para que alguns possam participar da produção social, outros deverão lavar, cozinhar, passar. Estas atividades não deixam de ser uma produção de valores de uso, uma forma de economia doméstica, indispensável à reposição da força de trabalho consumida no processo de produção, nos moldes capitalistas de constituição da sociedade (BILAC, 1978, p. 22).

Obviamente que essa necessidade de revisão não surgiu — como seria improvável supor no atual estágio do capitalismo — em função de uma superação definitiva da necessidade de combinação entre a produção doméstica de valores de uso e a venda da força de trabalho. O argumento defendido aqui é bem outro. Está se afirmando tão-somente que em decorrência dos acontecimentos que marcaram a economia nacional, especialmente nas últimas duas décadas e meia, passou a haver uma pressão no sentido de que menos pessoas estivessem engajadas nas atividades relacionadas à produção de valores de uso.

A esse respeito é importante pontuar, mais uma vez, que tal pressão não foi detonada unicamente, como muitos poderiam imaginar, pela crise financeira que se abate, há algum tempo, sobre as famílias brasileiras. Essa, por certo, seria uma interpretação excessivamente simplista e economicista.

Na realidade, essa pressão é reforçada, entre outras coisas, por toda uma complexificação da economia nacional que acompanha o desenvolvimento do sistema capitalista no plano mundial e que permite a criação de certas “facilidades” para as famílias, como, por exemplo, a possibilidade de se adquirir nos supermercados alimentos prontos, ou semi-prontos, que dispensam, em muitas famílias, a exigência de que alguns de seus membros se dediquem à atividade de preparo “do pão de cada dia”.

Essa ocorrência, indubitavelmente, tem acarretado um conjunto de implicações, sobretudo

para a vida das mulheres, na medida em que lhes faculta a possibilidade de se inserir em outras atividades que vão além daquelas que a tradição normalmente lhe conferiu e que, no mais das vezes, se desenvolvem no âmbito do lar.

### **5.2.1 Mulher e trabalho no Brasil: os avanços teóricos**

Antes de apresentar, de forma mais detalhada, as informações que expressam de que maneira as mulheres vêm, nas últimas décadas, se inserindo no mercado de trabalho brasileiro, faz-se mister tecer alguns comentários a respeito de quais foram os principais rumos teóricos seguidos pelo debate que se travou no país em torno da questão do trabalho feminino, assim como apontar qual a direção seguida por um outro debate suscitado a partir dos levantamentos e análises de dados sobre o trabalho feminino, haja vista que tanto um quanto outro possibilitam o conhecimento de toda uma realidade vivenciada pelas trabalhadoras do país.

Pode-se dizer, em linhas gerais, que os primeiros estudos sobre a questão do trabalho feminino datam do final da década de 1960 e tinham como escopo principal identificar as feições da incorporação ou expulsão do trabalho feminino, tomando como pano de fundo o próprio contexto de expansão do capitalismo no país<sup>84</sup>. Relegando, naquele momento, obstáculos culturais derivados do papel reprodutivo da mulher na sociedade, as pesquisas concluíam que o trabalho feminino se dava em resposta aos movimentos de atração ou rejeição do mercado.

Não fazia parte do leque de preocupações desses trabalhos a consideração dos papéis que as mulheres ocupavam na reprodução, limitavam-se, exclusivamente, a investigar a presença ou não das mesmas no mercado de trabalho, fato esse que, com certeza, limitava o alcance de seus resultados. Logo em seguida, dá-se nova direção ao rumo das pesquisas sobre o trabalho feminino.

Nesse instante, o problema central tornou-se a articulação do espaço produtivo com a família enquanto esfera de produção, implicando procriação e trabalho doméstico. Na visão de Bruschini (1989b), avançou-se enormemente quando o trabalho feminino, tanto aquele que era realizado nas áreas rurais quanto o que se processava nas zonas urbanas, passou a ser entendido como parte integrante e indispensável das estratégias adotadas pelas unidades familiares, no que tange às questões relacionadas com a própria sobrevivência, manutenção ou ascensão social.

---

<sup>84</sup> Duas referências fundamentais são os trabalhos pioneiros de SAFFIOTI (1969) — A mulher na sociedade de classes: mito e realidade — e de BLAY (1978) — Trabalho Domesticado: a mulher na indústria paulista.

Dentro dessa nova abordagem teórica, as atividades desenvolvidas pelas mulheres deixaram de ser analisadas na perspectiva da mulher/indivíduo, passando a ser entendidas a partir de uma complexa articulação entre atividades produtivas e reprodutivas, sendo, portanto, percebida como um arranjo do grupo familiar visto na sua totalidade.

Mais recentemente, os estudos sobre trabalho feminino passaram a ser pensados a partir da noção de divisão sexual do trabalho. Esta divisão funcionaria como uma espécie de princípio organizador fundamentado na preexistência de relações sociais entre os sexos. Como poderá ser denotado da exposição feita, no capítulo seguinte, sobre a teoria da parcelação ou segmentação do mercado de trabalho, os espaços produtivos seriam segregados, definindo-se qualificações e características próprias para cada tarefa, de acordo com o sexo de quem as executa.

Com relação à questão dos levantamentos e análises dos dados, conforme assinala Bruschini (1989b), pode-se traçar o seguinte panorama:

O uso de estatísticas oficiais, a princípio de forma acrítica, foi substituído, em certo momento, por estudos de natureza mais antropológica, de pequeno porte, mas de profundo alcance, capazes de apreender as formas de trabalho feminino que os grandes números não mostravam, como o trabalho a domicílio, a pequena produção caseira e o trabalho doméstico (BRUSCHINI, 1989b, p. 7).

Entretanto, de outro lado, tais levantamentos e análises dos dados esbarravam, e até hoje esbarram, certamente com menos intensidade, em uma série de limitações metodológicas. Uma primeira origina-se no fato de que o próprio conceito de PEA ter sido pensado para países de economia capitalista avançada onde predominam as relações normais de emprego não incorporando, portanto, um fenômeno típico de países cuja economia não se caracteriza por ser de mercado. Trata-se do subemprego, ou a situação das pessoas que têm um emprego de duração inferior à normal e que estão à procura de um trabalho de natureza complementar.

Uma segunda é suscitada pela questão da adequação ou não do período de referência para a coleta das informações. Algumas interpretações o consideravam curto demais, fato esse que implicava na não inclusão de trabalhadores ocasionais ou sazonais, sobretudo daqueles ligados às atividades agrícolas. E no caso da mensuração do trabalho feminino tal problema é por demais comprometedor, dado que, mais freqüentemente que os homens, as mulheres estão submetidas a situações de trabalho instáveis, sazonais e não-remuneradas.

Uma terceira residia no fato de que o papel de dona-de-casa, desempenhado fundamentalmente

pelas mulheres em idade adulta, ser contabilizado em tais levantamentos como inatividade econômica. Por último, podem-se citar as formas mediante as quais eram elaboradas as perguntas nos instrumentos de coleta de dados, pois podem provocar maior ou menor ocultamento das informações, assim como podem implicar numa subestimação do trabalho feminino.

No entendimento de Bruschini e Lombardi (2000) e Bruschini (2006), do ponto de vista das estatísticas oficiais passou-se a perceber certo esforço, a partir do final dos anos 1970, no sentido de contornar as referidas deficiências metodológicas e, por conseguinte, tornar mais visível a atividade econômica feminina. Prova disso pode ser encontrada no recenseamento de 1980. Neste, reformulou-se a pergunta sobre trabalho realizado, ampliou-se o tempo de referência e mudou-se a ordem das alternativas de resposta.

Isso, por si só, teve um efeito significativo na ampliação do número de mulheres que se declararam trabalhadoras. Tais autoras comentam que ainda nos anos 1980, como resultado de demandas de vários setores da sociedade e como consequência de um diálogo mais sintonizado entre aqueles que usavam e aqueles que produziam os dados, várias modificações foram sendo incorporadas nos questionários do IBGE, muitas das quais se prestavam a um maior desvendamento do trabalho feminino.

Posteriormente, na década de 1990, aprimorou-se ainda mais a forma de captação de algumas perguntas sobre trabalho. No censo de 1991, por exemplo, introduziu-se a possibilidade da pessoa que respondeu o questionário indicar se trabalhou habitual ou eventualmente nos doze meses anteriores ao levantamento. Tal mudança, a princípio pequena, pode ter levado muitas mulheres que exerciam esporadicamente atividades econômicas a se declararem trabalhadoras. A PNAD também acompanhou esse esforço no sentido de melhor captar a atividade feminina. No transcorrer dos anos 1990, uma das maiores preocupações dos responsáveis por tal pesquisa era criar mecanismos para que fossem elaboradas estatísticas mais precisas sobre a participação econômica das mulheres, de tal modo que permitissem uma melhor visualização da sua contribuição não-econômica.

Tal como indicado em Bruschini (2006),

[...] na PNAD de 1992 foi criada... a categoria trabalhador doméstico, ao lado dos empregados, autônomos ou conta própria, não remunerados e empregadores. Esta nova categoria refere-se ao emprego ou serviço doméstico remunerado, realizado em geral no domicílio do empregador e não ao trabalho doméstico de reprodução social. Este realizado sem remuneração no espaço de reprodução social, continua a ser captado através da categoria 'afazeres domésticos'. Esta, no entanto, a partir de 1992, deixa de ser somente uma alternativa de resposta apresentada apenas aos que



declararam não trabalhar e torna-se uma pergunta específica, apresentada a todos os respondentes, independentemente de sua condição de trabalho. A partir de 2001, a PNAD introduz novo quesito sobre o tema, desta feita sobre o tempo consumido na realização de afazeres domésticos (BRUSCHINI, 2006, p. 6).

Na verdade, o que se empreendeu em tais levantamentos, ao longo desses anos, foi um esforço no sentido de rever o próprio conceito de trabalho, de modo a permitir a inclusão de formas não monetarizadas de participação na produção social, entre as quais se destacam as atividades consideradas "não-produtivas", como é o caso da produção de valores de uso e da prestação de serviços na unidade doméstica.

Esse encaminhamento foi muito bem-vindo por pelo menos duas razões. A primeira foi porque procura retirar da invisibilidade o trabalho das mulheres. Já a segunda tem a ver com o fato de que tal iniciativa opõe-se, de forma veemente, à idéia, enraizada em muitas sociedades, de que o trabalho dos homens valeria mais que o trabalho das mulheres. Como bem informa Hirata e Kergoat (2003, p. 113), “por toda parte e sempre, o ‘valor’ distingue o trabalho masculino do trabalho feminino: produção ‘vale’ mais que reprodução, produção masculina ‘vale’ mais que produção feminina (mesmo quando uma e outra são idênticas)”.

### **5.2.2 Tendências da atividade feminina no Brasil**

No Brasil, a exemplo do que ocorre em outras partes do mundo, quando se analisa o comportamento da força de trabalho feminina, o primeiro fato a chamar atenção diz respeito à intensidade e constância do seu crescimento. Nas palavras de Lavinás (2002),

[...] a participação feminina no mercado de trabalho tem aumentado de forma linear e praticamente alheia às flutuações da atividade econômica. Seja em fases de recessão, seja nos ciclos de expansão da economia, a taxa de atividade das mulheres, em particular das cônjuges com filhos, tem crescido no Brasil nos últimos 20 anos. Quaisquer que sejam as fontes estatísticas, essa constatação é quase lugar-comum, estando evidenciada em todas as pesquisas e artigos (LAVINAS, 2002, p. 33).

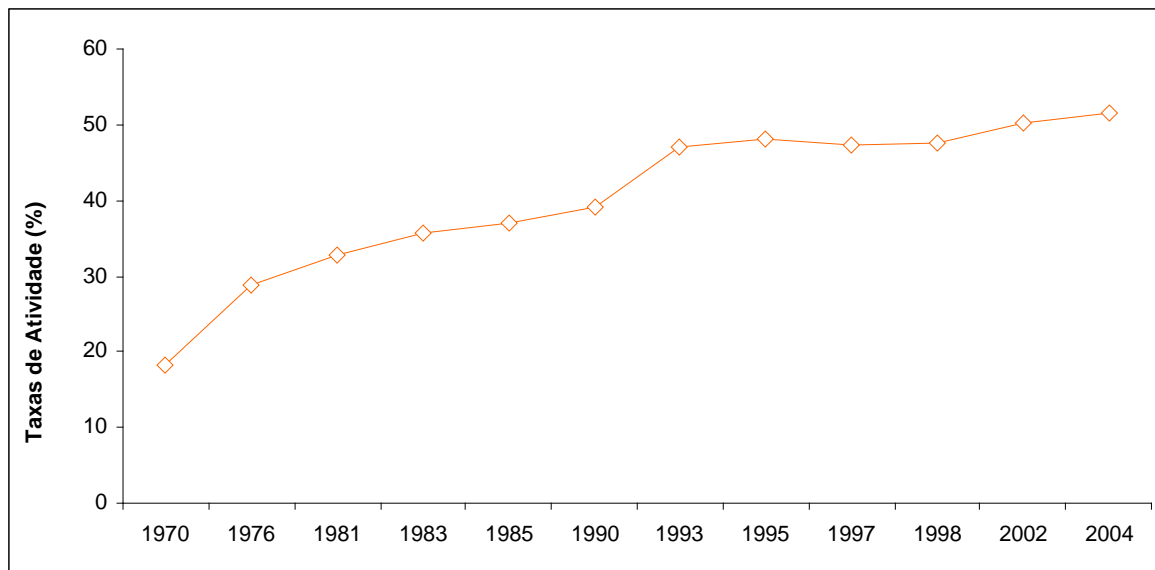
Na realidade, o crescimento da atividade feminina torna-se mais expressivo a partir da década de 1970 quando, então, o Brasil convivia num contexto de expansão econômica e de acelerado processo de industrialização e urbanização. Na década de 1980, muito embora a economia brasileira tenha enfrentado uma outra realidade com a estagnação da atividade econômica e a deterioração das oportunidades de emprego no setor formal — conforme foi visto no capítulo 3, esse movimento de expansão na entrada de mulheres no mercado de trabalho teve continuidade.

Nesse último momento, isso se deveu, principalmente, a um contínuo processo de terciarização da economia que permitiu o incremento daquelas atividades econômicas intimamente relacionadas às mulheres, tais como a prestação de serviços, o comércio, as atividades administrativas, as bancárias, entre outras (LIBERATO, 1999). Tal persistência pode também ser entendida como resultando da configuração de um esquema de divisão sexual do trabalho, o qual provocou a concentração das trabalhadoras nos chamados guetos ocupacionais que se expandiram apesar da crise econômica (BRUSCHINI, 1996).

Nos anos seguintes, ou seja, na década de 1990, esse panorama de incremento da participação das mulheres no mercado de trabalho não perde força apesar de o cenário macroeconômico indicar uma situação de intensa abertura econômica, de baixos investimentos e de terceirização. Não obstante, nesse período, incrementa-se o desemprego feminino, indicando que o aumento de postos de trabalho para mulheres não foi suficiente para absorver a totalidade do crescimento da PEA feminina (HOFFMANN; LEONE, 2004).

Pode-se constatar com base no trabalho de vários estudiosos que as mulheres vêm aumentando substancialmente sua presença na PEA brasileira. As estatísticas revelam que a taxa de atividade feminina passou de 18,2% em 1970 para quase 39,2% em 1990 — mostrando comportamento ascendente já desde a época de 1950, período no qual se intensificou, com a instalação de novas indústrias no país, o processo de expansão do capitalismo brasileiro — e saltou para cerca de 47,0% nos primeiros anos da década, mais precisamente no ano de 1993. Daí em diante esse indicador aumenta ainda mais, alcançando, em 2004, o patamar de 51,6% (Gráfico 16). Wajnman e Rios-Neto (2000) consideram que esse é o indicador mais geral das mudanças do papel feminino no mundo do trabalho. No entendimento desses autores, esse indicador não representa uma condição suficiente para a igualdade entre os indivíduos dos dois sexos nas várias dimensões do mercado de trabalho, mas é condição necessária para que essa igualdade ocorra.

A constatação desse comportamento de acentuado ingresso das mulheres no mercado de trabalho a partir dos anos 1970, até os dias atuais, se deve a ocorrência de uma série de fatores. Pode-se, inicialmente, destacar o fator relacionado à necessidade econômica, derivada da deterioração dos salários reais dos trabalhadores, situação esse que, decerto, obrigou as mulheres a buscarem uma complementação para a renda familiar.

**Gráfico 16 – Taxas de atividade global das mulheres de 10 anos e mais, Brasil, 1970-2002**

Fonte: IBGE/ Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios-PNAD.

Nota: A exceção da estatística referente ao ano de 1970, todas as outras foram retiradas do site <http://www.fcc.org.br/mulher/>.

A constatação desse comportamento de acentuado ingresso das mulheres no mercado de trabalho a partir dos anos 1970, até os dias atuais, se deve a ocorrência de uma série de fatores. Pode-se, inicialmente, destacar o fator relacionado à necessidade econômica, derivada da deterioração dos salários reais dos trabalhadores, situação esse que, decerto, obrigou as mulheres a buscarem uma complementação para a renda familiar.

Entretanto, não apenas as mulheres pertencentes aos extratos de mais baixa renda adentraram as fronteiras do mercado de trabalho, como também aquelas pertencentes aos extratos superiores. Ou seja, tanto nos extratos menos privilegiados da população no que diz respeito à renda, quanto nos extratos médios, camadas onde se fizeram sentir com mais intensidade os efeitos do crescimento econômico com concentração de renda e as sucessivas crises econômicas, a participação das mulheres em atividades remuneradas, objetivando a complementação do orçamento doméstico, tornou-se cada vez mais necessária.

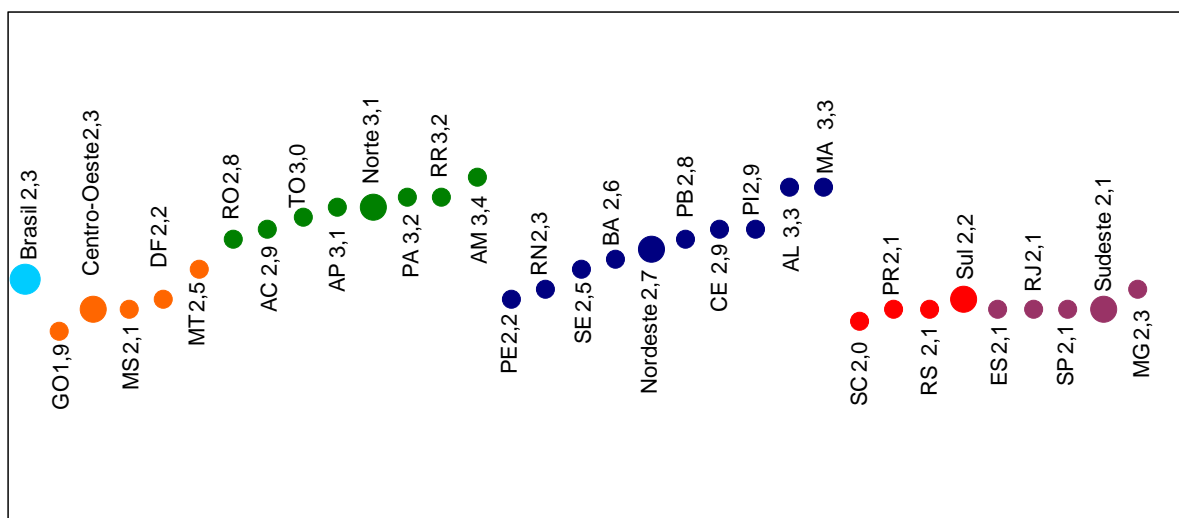
Um outro fator foi, indubitavelmente, a aceleração do processo de desenvolvimento econômico, fato esse que gerou um aumento dos níveis de industrialização e a rápida urbanização de algumas áreas do país, acarretando a ampliação do mercado de trabalho em geral. Isso certamente ampliou as possibilidades de inserção das mulheres nesse mercado. Vale lembrar ainda que durante esse período a sociedade brasileira passou por transformações tanto de natureza econômica quanto de caráter social e demográfica que trouxeram reflexos consideráveis sobre o nível e a composição interna da força de trabalho. As taxas de crescimento econômico se elevaram e o nível de

emprego aumentou. Esses anos se distinguem, entre outras coisas, por marcar a consolidação da industrialização da economia brasileira, a modernização do seu aparato produtivo e a acentuação da sua urbanização (BRUSCHINI, 1996).

Um outro fator que joga um papel decisivo na explicação do fenômeno de maior participação da mulher brasileira no mercado de trabalho são as agudas transformações nos padrões de comportamento e nos valores relativos ao papel social da mulher, motivadas e intensificadas pelas lutas levadas a cabo pelos movimentos feministas e pela presença feminina cada vez mais atuante nos espaços públicos. Na conformação desse novo cenário, cria-se um ambiente mais propício para a mulher ofertar sua força de trabalho (BRUSCHINI, 1996).

Essa autora lembra ainda que paralelamente a isso, se processa uma queda da fecundidade da mulher brasileira<sup>85</sup>, diminuindo o número de filhos por mulher — o número médio de filhos por mulher apresenta um ritmo de queda impressionante no período 1960 a 2000, passando de 6,2 para 2,3 filhos —, sobretudo nas cidades e regiões mais desenvolvidas do país, fato que, por certo, contribuiu para liberar a força de trabalho feminina para o mercado de trabalho, situação essa que pode ser visualizada no Gráfico 17.

**Gráfico 17 – Taxas de fecundidade das Grandes Regiões e Unidades da Federação, Brasil, 2000**



Fonte: Estimativa: IBGE/Projeções demográficas preliminares  
 Dados Diretos: MS/SVS/Sistema de Informações sobre nascidos vivos

<sup>85</sup> Sabe-se que a queda da fecundidade no Brasil, se inicia, no findar dos anos 1960 e começo dos 1970, com a difusão dos métodos anticoncepcionais orais e se acentua durante os anos 1980 e seguintes (BERQUÓ; OLIVEIRA, 1989). Em relação à questão da difusão dos métodos anticoncepcionais é importante que se diga duas coisas. A primeira é que ela trouxe como consequência, de certo modo previsível e natural, a redução da natalidade. A segunda relaciona-se ao fato de que ela acabou provocando o surgimento de “novos valores” em prol de uma maior liberdade sexual, donde adveio uma nítida separação entre sexualidade e reprodução (CIOFFI, 1998).

Nesse ponto, é preciso destacar que essa vertiginosa queda da fecundidade não guarda nenhuma relação, como muitos poderiam ser levados a suspeitar, com nenhum tipo de ação levada adiante pelo Estado brasileiro. Na realidade, tal fenômeno se fez presente sem que houvesse um esforço, consistente, no sentido de se implantar políticas oficiais que visassem o planejamento familiar (CIOFFI, 1998). Ao invés disso, conforme relata Therborn (2006), assumiu a partir de 1965, época da ditadura militar, uma postura permissiva sobre o controle da natalidade.

Não há como negar que esse fenômeno de redução da sua fecundidade assume, de uma só vez, a condição de causa e consequência da revisão dos papéis que secularmente eram exclusivamente atribuídos às mulheres. Isso se deu porque muitas mulheres, hoje em dia, em função das aspirações que possuem, por exemplo, em relação ao mercado de trabalho optam por não ter muitos filhos. Ademais, existe toda uma pressão por redução das diferenças sociais entre homens e mulheres, situação essa que vem provocando uma mudança substancial na postura de alguns homens, os quais passaram a ajudar nos afazeres domésticos, bem como a desempenhar um papel mais ativo no que diz respeito ao cuidado dos filhos.

Ao passarem a ter menos filhos, as mulheres ficam, em certa medida, mais livres para ocuparem o seu tempo com outros afazeres que não aqueles que lhes são historicamente atribuídos, como por exemplo, cuidar da casa e dos filhos. Esse fato, aliado à mudança comportamental das mulheres na sociedade, fez com que elas passassem a considerar algumas alternativas de realização pessoal, diferentes daquelas que lhes foram tradicionalmente atribuídas — realização apenas como mãe e esposa. A bem da verdade, não é correto se falar em preenchimento do tempo com alguma outra atividade por parte das mulheres, pois tal idéia traz implicitamente a falsa impressão de que pelo fato de terem menos filhos elas passaram a ter mais tempo livre. Essa interpretação estaria correta se pelo fato de terem menos filhos elas se desobrigassem das funções relacionadas ao “bem-estar do lar”. Todavia, o que se constata é que muitas dessas mulheres ao partirem para o exercício de alguma atividade no mercado de trabalho — se submetendo, muitas vezes, a jornadas estafantes —, continuam tendo de dar conta das tarefas domésticas.

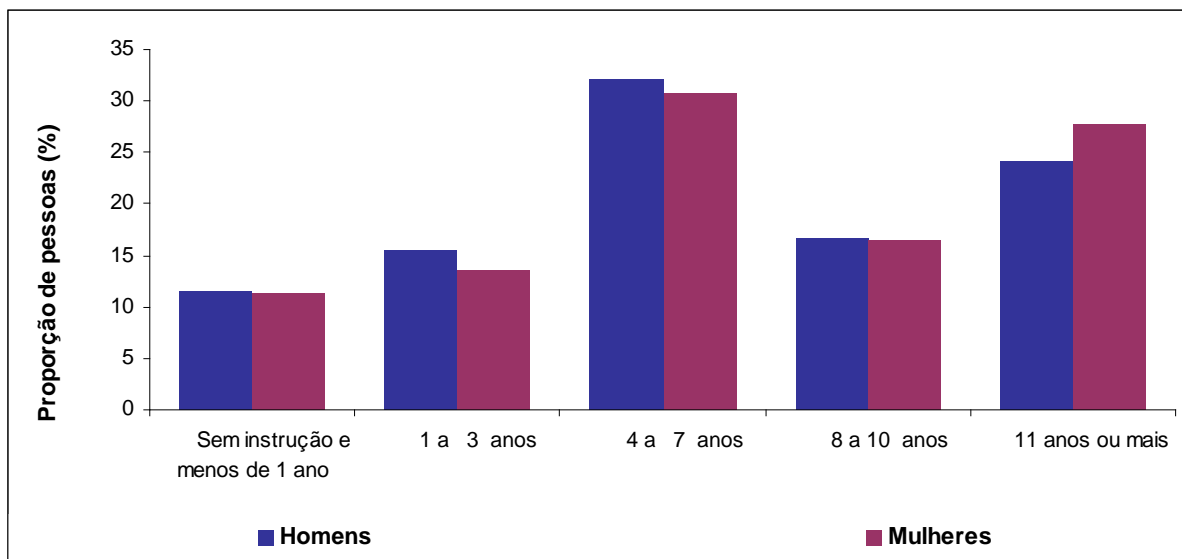
Ao lado desses acontecimentos, se verifica também a ocorrência de um outro fenômeno fundamental na consolidação dos novos padrões de comportamento das mulheres em relação ao mercado de trabalho que é a expansão da sua escolaridade. Como se sabe, nos dias atuais, há uma tendência de que as taxas de participação dos indivíduos mais escolarizados sejam

mais elevadas, pois os novos postos de trabalho que vão surgindo e mesmo os antigos, vêm exigindo maiores níveis de educação formal.

No caso específico das mulheres, tal fato vem ao encontro de suas crescentes expectativas em termos de realização na área profissional, expectativas essas que se fazem mais presentes à medida que se eleva seu nível de escolaridade. Cabe chamar atenção que é exatamente esse contingente feminino que pode lançar mão da utilização de creches, escolas maternais, empregadas domésticas, etc., se esta infra-estrutura de apoio se fizer necessária para permitir o exercício de atividades profissionais fora dos limites do lar (BRUSCHINI, 2000).

De uma situação de desvantagem em relação aos indivíduos do sexo oposto no quesito escolaridade, as mulheres passaram, em termos médios, a possuir credenciais educacionais mais elevadas. Em 2004, por exemplo, as proporções de homens e mulheres que contabilizavam uma trajetória escolar com 11 anos de estudo ou mais eram de, respectivamente, 24,1% e 27,7% (Gráfico 18).

**Gráfico 18 – Anos de estudo das pessoas de 10 anos e mais, Brasil, 2004**



Fonte: IBGE/ Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios-PNAD.

Para finalizar esses comentários em relação ao crescimento da participação feminina no total da força de trabalho brasileira, resta dizer o seguinte: esse excepcional crescimento jamais poderia ter ocorrido sem que houvesse uma significativa mudança no perfil das mulheres que atualmente participam do mercado de trabalho. Observe-se que, até os anos 1970, as mulheres brasileiras que tentavam se inserir no mercado de trabalho eram, na sua grande maioria, jovens, solteiras e sem filhos. Já nos dias atuais, aquele perfil se inverteu, ou seja, agora elas são mais velhas, casadas e mães (COMIN; ARAÚJO GUIMARÃES, 2002, HOFFMANN; LEONE, 2004).

Dito isso, é preciso reiterar, mais uma vez, que uma guinada de 180° como essa que se processou no perfil das mulheres que pressionam o mercado de trabalho não teria tido espaço fossem os elementos de natureza econômica seu determinante exclusivo. Outros fatores, conforme já se antecipou, a exemplo das mudanças nos planos valorativo, atitudinal e comportamental da sociedade em relação às mulheres, também, desempenharam um papel especialmente importante na configuração de um fenômeno com tamanha dimensão (BRUSCHINI, 1998).

Isso significa, em outros termos, que as questões de natureza econômica, tais como crise e reestruturações na esfera produtiva, funcionaram, por assim dizer, como uma espécie de catalisadores, na medida em que aceleraram o fenômeno de maior inserção das mulheres no mercado de trabalho. Muito provavelmente, mesmo na ausência desses elementos originados na esfera da economia, as mulheres não deixariam de exercer o papel de trabalhadoras, procurando, paulatinamente, encontrar o seu espaço no mercado de trabalho.

Nessa medida, o fenômeno de maior participação da mulher no mercado de trabalho parecia ser algo que a sociedade brasileira não poderia conter, visto que derivava das suas próprias entranhas, sendo-lhe, portanto, assim como o foi para tantas outras sociedades, um acontecimento inexorável que inescapavelmente iria compor, mais cedo ou mais tarde, o seu raio de possibilidades futuras. Diante dessa contextualização, perdem, cada vez mais, espaço as expectativas sociais que procuram vincular às mulheres o desempenho de papéis e funções, de alguma forma relacionados ao trabalho doméstico e à vida familiar.

### **5.2.3 Exclusão social e gênero no mercado de trabalho**

À primeira vista, seria natural esperar que o movimento de maior presença das mulheres no mercado de trabalho — fenômeno esse que vem sendo observado em quase todas as partes do mundo<sup>86</sup> — devesse estar levando a uma situação de melhora efetiva das condições que as mulheres têm que enfrentar no mercado de trabalho. Indubitavelmente, esse crescimento tem

---

<sup>86</sup> Na maioria das regiões, esse aumento foi observado tanto nos períodos de expansão da atividade econômica quanto nas fases de retração. Enquanto isso, para essas mesmas regiões, observou-se uma redução e/ou estagnação da participação masculina na PEA (POSTHUMA; LOMBARDI, 1996). Um outro dado importante é que vem aumentando o número de mulheres que permanecem na PEA, mesmo naqueles intervalos etários em que estão gerando e cuidando de filhos. Isso parece indicar a ocorrência de um fenômeno em que a maternidade, pouco a pouco, vem deixando de se constituir numa barreira à mulher poder participar do mercado de trabalho. Tal ocorrência vem modificando sensivelmente o perfil das curvas de atividade feminina. Se antes o que prevalecia eram as curvas com um só cume e as curvas bimodais, onde as primeiras descreviam um comportamento em que apenas as mulheres de 20 a 25 anos, solteiras na maioria, tinham elevadas taxas de atividade, e as segundas refletiam um comportamento em que a maioria das mulheres parava de trabalhar na faixa etária dos 25 aos 40 anos, período no qual tinham e criavam seus filhos, e posteriormente reingressavam no mercado de trabalho; agora, nos dias que correm, em muitos países, a forma que parece assumir tais curvas é a de U invertido, o que indica que as mulheres passam a acumular atribuições no mercado de trabalho e na vida familiar. Isso revela certa homogeneização dos comportamentos de atividade de homens e mulheres (MARUANI, 1992).

contribuído para ampliar a integração das mulheres no processo de desenvolvimento sócio-econômico, além do que tem servido para alterar o seu papel no mercado de trabalho, na sociedade e nos limites do lar. Todavia, não modificou de fato o *status* econômico e social das mulheres.

A razão disso é que tal movimento não implicou numa mudança substancial da distribuição de poder e de oportunidades entre os indivíduos do sexo masculino e feminino. Daí não causar estranheza que as mulheres, mais intensamente que os homens, continuem a sofrer os efeitos da pobreza e da concentração da renda.

É justamente nesse ponto que se inscreve a problemática da exclusão social<sup>87</sup>. Sua materialização pode ser percebida na medida em que todo esse processo de feminização da força de trabalho, em quase todas as partes do mundo, não se tem feito acompanhar por um movimento de igualdade efetiva com os trabalhadores do sexo masculino. A literatura que trata da problemática da mulher no mercado de trabalho tem dado conta que o trabalho feminino é marcado por vários tipos de exclusão.

Um primeiro tipo de exclusão é a chamada segregação horizontal, ou seja, aquele tipo de segregação que se estabelece do ponto de vista ocupacional e setorial. Isso leva a que as mulheres tenham uma presença mais significativa em alguns setores econômicos (no terciário – principalmente em serviços – e na área industrial em ramos mais tradicionais como nas indústrias de alimentação, têxtil e vestuário) e em alguns específicos grupos de ocupações (administrativa, da saúde e da educação).

Um segundo tipo é a denominada segregação vertical. Esta tem origem no fato das mulheres estarem expostas aos trabalhos tidos como mais precários, àqueles em tempo parcial ou “part-time”, assim como àqueles exercidos no âmbito do setor informal. Este último tipo de segregação conduz a uma situação que praticamente inviabiliza as chances que as mulheres

---

<sup>87</sup> Conforme informa Posthuma e Lombardi (1996), esse termo foi originalmente cunhado na França, em 1974. Naquela oportunidade, servia para referir-se a diversas categorias de pessoas que se encontravam a descoberto da segurança social e eram rotuladas como “problemas sociais” ou desajustadas. Já nos anos 1980, seu uso foi ampliado para caracterizar o fenômeno da “nova pobreza”, associada às mudanças tecnológicas e à reestruturação econômica, envolvendo desemprego prolongado. Segundo essas autoras, há uma série de razões que levam tal conceito a ser largamente aceito. Em primeiro lugar, destaca-se que o mesmo abrange um maior espectro de situações do que pobreza, discriminação ou desigualdades, pois conceitualmente não se prende apenas a esclarecer uma situação de exclusão, mas também permite analisar o processo através do qual essa exclusão surge e é reproduzida, possibilitando incluir o comportamento individual e coletivo e as instituições sociais, políticas e econômicas, as quais têm como finalidade precípua reproduzir e reforçar as desigualdades e barreiras estruturais e sociais impostas a determinados grupos, mais especificamente aos chamados grupos vulneráveis da força de trabalho (mulheres, negros, jovens, idosos, migrantes, etc.). Em segundo, tal conceito possibilita um exame, não apenas da situação de desemprego aberto, mas, também, das formas de inclusão no mercado de trabalho caracterizadas como discriminadoras, precárias e, por conseguinte, excludentes em relação aos postos de trabalho ocupados por alguns outros trabalhadores(as).



têm de progredir profissionalmente, assumindo maiores responsabilidades e qualificações especializadas e, por conseguinte, auferirem ganhos mais elevados. O esquema da segregação é tão perverso que mesmo quando homens e mulheres trabalham em níveis hierárquicos semelhantes, os rendimentos femininos são, em geral, significativamente inferiores aos masculinos.

Essa exclusão social também se faz sentir através de mecanismos, certamente, muito mais sutis que os anteriormente citados. Um exemplo claro disso pode ser encontrado no fato das estatísticas sobre mercado de trabalho computarem apenas o trabalho formal pago — o que implica na subestimação do nível real de atividade econômica das mulheres.

Nesse ponto, cabe chamar atenção para pelo menos dois fatos. Um deles é que esse circuito perverso que existe entre a maior participação das mulheres na força de trabalho, a segmentação que enfrentam e a pobreza, resulta e é sustentado pelos valores, comportamentos, legislação e instituições existentes. O outro é que um conjunto de tendências — com um grande potencial de contradição — passou a ser vislumbrado a partir do fenômeno da reestruturação produtiva em quase todas as partes do mundo, o que pode melhorar ou aprofundar as desigualdades entre homens e mulheres no mercado de trabalho e, por conseguinte, atenuar ou agravar o quadro de exclusão social a que estão expostas essas últimas.

Seguindo essa linha de raciocínio, Posthuma e Lombardi (1996) consideram que, de um lado, constata-se que as novas práticas produtivas, originadas a partir da ocorrência da reestruturação estão modificando profundamente os conceitos no que diz respeito à qualificação. Em verdade, essa reestruturação tem criado novas práticas produtivas, as quais exigem que os trabalhadores sejam polivalentes. Esses trabalhadores têm que, a um só tempo, antecipar, identificar e resolver problemas.

Além disso, eles têm que garantir a qualidade dos produtos, participar de equipes de trabalho, planejar, pensar estrategicamente e desempenhar um leque diversificado de atividades inter-relacionadas. Paralelamente a isso, se observa no interior das empresas um movimento de reação à pressão para aumentar a qualidade e produtividade que se consubstancia em intensos investimentos tanto em equipamentos quanto em treinamento para os operários, visando que os mesmos passem a assumir novas responsabilidades.

De outro, verifica-se que as empresas, no intuito de manter a sua competitividade, adotam um

comportamento de cortes nos custos relacionados ao fator trabalho. Nesse sentido, as mesmas vêm se utilizando ampla e irrestritamente de estratégias como o enxugamento de quadro e a terceirização, o que vem trazendo graves conseqüências para a quantidade e a qualidade dos empregos criados (DRUCK, 1995 e 2002).

A idéia central é que, no que tange especificamente à questão da terceirização, as atividades que não compõem o chamado núcleo central da empresa sejam repassadas para outras empresas. O fato é que esse processo tem um forte impacto para as mulheres na medida em que as mesmas concentram-se no setor de serviços, assim como nas micro e pequenas empresas, e menos nas grandes empresas. Estas sim, as grandes responsáveis por esse processo de terceirização.

Dentro de uma leitura mais geral, e certamente nada otimista, quanto à possibilidade de se atenuar as assimetrias existentes entre homens e mulheres, Joffily (1994) afirma que uma das características mais peculiares dessa reestruturação produtiva é justamente a exclusão. E isso ocorre, segundo ele, devido a alguns fatores. Um deles, é que a força de trabalho passa a ser estratificada, como numa pirâmide. No topo ficam os empregados das grandes empresas; mais abaixo, situam-se os trabalhadores precários e parciais, no setor informal; logo em seguida, na base, encontram-se os desempregados, dos quais muitos nunca arrumarão trabalho, pois caíram no desemprego estrutural.

Na realidade, existem razões objetivas para justificar comportamentos pouco otimistas. Elas surgem, por exemplo, do fato de que o novo paradigma produtivo, que tem lugar a partir do processo de reestruturação produtiva em curso, se utiliza de uma segmentação de qualificação. É perfeitamente visível a separação que ocorre, no interior das empresas, entre o núcleo central da força de trabalho, o qual é constituído quase que integralmente por trabalhadores do sexo masculino, estáveis, qualificados e com remuneração relativamente elevada e a chamada força de trabalho periférica, que é formada por um grupo de trabalhadores semi-qualificados com remuneração significativamente mais baixa, com um elevado número de mulheres que trabalham com contratos temporários de curto prazo e que são demitidas a depender do comportamento da atividade econômica, representando desse modo os elos mais frágeis da cadeia de subcontratação (LEITE; POSTHUMA apud POSTHUMA; LOMBARDI, 1996).

Ainda dentro desse debate, pode-se encontrar uma outra argumentação que, de igual modo, conduz a uma avaliação pouco positiva. Kreling (2000) lembra que nesse contexto de

reestruturação produtiva, altera-se profundamente o perfil da qualificação do trabalhador. Daí resulta que a formação escolar básica se torna um requisito fundamental. Com efeito, os trabalhadores mais qualificados – com um mais elevado grau de instrução – passam a ter efetivamente maiores chances de permanecerem no emprego, além do que passam a se beneficiar com as oportunidades de treinamento e com maiores e melhores perspectivas de ascensão profissional. Sendo esta a realidade, tal autora conclui que

[...] o fato de grande parte das mulheres inseridas na indústria estarem ocupando as funções consideradas menos qualificadas, cujo exercício não exige um maior grau de instrução, parece ampliar as desigualdades de gênero existentes, uma vez que os espaços ocupacionais que estão sendo transformados e/ou criados a partir das mudanças tecnológicas e organizacionais destinam-se, ao que tudo indica, muito mais a trabalhadores masculinos (Kreling, 2000, p. 37)

Outros autores, a exemplo de Neves (2000), chegam à conclusão semelhante. Para ela, há um número cada vez maior de trabalhadores e, em especial, de trabalhadores do sexo feminino, cuja inserção no processo produtivo vêm se operando ao longo da cadeia produtiva que se utiliza do trabalho taylorista/fordista, do trabalho precarizado e de contratos temporários assentados na tão questionada lógica da redução de custos. Nesse novo esquema, os maiores níveis de qualificação são destinados a um grupo de trabalhadores, não raras vezes do sexo masculino, situados nas empresas de ponta da cadeia produtiva. Diferentemente dos trabalhadores que atuam na periferia da cadeia produtiva, para tais trabalhadores exige-se um perfil dinâmico, polivalente, que seja capaz de responder rapidamente às exigências colocadas pela flexibilidade produtiva, possibilitada pelas referidas mudanças tecnológicas e organizacionais.

Frente a essa perspectiva, Liedke e Holzmann (2000) asseguram que a expectativa inicial, levantada por muitos autores, que a introdução de mudanças tecnológicas e organizacionais dentro do contexto da reestruturação produtiva acabaria por implicar no estreitamento da distância social entre os indivíduos que ocupam os postos de trabalho tidos como qualificados e semi-qualificados, o que levaria, por certo, à generalização de condições de trabalho menos penosas, mais limpas e homogêneas, não tem se confirmado.

Imaginava-se, na verdade, que devido à introdução de novas tecnologias microeletrônicas, lograr-se-ia chegar a uma situação de superação da divisão sexual do trabalho sendo garantido, portanto, igualdade de condições para homens e mulheres no mercado de trabalho, dado que seriam eliminadas as tarefas pesadas, sujas e insalubres; “próprias” para o desempenho masculino. No entanto, a conformação desse cenário não tem sido observada.

Desse modo, não causa espanto que na esfera produtiva da indústria, a hipótese de que a força de trabalho feminina passaria a encontrar melhores condições de inserção não se tenha verificado com a introdução de novas tecnologias e métodos organizacionais. Embora se observe, para alguns outros setores da atividade econômica, particularmente nos bancos e no comércio, ou em casos específicos e localizados, novos padrões de ascensão profissional da mulher, a tendência geral parece indicar a permanência da concentração da força de trabalho feminina entre os trabalhadores menos valorizados.

Nesse ponto, torna-se importante salientar, conforme aponta Neves (2000), que a relação entre tecnologia e trabalho feminino, parece ser definida muito mais pelo conteúdo ideológico, que discrimina as mulheres, do que pela competência técnica. Ela chega a essa assertiva, tomando como pressuposto que a qualificação profissional é fundamental quando o que se quer é analisar as diferenças entre as tarefas femininas e masculinas. Na sua compreensão, a qualificação atribuída às mulheres é definida pela educação informal e pela experiência na realização das tarefas domésticas. O problema é que a tal qualificação não se confere um reconhecimento, advindo daí o fato das mulheres serem discriminadas.

Com efeito, as mulheres enfrentam grandes dificuldades para conseguir uma inserção melhor posicionada no mercado de trabalho, assumindo, por exemplo, os cargos de liderança. De acordo com as informações coletadas por Wirth (2004), os dados de diversos países mostram que a representação das mulheres nesses postos, especialmente nos níveis hierarquicamente mais elevados, continua sendo marcadamente insuficiente.

Segundo essa pesquisadora, as estatísticas mais recentes a nível mundial mostram que as mulheres continuam aumentando sua participação nos postos gerenciais, porém esta taxa de progressão revela-se lenta, irregular e às vezes desalentadora para as mulheres. Prova disso é que no grupo de países para os quais se dispõe de informações, em alguns se registram pouca ou nenhuma mudança, ao passo que em outros se chega, mesmo, a constatar decréscimos de participação.

Ainda seguindo a leitura lançada por Wirth (2004), a débil e persistente participação das mulheres nos empregos de direção indica que certos empregadores continuam tendo dificuldades para admitir que as políticas de promoção das mulheres no lugar de trabalho podem constituir-se em boas práticas empresariais. Na sua visão, a razão principal da permanência dessa situação reside no fato de que as responsabilidades familiares das

mulheres — a maternidade, a criação dos filhos, as tarefas gerais do lar — e o trabalho remunerado têm sido considerados, como regra geral, como coisas incompatíveis.

No seu entendimento, o empregado padrão e mais rentável para as empresas tem sido tradicionalmente do sexo masculino porque a vida familiar ou pessoal dos homens não incide em seu trabalho. Isso porque, os homens em geral conseguem “combinar” mais facilmente o trabalho e a família que as mulheres tendo em vista que eles contam, em grande medida, com as mulheres para que assumam as responsabilidades familiares e domésticas.

Em função da verificação desse cenário, argumenta Wirth (2004),

[...] nuevas políticas y estrategias para hacer frente a las responsabilidades familiares deben ser introducidas en todos los niveles de la empresa, no solamente para que la norma sea la utilización más equitativa del tiempo de los hombres y de las mujeres, sino también para armonizar positivamente las percepciones de los empleadores acerca de las capacidades de los hombres y de las mujeres y de su disposición a consagrar tiempo y esfuerzos al trabajo (Wirth, 2004, p. 20).

#### 5.2.3.1 Aspectos da realidade brasileira

Muitos estudos têm levantado — e comprovado — a tese de que as mudanças ocorridas na economia brasileira, a partir do final dos anos 1980 e início dos 1990, impactaram diferenciadamente o modo e as características da inserção (ocupação) de homens e mulheres no mercado de trabalho, implicando uma redução das assimetrias estruturais entre gêneros previamente existentes. Infelizmente, a conformação dessa situação não se deve à configuração de um quadro de melhoria generalizada das condições de operação do mercado de trabalho nacional.

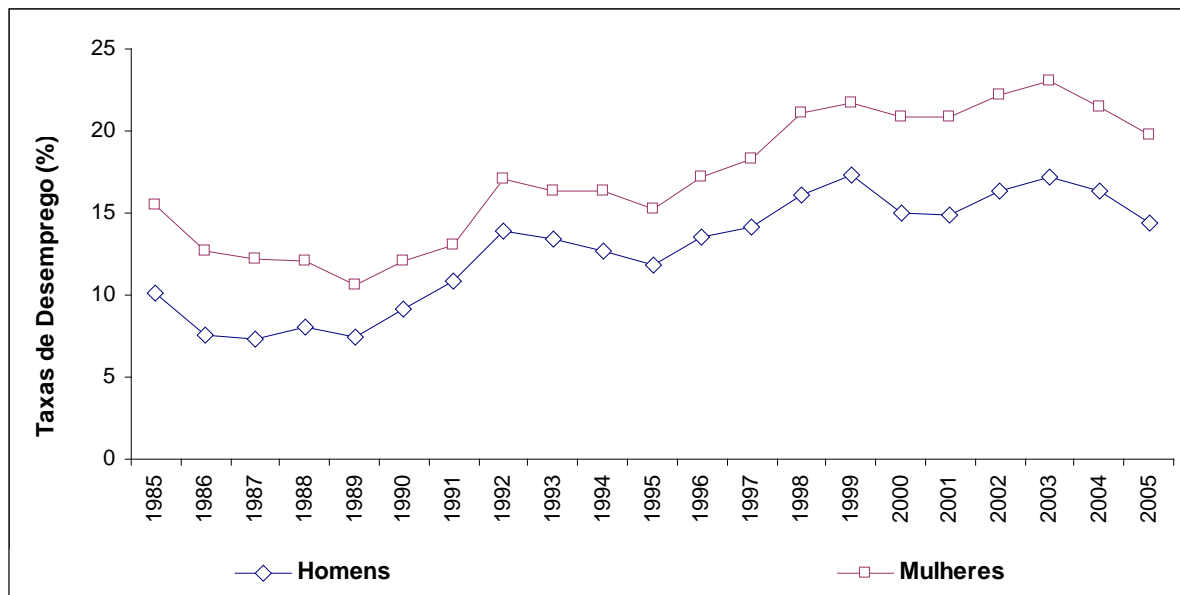
Conforme as indicações que já foram dadas, a situação desse mercado é bem outra. Já que a realidade não é favorável, há que se deve a redução das assimetrias entre homens e mulheres? Explorando os argumentos contidos em Borges e Guimarães (1997, 2000) e Souza (2001), pode-se dizer que esse fenômeno é decorrente de dois acontecimentos. O primeiro se refere a uma piora (precarização) da inserção (ocupação) masculina muito mais contundente do que aquela que foi constatada para as mulheres, o que leva a crer que as transformações que têm ocorrido na base produtiva da economia brasileira, não têm sido neutras do ponto de vista do gênero, visto que vêm afetando de forma diferenciada a inserção de homens e mulheres no mercado de trabalho.

O segundo, por sua vez, diz respeito à melhoria geral da inserção (ocupação) feminina, proporcionada por fatores como a elevação da sua escolaridade média. Isso certamente contribuiu para aumentar substancialmente, sob certos aspectos, o potencial de utilização de sua força de trabalho na medida em que o requisito escolaridade passou a ser fundamental, nos dias de hoje, para que qualquer trabalhador aspire uma inserção melhor posicionada no mercado de trabalho. As evidências têm indicado que em função do processo de reestruturação produtiva em curso na economia brasileira, desde o início dos anos 1990, os novos postos de trabalho que passaram a surgir, foram, na sua grande maioria, destinados aos trabalhadores com um maior grau de escolarização.

Feitas essas colocações, é preciso deixar claro que não se está aqui querendo passar uma falsa impressão de que esse estreitamento das assimetrias nos indicadores que definem e distinguem a participação dos indivíduos de ambos os sexos no mercado nacional têm conduzido a uma situação efetiva de igualdade de condições. Há, ainda, um longo caminho a percorrer nessa direção, haja vista que esse estreitamento das assimetrias, ainda não foi de molde a tornar, verdadeiramente, mais equilibrada e igualitária a participação dos homens e das mulheres na força de trabalho.

Prova dessa realidade pode ser encontrada, por exemplo, ao se contrapor os números referentes à taxa de desemprego das mulheres *vis-à-vis* a dos homens medidos para os anos de 1985 e 2005 (Gráfico 19). Muito embora tenha havido, nesse intervalo de tempo, um crescimento proporcionalmente maior do desemprego entre os homens (42,6%) do que entre as mulheres (27,1%) — fato esse que levou a uma aproximação da taxa de desemprego masculino da que foi aferida para o contingente feminino —, a taxa de desemprego das mulheres (19,7%) ainda é muito superior do que a registrada para os homens (14,4%), o que indica claramente que os indivíduos pertencentes ao universo feminino ainda são aqueles que encontram maiores dificuldades para se engajar numa atividade econômica remunerada. Veja que inicialmente, em 1985, a taxa de desemprego dos homens era 53,5% inferior que a registrada para as mulheres. Já no final da série, ou seja, em 2005, a taxa dos homens passa a ser 36,8% mais baixa que a apurada para as mulheres.

Comin e Araújo Guimarães (2002, p. 17), trabalhando com outras fontes de informação, chamam atenção para o fato de que “a partir dos anos 1990, a desocupação torna-se muito mais forte entre as mulheres, cujas taxas de desemprego se dissociaram do padrão até então compartilhado (embora com magnitudes diferentes) entre homens e mulheres”.

**Gráfico 19 – Taxa de desemprego, segundo sexo, Região Metropolitana de São Paulo, 1985-2005**

Fonte: PED RMSP - DIEESE/SEADE.

Se, ao invés do desemprego, passa-se a investigar as questões relativas à ocupação se identifica que as oportunidades de trabalho qualificadas para as mulheres — como o assalariamento no setor público e o com carteira assinada no setor privado — crescem em proporções inferiores às oportunidades de trabalho que encerram vínculos considerados mais frágeis. Mais uma vez, a constatação de tal fenômeno poderia ser interpretada de maneira mais favorável se não fosse acompanhado de diminuição destes tipos de inserção para os homens (SEADE, 2002b).

A situação de desvantagem das mulheres é constatada também nos baixos rendimentos que recebe, na esmagadora maioria das vezes inferiores aos dos homens, independentemente das horas trabalhadas, do setor de atividade onde se inserem, da posição na ocupação que desempenham, do seu nível de escolaridade e da sua idade. Observe-se que de um extremo ao outro da serie explicitada na Tabela 24 o diferencial de rendimento de homens e mulheres diminuiu bastante.

Contudo, é importante assinalar que esse diferencial, de uma forma geral, ainda se situa num patamar bastante elevado. Saiu-se de uma situação, em 1985, em que o rendimento das mulheres representava menos da metade do rendimento dos homens (47,9%), para uma outra, em 2005, onde o rendimento feminino é equivalente a 64,2% do auferido pelo público masculino. Essa aproximação do rendimento dos indivíduos dos dois sexos não decorreu do fato das mulheres terem passado a ser mais bem remuneradas, mas se deveu a uma queda maior do rendimento dos homens (-50,3%) comparativamente à redução verificada entre elas (-33,4%).

**Tabela 24 – Rendimento médio real dos ocupados no trabalho principal(1), segundo sexo, Região Metropolitana de São Paulo, 1985-2005**

Anos	Rendimento Real Médio (R\$ de novembro de 2005)			
	Total	Homens	Mulheres	Mulheres/Homens (%)
1985	2.048	2.550	1.221	47,9
1986	2.237	2.779	1.387	49,9
1987	1.738	2.121	1.127	53,1
1988	1.596	1.958	1.035	52,9
1989	1.739	2.126	1.156	54,4
1990	1.510	1.839	1.012	55,0
1991	1.292	1.582	883	55,8
1992	1.158	1.421	790	55,6
1993	1.300	1.596	892	55,9
1994	1.389	1.711	944	55,2
1995	1.565	1.906	1.095	57,5
1996	1.559	1.892	1.112	58,8
1997	1.563	1.877	1.141	60,8
1998	1.512	1.795	1.131	63,0
1999	1.427	1.688	1.091	64,6
2000	1.340	1.606	994	61,9
2001	1.221	1.456	931	63,9
2002	1.121	1.322	867	65,6
2003	1.049	1.243	810	65,2
2004	1.065	1.258	831	66,1
2005	1.060	1.267	813	64,2

Fonte: PED RMSP - DIEESE/SEADE.

(1) Excluídos os assalariados e os empregados domésticos assalariados que não tiveram remuneração no mês, os trabalhadores familiares sem remuneração salarial e os trabalhadores que ganharam exclusivamente em espécie ou benefício. Inflator utilizado: ICV do DIEESE.

A literatura especializada, conforme se apurará em maiores detalhes no próximo capítulo, geralmente atribui a ocorrência desse diferencial de rendimentos entre homens e mulheres a pelo menos dois fatores. Um deles é que a ocupação feminina está concentrada em poucos setores e atividades da economia (justamente naqueles que oferecem as menores remunerações), além do que as mulheres situam-se em posições de menor prestígio e importância nas empresas, o que faz com que elas tendam a ganhar menos que os indivíduos do sexo oposto (Alves; Amorim e Cunha, 1997). Um outro se refere ao baixo nível de sindicalização das trabalhadoras, bem como ao reduzido poder de negociação da maior parte dos sindicatos ligados a ramos do setor terciário, nos quais há uma concentração da ocupação feminina.

Em função do que foi dito até aqui em relação à inserção de homens e mulheres no mercado de trabalho, uma questão merece destaque — visto que é crucial para se ter à noção exata do que realmente significa esse fenômeno de redução das assimetrias —, qual seja, a de que se deve estar atento ao fato de que essa aproximação se processa num contexto caracterizado por



grandes mudanças no mercado de trabalho nacional, as quais se expressam numa crescente flexibilização dos vínculos empregatícios e na ampliação do número de trabalhadores que exercem atividades informais, bem como na elevação das taxas de desemprego.

Ou seja, tal fenômeno se dá em função de uma piora generalizada das condições de funcionamento e operação do mercado de trabalho nacional. Procede-se, a bem da verdade, para aproximar as condições de homens e mulheres a certo nivelamento por baixo. E é justamente por isso que o desenho atual desse mercado, de maior semelhança entre os indivíduos dos dois sexos, deve ser visto com muitas ressalvas.

Há estudiosos, a exemplo de Borges e Guimarães (2000), que, pensando sobre essa realidade, convidam a refletir sobre um fato deveras interessante: um processo de feminização que se encontra em pleno curso no mundo do trabalho. Segundo o ponto de vista que sustentam, a configuração desse quadro não se resume — como muitos, de pronto, poderiam pensar — ao movimento de ampliação do contingente de mulheres que a cada dia passam a se incorporar a esse mundo, mas, decorre, sobretudo, da generalização feita pelo sistema capitalista — para homens e mulheres — de um padrão que foi atribuído a elas, como tipicamente “feminino”, de incorporação ao mercado de trabalho: empregos ou ocupações de baixa qualidade (inexistência de proteção social, baixa remuneração, jornada parcial, reduzidas possibilidades de ascensão profissional, baixo nível de organização política).

Existem trabalhos que apontam para o fato de que a utilização da força de trabalho feminina no processo de reestruturação produtiva ocorre, fundamentalmente, por meio de jornadas parciais, contratos por tempos determinados, trabalhos a domicílio, onde se utiliza a qualificação informal que as mulheres adquirem na execução do trabalho doméstico, mas sem nenhuma forma real de valorização do trabalho feminino. Ao invés disso, elas são submetidas a condições de trabalho precárias e inseguras, caracterizadas por baixas remunerações, pela realização de tarefas simultâneas e flexíveis — ocasionando intensificação do ritmo de trabalho — e pela perda de direitos legais (NEVES, 2000).

#### **5.2.4 Ampliação da chefia feminina nas famílias**

Toda essa discussão, empreendida até aqui, que procurou dar conta do fenômeno de ampliação da participação das mulheres no mercado de trabalho, já indicava uma modificação na hierarquia de poder dentro da família. Entretanto, toda a argumentação desenvolvida com

vistas a discutir essa maior participação não incorporou um de seus subprodutos mais importantes que é, justamente, a mudança de gênero na manutenção da família.

Na nova correlação de forças que se forma no interior da família tem sido cada vez mais intensa a presença de mulheres responsáveis, fato esse que acresce as suas responsabilidades, as quais, já, há algum tempo, extrapolam o campo do afetivo, passando, também, a apresentar um caráter relacionado ao provimento das condições materiais que permitem a manutenção de suas famílias. De acordo com as estatísticas divulgadas pelo IBGE, no Brasil é bastante representativa a proporção de famílias (29,4%) sob responsabilidade de mulheres (Tabela 25).

**Tabela 25 – Chefes de família segundo o sexo e as Unidades da Federação\*, Brasil, 2004**

Unidades da Federação	Chefes de Família (%)	
	Masculino	Feminino
Distrito Federal	59,1	40,9
Roraima	66,1	33,9
Pernambuco	67,1	32,9
Rio de Janeiro	68,2	31,8
Sergipe	68,4	31,6
Bahia	68,7	31,3
Ceará	68,8	31,2
Minas Gerais	69,5	30,5
Amapá	70,1	29,9
Alagoas	70,4	29,6
Paraíba	70,4	29,6
Rio Grande do Sul	70,6	29,4
São Paulo	71,0	29,0
Pará	71,2	28,8
Amazonas	71,3	28,7
Maranhão	71,4	28,6
Espírito Santo	71,9	28,1
Rio Grande do Norte	72,2	27,8
Piauí	72,3	27,7
Goiás	72,4	27,6
Mato Grosso do Sul	73,3	26,7
Acre	73,6	26,4
Paraná	74,5	25,5
Tocantins	74,7	25,3
Mato Grosso	74,9	25,1
Rondônia	76,2	23,8
Santa Catarina	76,5	23,5
Total Brasil	70,6	29,4

Fonte: IBGE/ Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios-PNAD.

\* Refere-se a todas as pessoas, de todas as idades, residentes em domicílios particulares.

Nesse ponto é preciso esclarecer que existe toda uma discussão a respeito da expressão “chefe de família”, que é considerada diferente de “responsável pela família”. Este último conceito é a forma como os demais membros identificam a pessoa de referência e não está necessariamente relacionado com questões de provimento financeiro, mas com uma hierarquia culturalmente definida.

A configuração dessa realidade em que cada vez mais as mulheres ocupam a posição de responsável pela família — tendo sob seus ombros todas as responsabilidades que a investidura dessa condição acarreta — deve ser avaliada com extremo cuidado, pois ao mesmo tempo em que indica algo positivo como, por exemplo, a emancipação feminina, pode, também, ser resultado da ocorrência de algumas situações bastante delicadas que as levam, de forma compulsória, a assumir esse posto, com ou sem a presença da figura masculina na estrutura familiar.

Ao se discutir essa questão torna-se imprescindível ter em mente que em alguns casos, não raramente observados, a elevação da mulher (cônjuge) à condição de responsável pela família se dá por circunstâncias traumáticas. Uma dessas situações é quando o homem, que ocupa tradicionalmente a posição de responsável pela família, por algum motivo abandona mulher e filhos. Nesta circunstância, não resta alternativa à mulher senão assumir compulsoriamente a condição de responsável pela família. Uma outra situação em que isso ocorre, e que é igualmente traumática, e não menos comum no Brasil, é quando o homem envereda pelo caminho do alcoolismo, condição esta que o deixa, moralmente, incapacitado para continuar exercendo a sua atribuição de principal responsável pela família<sup>88</sup>.

Se, de um lado, não há como negar a existência desses fatores circunstanciais que elevam a mulher à condição de responsável pela família, de outro não se pode esquecer que ainda hoje, mesmo em face do avanço que as mulheres galgaram em todas as áreas e, sobretudo, no mercado de trabalho — contexto esse em que apresentam grande competência —, a família brasileira insiste em não se desvincular das suas origens históricas, as quais, como já se pontuou, estão intimamente imbricadas e relacionadas aos valores da sociedade dita patriarcal.

Com efeito, conforme aponta Teruya (2002), a família brasileira manteve a moral patriarcal como medida. Segundo ela, isso pode ser facilmente percebido, entre outras coisas, no fato de que ainda, constitui-se uma questão de tabu a virgindade feminina, ao tempo que se consagra como algo fundamental a virilidade masculina. Acrescente-se a isso a dupla estrutura familiar — que é subproduto da nossa sociedade escravista — balizada, de um lado, pela representação do núcleo conjugal e seus filhos, e de outro, pela violação dos direitos dos menos afortunados.

---

<sup>88</sup> Outros aspectos que também concorrem para colocar as mulheres na condição de chefes de família são: as separações, os divórcios, a viuvez e a existência de mulheres que nunca se casaram, mas tiveram filhos.

Pesquisas recentes sobre a família brasileira indicam, claramente, a permanência dessa moral. Mesmo em face de circunstanciais que, em tese, seriam completamente desfavoráveis à sua permanência — como é o caso, por exemplo, daquelas famílias onde o principal provedor é do sexo feminino — não raras são as vezes em que ela se apresenta incólume. Essa foi uma das conclusões de Mendes (2002) — em trabalho onde discute a complexidade e ambigüidade da chefia feminina nas famílias<sup>89</sup> — possibilitadas a partir dos discursos das mulheres que entrevistou. Veja, a seguir, umas das falas dessas mulheres.

Mulher, acho que o chefe da casa é ele, ta certo que eu é que boto o dinheiro, mas sabe como é, o homens é que termina mesmo mandando na mulher e na casa, não tem jeito não, isso vem de muito tempo. (...) se eu for decidir tudo aqui em casa é só pra gente arengar todo dia, aí eu deixo como ta, é melhor né? (MENDES, 2002, p. 7).

De uma forma geral, de acordo com o relato dessa autora, quando perguntadas sobre a chefia da casa as mulheres apresentavam o seguinte comportamento:

[...] embora a maioria se assumisse como chefes, alegando manterem a casa e ditarem as regras, colocando-se, assim, como sujeitos da mudança, muitas atribuíam ao companheiro a chefia da casa, embora reconhecendo serem elas as responsáveis pela manutenção financeira do domicílio, configurando-se como agentes da permanência (MENDES, 2002, p. 6).

Segundo o argumento dessa autora, a conduta de algumas mulheres de assumirem uma postura mais tradicional — delegando ao homem a condição de chefe — está provavelmente associada a uma forte internalização do processo de socialização, que define culturalmente os papéis sexuais e suas posturas. É evidente que essa postura vem perdendo força, mesmo que de forma paulatina, na medida em que, a cada dia, surgem novos elementos que concorrem para que a sociedade passe a encarar homens e mulheres como sendo passíveis de gozarem dos mesmos direitos e deveres. Esse é alias um dos sinais daquilo que se entende por modernidade na família.

Na compreensão de Salles e Tuirán (1996 apud Arriagada, 2002), essa modernidade na família se expressaria no exercício de direitos democráticos, na autonomia de seus membros e

---

<sup>89</sup> A observação das camadas sociais de onde provêm essas mulheres que assumem o posto de chefes de família é um recurso importante, quando o que se quer é desvendar se essa chefia se faz acompanhar, ou não, por um esquema que resulte em uma maior emancipação feminina. Seguindo a interpretação de Mendes (2002, p. 2) “a relação trabalho e emancipação feminina parecem convergir mais nas camadas médias do que nas camadas populares, nesta o elemento motivador e primordial do ingresso ao trabalho e, na maioria das vezes, a luta pela sobrevivência. As mulheres das camadas mais pobres, além de possuírem um baixo nível educacional e qualificação, estão inseridas em grande parte no mercado informal, em péssimas condições de trabalho e salários. Já as mulheres provenientes das camadas médias e altas são geralmente melhor instruídas e qualificadas para enfrentar as novas exigências do mercado. Elas colocam-se em bons postos de trabalhos, recebem melhores salários, e o ingresso se dá muito mais por uma questão de independência, autonomia ou poder de consumo, do que por questões de pobreza e sobrevivência”.

em um maior equilíbrio na repartição do trabalho (doméstico e social), das oportunidades e na tomada de decisões familiares. Tratar-se-ia, portanto, da configuração de uma nova relação baseada em assimetrias matizadas por pautas democráticas.

A despeito dessa tendência de maior equilíbrio na divisão dos afazeres domésticos, a PNAD 2004, aponta uma situação em que as mulheres seguem sendo as principais responsáveis pelas atividades domésticas e pelo cuidado com os filhos e demais familiares, o que representa uma sobrecarga para aquelas que também realizam atividades econômicas. Exemplificando concretamente essa sobrecarga, confronte-se a grande diferença existente entre a dedicação masculina e a feminina aos afazeres domésticos: as mulheres gastam nessas atividades, em média, quase duas vezes e meia mais tempo que os homens, ou seja, elas dedicam 25,5 horas e eles 10,6 horas. Diante da verificação dessa desproporção existem pesquisadores que defendem o argumento de que seria legítimo considerar esta categoria como trabalho não remunerado e não mais como inatividade econômica, como até então tem sido feito (BRUSCHINI, 2006).

Por certo, no formato de família que hoje se observa as relações hierarquizadas, que predominavam no passado, cederam lugar a relações mais igualitárias. Sendo assim, nessa sua nova configuração, essa instituição trava uma luta intestina — que é cheia de entraves, de idas e vindas — onde procura romper com os valores tradicionais e patriarcais, e passa a valorizar as opções e a vida pessoal de seus integrantes, assim como tudo o que ocorre no campo do privado e do subjetivo (CIOFFI, 1998).

Essa luta, segundo o ponto de vista defendido por alguns estudiosos, a exemplo de Giddens (1993), parece ser a grande questão estrutural da família moderna. De acordo com os argumentos que levanta, ocorre nessa instituição — como em nenhuma outra época e cada vez mais claramente — a tentativa de afirmação da individualidade, movimento esse que leva ao rompimento dos valores impostos pela tradição, ocasionando, por conseguinte, uma verdadeira transformação da intimidade.

Todavia, isso não significa, tal como coloca Sarti (1996), uma completa ruptura e abandono das obrigações e das responsabilidades características dos vínculos familiares. Diante desse contexto, não se pode enveredar por um caminho interpretativo que entenda essas profundas mudanças que ocorrem na família como sendo o resultado de uma espécie de padrão evolutivo, onde ela passa de um estágio, por assim dizer, inferior, para um outro mais

avançado. Destarte, o mais correto ao tentar compreendê-la é ter em mente que na contemporaneidade tal instituição é capaz de, simultaneamente, abarcar relações ditas modernas e outras vistas como tradicionais. A visualização desses dois tipos de relação depende, como já se antecipou, para que setor da sociedade se esteja observando.

Quando se voltam os olhos, por exemplo, para os setores médios da população, do ponto de vista do rendimento, facilmente se constata situações que configuram a presença dessa nova família que a mídia e a indústria cultural insistem em tornar modelo para toda a sociedade. Entretanto, quando se apontam as lentes de análise para os segmentos menos abastados se verifica a presença de valores familiares tidos como tradicionais.

## CAPÍTULO 5

### 6 DIVISÃO SEXUAL DO TRABALHO: ALGUNS OLHARES DA ECONOMIA E DA SOCIOLOGIA

No capítulo anterior, não se fez referência ao fato de que um dos elementos que estão por trás da maior pressão exercida sobre o mercado de trabalho pelas cônjuges e filhos — situação essa que, conforme ficou claro, suscitou uma redefinição da relação família-trabalho — é, indubitavelmente, a lógica da divisão sexual do trabalho. Reconhecer isso é, por demais, importante quando se tem a finalidade de proceder a uma análise dessa relação que não dissocie os elementos que compõem o quadro macro da sociedade e os que pertencem ao plano das relações internas à família.

Ao se adotar essa postura de análise não se incorre no erro de atribuir determinações unilaterais que conduzam ao equívoco de considerar as relações que se estabelecem no plano da esfera da reprodução e, portanto, das famílias como derivadas das situações que surgem na esfera da produção. Imaginar a situação inversa também seria um despropósito. O mais correto — e é essa a perspectiva que se persegue neste trabalho de tese — é insistir nos elementos que dão o tom da articulação dessas duas esferas que definem a relação família-trabalho (BARRÈRE; MAURISSON, 1992 *apud* MONTALI, 2000a).

Nessa medida, deve-se, neste capítulo, levar adiante uma discussão sobre a questão da divisão sexual do trabalho, tendo em vista que é através dela — como muito bem salienta Montali (2000) — que é feita a articulação entre a esfera da produção e as estruturas produtivas e a esfera da reprodução e as estruturas familiares. De acordo com o argumento defendido por Barrère e Maurisson:

[...] como a divisão do trabalho nas sociedades industriais opera ‘simultânea e indissolúvelmente nas duas instâncias’, não é suficiente estudar os efeitos da vida profissional sobre a família e o inverso. É necessário tratá-las em conjunto, sob uma mesma lógica que atribui ao homem e à mulher lugares específicos nessas duas estruturas. Não se pode, assim, ‘dissociar o estudo do lugar dos homens e das mulheres na produção de seu lugar na família. Estes se remetem sempre um ao outro (BARRÈRE; MAURISSON, 1992 *apud* MONTALI, 2000a, p. 4).

É, portanto, através do intermédio dos conceitos que norteiam as teorias que procuram explicar o fenômeno da divisão sexual do trabalho que se consegue mais subsídios para justificar, por exemplo, o fato de que a maior inserção da mulher no mercado de trabalho

nacional, fenômeno esse, amplamente, analisado no capítulo anterior, tem-se ainda se caracterizado — em que pese os avanços obtidos — por uma clara desvantagem em relação aos indivíduos do sexo oposto, tanto do ponto de vista da qualidade das ocupações criadas, quanto da perspectiva do rendimento.

Partindo dessa contextualização, procura-se, na seqüência, apresentar e discutir três concepções teóricas, de natureza econômico e social, para a compreensão das causas da segregação sexual e das diferenças salariais entre homens e mulheres no mercado de trabalho, quais sejam: 1) a escola neoclássica, 2) a escola institucional e 3) as teorias não econômicas e feministas, também conhecidas como teorias sociosexuais.

Ao fazer a leitura dos principais argumentos dessas três teorias que, cada uma ao seu modo, procuram explicar a situação de desvantagem enfrentada pelas mulheres no mercado de trabalho em comparação com os indivíduos do sexo oposto, opta-se por um posicionamento em favor da teoria feminista ou sociosexual em detrimento das outras duas, particularmente a neoclássica — nas suas várias matizes — e a do mercado de trabalho dual.

Essa tomada de partido justifica-se na medida em que se parte do entendimento de que as argumentações dessas duas últimas teorias são inadequadas para explicarem o funcionamento do mercado de trabalho, pois são construídas e/ou elaboradas a partir de pressupostos pouco aderentes ao mundo real, ignorando, muitas vezes, determinados aspectos históricos e culturais que são, absolutamente, indispensáveis quando se tem o propósito de apontar as causas que levam as mulheres a enfrentarem um contexto de maior fragilização quando decidem adentrar as fronteiras daquele mercado.

## 6.1 AS ABORDAGENS NEOCLÁSSICAS<sup>90</sup>

Uma questão importante e que merece ser tratada de saída quando o assunto é a contribuição dos economistas neoclássicos para a compreensão da segmentação entre homens e mulheres no mercado de trabalho é que inicialmente tal segmentação não se constituiu per se, tanto no trabalho teórico, quanto no empírico, em objeto de análise. Primeiramente, os economistas neoclássicos dedicaram atenção aos diferenciais de salário entre homens e mulheres. Assim sendo, o exame que fizeram da segregação foi, em grande medida, derivado das conclusões a

---

<sup>90</sup> As idéias defendidas aqui a respeito do pensamento dos economistas neoclássicos se apóiam fortemente nas argumentações de Blau e Jusenius (1985).



que chegaram acerca das questões relativas ao salário. Ou seja, constituía-se numa espécie de subproduto dessa primeira vertente de investigação (BLAU; JUSENIUS, 1985).

O mesmo é observado por Anker (1997), quando afirma que a maioria dos estudos publicados pelos economistas neoclássicos que tratam da segregação ocupacional entre homens e mulheres não se referem a essa temática em si, mas às diferenças salariais que ocasiona entre homens e mulheres. Portanto, não é de estranhar que muitas das teorias e explicações que abordam os determinantes da segregação ocupacional entre homens e mulheres e da desigualdade de remuneração entre os mesmos, o façam como se esses dois fenômenos constituíssem apenas um.

Todavia, esse tipo de tratamento é inadequado, pois as diferenças salariais entre os sexos são ocasionadas por vários motivos, dos quais a segregação ocupacional não é mais que um. Além do que a temática da segregação ocupacional entre os sexos é importante em si mesma.

Dentro da escola neoclássica existem duas abordagens que entram em desacordo ao explicarem as razões da existência do diferencial de salário entre homens e mulheres. Os membros da abordagem da “saturação” defendem a hipótese de que a baixa produtividade das mulheres que trabalham deriva do comportamento discriminatório dos empregadores. Enquanto isso, de outro lado, encontram-se os defensores de uma outra visão, fundamentada na teoria do capital humano, os quais entendem que a produtividade das mulheres é diminuta justamente porque as mesmas são detentoras de estoques relativamente baixos de capital humano acumulado.

Ademais, um outro conjunto de desencontros teóricos entre os economistas da tradição neoclássica surge com a rejeição, por parte de alguns, do pressuposto de um mercado de trabalho perfeitamente competitivo. Esses últimos enveredam por um caminho completamente diferente, ao insistirem na idéia das implicações dos monopólios sobre os salários, isto é, do poder do comprador — neste caso, do poder da firma — no mercado de trabalho (BLAU; JUSENIUS, 1985).

A teoria neoclássica toma como ponto de partida para sua explicação do fenômeno da segregação ocupacional, assim como o faz para explicar várias outras questões, os pressupostos de que os trabalhadores e os empregadores são, antes de tudo, indivíduos caracterizados pela racionalidade de suas ações e que os diversos mercados de trabalho operam eficientemente.

Essa idéia de eficiência, linha mestra que norteia a teoria econômica neoclássica, fundamenta-se na presunção de que tanto o trabalho quanto os demais fatores de produção são plenamente empregados. Os defensores dessa teoria afirmam que podem ocorrer períodos em que haja variações no pleno emprego dos fatores. No entanto, consideram tais variações como anomalias, ou disfunções do sistema econômico. Argumentam que mesmo que a economia, em algum momento, não esteja trabalhando com o pleno emprego dos fatores, há sempre uma tendência que a empurra para o pleno emprego.

Destarte, esses economistas acreditam que a situação normal é o equilíbrio estável de pleno emprego. As possíveis perturbações são, via de regra, atribuídas à interferência da esfera estatal ou de monopólios privados no livre jogo das forças de mercado. Segundo esse arcabouço teórico, a política social que garante o pleno emprego dos fatores é a do *laissez faire*, ou seja, a completa ausência da intervenção estatal no mercado.

A argumentação geral de tais economistas, do ponto de vista dos trabalhadores, é que eles lutam entre si pelos melhores empregos, tomando como parâmetros para a competição seus dotes pessoais (estudos, experiência, etc.), algumas circunstâncias condicionantes como, por exemplo, o fato de ter filhos pequenos, e suas preferências individuais, como, por exemplo, preferir trabalhar num ambiente que considere agradável. Já da perspectiva dos empregadores, sua tese principal é de que eles procuram maximizar seus benefícios, aumentando a produtividade e reduzindo os custos até onde seja possível; mas, devido à competência dos trabalhadores e ao fato dos mercados de trabalho serem eficientes, pagam a tais trabalhadores o produto marginal do seu trabalho.

### **6.1.1 A competição perfeita e a hipótese da saturação**

Nesse ponto, antes de explicitar quais os principais argumentos contidos no modelo de concorrência perfeita convém conceituar o que venha a ser saturação. Sinteticamente, se pode afirmar que a saturação consiste no estabelecimento de uma situação na qual exista uma interação de uma demanda relativamente baixa por um tipo específico de trabalhador com uma oferta relativamente alta desse mesmo tipo de trabalhador. Assim sendo, a saturação pode resultar tanto de uma situação onde haja um número excessivo de indivíduos treinados para uma dada ocupação ou conjunto de ocupações, quanto de uma outra situação onde exista um número excessivo de limitações impostas ao total do conjunto de ocupações abertas a um

grupo identificável de trabalhadores<sup>91</sup>.

Dito isso, a questão relevante é saber se o trabalho feminino enfrenta no mercado de trabalho uma situação de saturação. No entendimento de Bergmann<sup>92</sup>, por causa de restrições oriundas do lado da demanda, as mulheres estão confinadas a um reduzido número de ocupações. Tal restrição, argumenta essa autora, é a responsável pelo fato das mulheres receberem salários mais baixos e dos homens receberem salários mais altos que aqueles que certamente receberiam, caso não houvesse restrições à mobilidade entre homens e mulheres.

O que impressiona nesse esquema da saturação, como é de praxe nos modelos dos economistas neoclássicos, é a coerência lógica que encerra. Dentro da sua lógica interna, tanto homens quanto mulheres enfrentam uma situação de equilíbrio. Isso porque, os trabalhadores dos dois sexos ganham exatamente o valor correspondente à sua produtividade marginal. A justificativa para que as mulheres ganhem menos que os indivíduos do sexo oposto é encontrada no fato delas serem obrigadas a exercerem um número relativamente pequeno de ocupações nas quais a relação capital/produto é relativamente reduzida, sendo, por conseguinte, sua produtividade do trabalho menor que a produtividade apresentada pelos homens.

Na compreensão de Blau e Jusenius (1985), existem dois elementos-chave no raciocínio de Bergmann. O primeiro é que os trabalhadores são idênticos no que respeita à sua produtividade potencial, ou seja, são perfeitamente substituíveis entre si, mas, ao mesmo tempo, possuem características inerentes claramente diferenciáveis. Já o segundo elemento-chave, se refere ao fato de que os fatores que operam do lado da demanda são os responsáveis pela saturação.

Ainda segundo Blau e Jusenius (1985), se pode fazer, fundamentalmente, duas críticas ao esquema da saturação. Uma delas é que no mundo real a segregação ocupacional não parece decorrer exclusivamente das preferências esboçadas pelos empregadores. Além do mais, dentro do próprio esquema formulado, não se definem os reais motivos que levam tantos empregadores a não preferirem ter mulheres engajadas em determinadas ocupações, nem o porquê dessa aversão ser tão “forte” a ponto delas não serem compensadas por sua desutilidade diante das diferenças salariais prevalentes.

---

<sup>91</sup> Conforme destaca Blau e Jusenius (1985), a primeira menção ao que acabou sendo denominado saturação é encontrado em: Millicent G. Fawcett, “Equal Pay for Equal Work”, *Economic Journal*, n.º 28 (março de 1918), p. 1-6; F. Y. Edgeworth, “Equal Pay to Men and Women for Equal Work”, *Economic Journal*, n.º 32 (setembro de 1922), p. 431-457.

<sup>92</sup> Apud (Blau; Jusenius, 1985). De acordo com essas duas autoras, são em dois trabalhos de Bergmann da década de 1970, nos quais ela analisa a questão da segregação ocupacional, que se encontra a formalização da hipótese da saturação: “The Effect on White Incomes of Discrimination in Employment”, *Journal of Political Economy*, n.º 79 (março/abril de 1971), p. 294-313, e “Occupational Segregation, Wages and Profits when Employers Discriminate by Race or Sex”, *Eastern Economic Journal*, n.º 1 (abril/julho de 1974), p. 103-110.

A outra é que não é claro que a situação de uma substituibilidade perfeita entre homens e mulheres no processo de produção seja suficientemente geral para esclarecer todas as formas de segregação ocupacional. Assim, o esquema da saturação se presta muito mais a facilitar o conhecimento das conseqüências da segregação ocupacional do que a fornecer explicações sobre suas causas.

## **6.1.2 A competição perfeita e o enfoque do capital humano**

### 6.1.2.1 Os fatores que influenciam o lado da oferta

Para não fugir à tradição da teoria neoclássica, a teoria do capital humano, como uma de suas variantes mais importantes, é toda elaborada com base nos conceitos de oferta e demanda, só que os direcionando para o contexto do mercado de trabalho. Centrando suas considerações sobre o lado da oferta de mão-de-obra, os formuladores da teoria do capital humano entendem que o capital humano feminino é menor quando comparado com o capital humano masculino, tanto no que as mulheres aportam (menos instrução e qualificações menos aproveitáveis) quanto no que adquirem uma vez incorporadas ao mercado de trabalho (menos experiência que os homens, em função de fatores como o matrimônio e as responsabilidades domésticas ou de criação dos filhos, os quais dificultam substancialmente sua vida profissional ou a fazem intermitente). Seguindo essa linha de raciocínio, não há nada de injusto no fato das mulheres perceberem salários inferiores aos auferidos pelos homens, uma vez que as mesmas possuem uma produtividade inferior.

No intuito de buscar explicações que justifiquem o problema da segregação ocupacional, os defensores da teoria do capital humano partem da assertiva de que é sobre as mulheres que recaem, quase que única e exclusivamente, a responsabilidade do cuidado do lar e dos filhos. Tal ocorrência, entendem, reflete-se no fato de que para muitas mulheres as obrigações familiares acabam por traduzir-se em menor experiência laboral quando comparada à alcançada pelos homens, pois em geral forçam sua saída súbita e permanente da PEA, ou uma retirada temporária com o objetivo de cuidar dos filhos quando estes são pequenos.

Baseados nessas assertivas, os formuladores da teoria do capital humano chegam à conclusão que as mulheres, dotadas que são de racionalidade, escolhem aquelas ocupações nas quais, em termos relativos, a remuneração inicial seja alta, o rendimento proveniente da experiência seja baixo e o prejuízo decorrente da retirada temporária da vida ativa seja diminuto. Por

consequente, preferem ocupações em que seja mais fácil se inserir e que ofereçam jornadas de trabalho com duração flexível.

#### 6.1.2.2 Os fatores que influenciam o lado da demanda

Do lado da demanda, a tese levantada pelos defensores da teoria do capital humano é a de que muitos dos fatores que influem nas preferências dos homens e das mulheres por umas e por outras ocupações, acabam por influir também nas preferências dos empregadores pela contratação de trabalhadores do sexo masculino ou feminino. Assim sendo, o mais comum é que os empregadores ofereçam aos homens os postos de trabalho que exigem um nível de estudos relativamente alto e não às mulheres. Processo idêntico se dá na ocupação dos cargos onde os requisitos básicos sejam a experiência e a formação no próprio trabalho.

Motivos que vão desde o fato das mulheres terem maiores índices de absenteísmo (muito provavelmente devido, em parte, à responsabilidade que as obrigam a faltar o trabalho para cuidar de algum membro da família), passando pela alegação de que chegam com mais frequência atrasada ao trabalho (fato esse, também provavelmente motivado pelas responsabilidades familiares que lhes são conferidas), até a constatação de que possuem maiores índices de rotação quando comparados com os dos homens<sup>93</sup>, fazem parte do conjunto de explicações do lado da demanda por trabalho para justificar a segregação ocupacional por sexo.

Outros argumentos são levantados pelo lado da demanda de trabalho para justificar a discriminação contra o trabalho feminino, e que se materializa na forma da segregação ocupacional. Leva-se em conta, até mesmo, a necessidade de serem criadas instalações sanitárias separadas para as mulheres no local de trabalho. A necessidade de construção de creches, para que as mães deixem seus filhos pequenos, é um outro argumento que pesa contra as mulheres. Além disso, argumenta-se também que, em geral, as mulheres têm menos flexibilidade que os homens para ter sua jornada de trabalho diária estendida e para trabalharem em dia de descanso oficial.

Ainda discutindo os fatores responsáveis pela segregação ocupacional entre os sexos pelo

---

<sup>93</sup> Esse índice mais elevado de rotação entre as mulheres acaba por implicar num custo indireto significativo para os empregadores. Isso porque, a cada saída de uma trabalhadora, pelo menos em tese, os empregadores têm que contratar trabalhadores novos e formá-los. As causas desse índice de rotação ser mais alto entre as mulheres que entre os homens, decorre do fato das mulheres, quase sempre, abandonarem suas atividades profissionais para atender aos seus filhos quando esses são pequenos (e em alguns países ao contrair matrimônio).

lado da demanda de força de trabalho, é fundamental reconhecer que às vezes as leis e normas trabalhistas afetam diretamente a demanda de trabalhadoras. Existe toda uma legislação protetora que proíbe que as mulheres trabalhem em certas ocupações e em determinadas condições. Neste sentido, se pode vetar, por exemplo, o trabalho noturno, o trabalho subterrâneo em minas, o trabalho de carregamento de cargas pesadas. Há quem acredite que tal legislação é concebida com as melhores das intenções, no sentido de criar proteção em favor das mulheres. Não obstante, nos dias que correm, muitos observadores do mundo do trabalho consideram que algumas das leis que dão corpo a essa legislação se encontram defasadas. Isso tem, até certo ponto, forçado a Organização Mundial do Trabalho (OIT) a realizar esforços objetivando revisar os conteúdos de tais leis (ANKER, 1997).

Quando discute essa problemática da segregação ocupacional, Bulport (1987) afirma ser a legislação que regula o trabalho feminino, especialmente nos aspectos relacionados à limitação do tempo de trabalho das mulheres e à interdição do trabalho noturno, um elemento discriminador que, “sob o aspecto mistificador de precaução e prevenção dos problemas relacionados com a maternidade, são aspectos de uma confusão mais rica de perigos do que de garantias”. A rigor, é preciso assinalar que a grande maioria das ocupações vetada às mulheres deveria também o ser para os homens, na medida em que envolvem, quase sempre, um alto grau de insalubridade e/ou de periculosidade.

#### 6.1.2.3 O capital humano: homens x mulheres – qual é a questão central?

A maior novidade introduzida pela teoria do capital humano, em comparação com o esquema da saturação, é que homens e mulheres, agora, não são mais perfeitamente substituíveis entre si. Portanto, muito embora se tenha que levar em conta o fato que indivíduos de ambos os sexos possam ser similarmente distribuídos de acordo com as categorias de QI e de níveis educacionais, as mulheres acumulam, por assim dizer, menos capital humano em sua experiência no trabalho. Isso se dá, em virtude das mesmas passarem, proporcionalmente, um número menor de anos na PEA que os homens. Tal fato acaba por produzir uma situação de assimetria entre as respectivas produtividades de homens e mulheres.

Seguindo a linha de raciocínio dos idealizadores da teoria do capital humano, a qualidade do trabalho oferecida por homens e mulheres é função, fundamentalmente, do seu respectivo padrão de participação na força de trabalho. Dessa forma, como geralmente as mulheres apresentam taxas de rotatividade mais elevadas que as dos homens, se torna razoável supor

que esses últimos possuam uma força de trabalho mais bem qualificada. Assim sendo, justificar os diferenciais de produtividade entre homens e mulheres passa a ser tarefa simples. Nada mais justo que pagar aos mais qualificados, aos mais produtivos, os melhores salários.

#### 6.1.2.4 Os efeitos da família sobre o trabalho feminino

Um dos artifícios encontrados pelos economistas neoclássicos, pertencentes à vertente da teoria do capital humano, para justificar a situação de desvantagem das mulheres no mercado de trabalho, é recorrer à idéia de família. Não obstante, é imperioso notar, conforme destaca Galbraith (1985), que ao adotar essa estratégia tais economistas acabam numa simplificação extrema quando sustentam que a família é o mesmo que um indivíduo. Dessa forma, não levam em conta o fato que dentro do grupo familiar os indivíduos — marido, esposa, filhos, avós e outros parentes — certamente apresentam padrões de necessidades e gostos completamente diferentes. Essa postura é no mínimo estranha, pois, como é largamente reconhecido, uma das atitudes mais marcantes dos defensores dessa corrente do pensamento econômico é realçar o papel da decisão individual no sistema econômico.

A idéia fundamental dentro desse esquema, no qual a família passa a ser a categoria central de análise, segundo o entendimento de Galbraith (1985), é que identificado com o indivíduo, a família passa a distribuir a sua renda entre as várias utilizações, de modo que as satisfações sejam mais ou menos equivalentes na margem. Com efeito, esse é o tão velho e conhecido estado ideal de satisfação, ou dito de outro modo, o equilíbrio neoclássico do consumidor.

Nesse ponto, uma questão crucial é ressaltada por Galbraith. Na sua compreensão esse esquema traz consigo um problema óbvio: o de saber quais as satisfações igualadas na margem — as do marido, as da esposa, as dos filhos ou as dos avós e outros parentes. Essa parece ser na teoria neoclássica uma pergunta sem resposta, uma vez que todos os seus seguidores silenciam.

Procurando as razões que motivam esse comportamento por parte dos economistas neoclássicos, Galbraith levanta algumas suposições. Para ele,

[...] entre o marido e a mulher existe, evidentemente, um compromisso que se coaduna com a concepção mais idílica do casamento feliz. Cada parceiro matrimonial subordina suas preferências econômicas ao prazer maior da proximidade e da cama do casal. Ou só se casam indivíduos com listas idênticas de preferências. Ou num instrumento até agora despercebido pelo sacramento do matrimônio essas listas são igualadas dali por diante. Ou, quando diferem as listas de

preferências, disso se segue o divórcio, e o processo continua até que se juntem pessoas com listas idênticas. Ou a mulher, que na prática se encarrega da maior parte das compras, iguala suas preferências na margem, e o marido conforma-se em viver num estado inferior de satisfação. Ou o marido, como membro dominante da família, toma as decisões de acordo com sua lista de preferências e a esposa, resignada, coopera (GALBRAITH, 1985, p. 45).

Num tom irônico continua:

Com efeito, a família moderna não permite a expressão da personalidade e das preferências individuais. Exige uma extensa subordinação de preferências por parte de um ou de outro membro. Não se pode defender com facilidade a noção de que a sociedade econômica impõe a metade mais ou menos dos seus membros adultos que aceite o status subordinado. E essa noção não se concilia facilmente com um sistema de pensamento social que não somente dá valor ao indivíduo, mas também lhe aclama o poder. Assim sendo, a economia neoclássica resolve o problema sepultando a subordinação do indivíduo dentro da família, cujas relações íntimas ignora. Em seguida, recria a família como consumidor individual. E a isso se cinge a questão. O economista não invade a intimidade familiar (GALBRAITH, 1985, p. 45).

Como seria de se esperar, os economistas neoclássicos buscaram, também aqui, fundamentar suas concepções em algum princípio que lhes parecesse racional. Nesse sentido, admitem que as funções de utilidade das unidades familiares incluem não apenas o lazer e os bens derivados do trabalho desempenhado no mercado mas, também, bens oriundos do trabalho não mercantil — aquele que tradicionalmente é executado por mulheres. Assim sendo, dentro do princípio da maximização da utilidade do grupo familiar, a decisão de não ofertar sua força de trabalho de forma regular, isto é, de acumular um baixo estoque de capital humano, como já indicado anteriormente, aos olhos dos economistas neoclássicos constituiu-se numa atitude racional (BLAU; JUSENIUS, 1985).

Ou seja, conseguem encontrar elementos de racionalidade no fato das mulheres permanecerem no lar, encarregada das atividades domésticas. No entendimento de tais economistas, o fato da mulher não trabalhar assalariadamente maximiza a eficiência de sua economia doméstica, apesar do paradoxo dela não acumular capital humano e perpetuar a sua dependência em relação ao marido (PENA, 1981).

#### 6.1.2.5 A teoria do capital humano e suas fragilidades

Feitas essas considerações, sobre alguns dos aspectos que conformam a teoria do capital humano, se torna importante mencionar que vários são os problemas que surgem quando se adota essa teoria para interpretar a questão da segregação ocupacional entre os sexos. Em outras palavras, algumas ocorrências vêm colocando as proposições fornecidas pelo



pensamento neoclássico, ou mais precisamente pela teoria do capital humano, em xeque.

A título de exemplo, se pode citar o fato de que as quantidades de trabalho necessárias para atender ao lar e aos filhos têm decrescido, substancialmente, nos últimos anos, em muitos países. Isso se deve à circunstância de que, em quase todas as partes, se tem elevado a idade do matrimônio, se observa uma redução da fecundidade das populações e vem se intensificando, num ritmo cada vez maior, o uso de aparelhos eletrodomésticos.

Ademais, a realidade concreta explicita imperfeições inequívocas na sua linha de raciocínio. Muitas das ocupações onde predominam pessoas do sexo masculino, como por exemplo, motorista de caminhão, não requerem mais qualificações e conhecimentos que àquelas que são exigidas para algumas ocupações tidas como tipicamente femininas como secretária, mas nem por isso as secretárias ganham mais que os motoristas de caminhão.

Além disso, é importante destacar que somente a confiança que a teoria do capital humano deposita na primazia da família na vida feminina poderia explicar uma tendência maior que as mulheres têm de permanecerem em ocupações de “qualificação inferior”. Some-se a isso o fato de que no esquema proposto pelos economistas neoclássicos, particularmente os formuladores da teoria do capital humano, não existe nenhum tipo de reconhecimento ou preocupação em relação às imposições sociais que limitam a liberdade das mulheres a decidirem seu próprio destino, a tomarem suas próprias decisões, ou influenciam a forma como os outros, a exemplo dos empregadores, tomam decisões sobre elas. Dentro dessa perspectiva, consideram que as decisões tomadas pelas mulheres de se tornarem secretárias ou enfermeiras e não supervisoras ou farmacêuticas são encaradas como uma questão de preferência pessoal (BLAU; JUSENIUS, 1985).

Além disso, deve-se mencionar que o modelo do capital humano é questionável porque se baseia em um fator indefinido, as denominadas preferências, para explicar por que as mulheres “escolhem” uma dada ocupação ou privilegiam uma atuação fora dos limites do mercado, sem, contudo fornecer uma teoria subjacente que seja capaz de explicar tal comportamento. Aqui há de se chamar atenção, também, para o fato de que no esquema da teoria do capital humano apenas as mulheres e num número tão expressivo terem tais gostos — conforme evidenciado pela sua distribuição ocupacional.

### 6.1.2.6 As explicações teóricas complementares

Tendo em vista a falta de consonância entre as assertivas da teoria do capital humano sobre as razões de se ter uma estrutura do mercado de trabalho marcada pela presença da segregação ocupacional entre os sexos e a realidade vivenciada no mundo real, os economistas neoclássicos passaram a perceber que a diversidade de características existentes entre os dois sexos, especialmente aquelas relacionadas ao grau de instrução, nível de qualificação e experiência, não bastava para justificar a persistência da segregação profissional e do desnível salarial entre homens e mulheres. Daí é que surge o esforço de buscar explicações teóricas complementares capazes de responderem às críticas feitas à teoria do capital humano.

- **A tese da inclinação dos empregadores a discriminar**

Uma primeira explicação é a que sustenta a tese da inclinação dos empregadores a discriminar. Segundo essa perspectiva, os empregadores miram com prejuízo a certos trabalhadores. Em verdade, se discrimina contra as pessoas que se diferenciam por características visíveis, tais como a etnia, a menor validez, a idade e o sexo. Nesse esquema, afirma-se que os empregadores incorrem em “desutilidade” (entendida aqui como um gasto) se optam por contratar uma pessoa do coletivo discriminado. Por conseguinte, os empregadores comportam-se racionalmente quando contratam menos pessoas desse coletivo, já que evitam tal “desutilidade”.

Um problema que existe dentro da lógica que consubstancia a linha de raciocínio dos defensores dessa tese é que mesmo admitindo que alguns empregadores sejam propensos à discriminação, o alto grau de coincidência que se processa entre homens e mulheres no que diz respeito à qualificação, preferências, etc., deveria produzir uma situação na qual tanto homens quanto mulheres estivessem bem representados em todas as ocupações, coisa que não se verifica.

De acordo com Anker (1997), a resposta para esse problema pode ser encontrada na existência de valores e estereótipos sociais muito arraigados no âmago da sociedade (fato esse que poderá ser visto mais adiante), bem como no conjunto de proposições apresentadas pela teoria da parcelação do mercado de trabalho.

- **A tese das diferenças compensatórias**

Os defensores dessa tese procuram elementos para esclarecer a preferência das mulheres por certas ocupações e o porquê das remunerações mais baixas das profissões tipicamente

femininas. Para tanto, levantam a hipótese que as mulheres preferem determinadas ocupações porque desejam evitar condições de trabalho desagradáveis e perigosas.

Afirmam, também, que as mulheres preferem trabalhos que lhes assegurem garantias como seguro contra doença e creches para seus filhos. Sendo assim, acreditam que evitar os trabalhos desagradáveis e perigosos se constitui num instrumento muito poderoso quando o homem é o principal mantenedor da família, e os rendimentos obtidos pelas mulheres têm importância secundária no orçamento familiar. Nessas circunstâncias, entendem que a menor remuneração das ocupações ditas femininas é justificada pelo fato de uma parte dela ser paga fora do salário, na forma de benefícios.

A bem da verdade, não se pode negar que essa argumentação contém algum princípio de verdade, particularmente, em si tratando de países onde os valores culturais acabam por restringir os empregos aos quais as mulheres têm acesso. Não obstante, tal tese não se sustenta quando são considerados os países em que o percentual de atividade feminina é elevado, ou quando são as mulheres as principais mantenedoras da família.

Além do mais, cabe chamar atenção para o fato que o desfrutar de condições de trabalho agradáveis parece uma explicação pouco verossímil para justificar as baixas remunerações que são pagas a quem executa ocupações tipicamente femininas. Certamente, muitas mulheres não encontram na execução dos seus trabalhos condições que possam ser tidas como agradáveis.

### **6.1.3 O modelo do monopsonio**

Diferentemente daquilo que é preconizado dentro do modelo de concorrência perfeita, onde, conforme mencionado anteriormente, o salário do trabalhador é igual a sua produtividade marginal e as diferenças salariais entre homens e mulheres se justificam pelo fato dessas últimas deterem um menor nível de capital humano acumulado, no modelo do monopsonio<sup>94</sup> defende-se a idéia que é perfeitamente possível que um trabalhador receba um salário inferior ao valor do seu produto marginal. Para isso, basta que se veja diante de um monopsonista.

Diferentemente daquilo que é preconizado dentro do modelo de concorrência perfeita, onde, conforme mencionado anteriormente, o salário do trabalhador é igual a sua produtividade

---

<sup>94</sup> Inicialmente esse modelo foi apresentado por Joan Robinson em *The Economics of Imperfect Competition*; e, posteriormente, 1973, desenvolvido por Janice Madden em *The Economics of Sex Discrimination*.

marginal e as diferenças salariais entre homens e mulheres se justificam pelo fato dessas últimas deterem um menor nível de capital humano acumulado, no modelo do monopsonio defende-se a idéia que é perfeitamente possível que um trabalhador receba um salário inferior ao valor do seu produto marginal. Para isso, basta que se veja diante de um monopsonista.

Segundo essas autoras, um elemento crucial do modelo do monopsonio é essa relação entre a elasticidade da oferta de trabalho e os salários. A idéia central desse modelo é que quanto menos elástica for a curva de oferta de trabalho, mais baixos serão os salários, admitindo-se para tanto a maximização de lucros pelas firmas e uma inclinação ascendente na curva de oferta de trabalho para a firma.

Dito isso, a questão fundamental a saber é como essas suposições afetam as mulheres. Dentro da linha de raciocínio do modelo de monopsonio se afirma que os salários das mulheres são mais baixos que os dos homens porque, para as firmas, a curva de oferta de trabalho das primeiras é menos elástica que a dos últimos. Seguindo essa perspectiva, conclui-se que a firma possui um poder de monopsonio maior sobre as mulheres do que sobre os indivíduos do sexo oposto.

Os defensores desse modelo acreditam que esse maior poder é causado pela imobilidade relativa das mulheres. As razões disso podem ser o local de fixação de sua residência, ou a ausência de demanda por mulheres em ocupações alternativas. O primeiro caso equivale à localização do trabalho do marido, ao invés do da mulher, determinando o local da residência da família; uma das possibilidades no segundo caso é a segregação ocupacional (BLAU; JUSENIUS, 1985).

Na compreensão das referidas autoras tal modelo possui uma aplicabilidade limitada. Isso porque, apesar de no mesmo as diferenças salariais poderem ser explicadas pelo fato das mulheres apresentarem uma curva de oferta de trabalho menos elástica para a firma, é perfeitamente possível que essa curva possa ser de fato mais elástica. Elas chegam a essa conclusão avaliando os elementos subjacentes às curvas de oferta de trabalho de homens e mulheres.

Inicialmente, argumentam que desde que as mulheres possuem uma ocupação aceitável fora do mercado de trabalho, ocupando-se com os trabalhos do âmbito doméstico, elas possuem uma mobilidade maior que a dos homens, pelo menos em um sentido. Para elas, a mobilidade relativa das mulheres dentro da força de trabalho pode ser contrabalançada por sua maior

capacidade de se mover ao mesmo tempo dentro ou fora do mercado de trabalho.

Elas argumentam também que “compensando as maiores possibilidades masculinas de mobilidade ocupacional e geográfica estão os fatores redutores dessa mesma mobilidade, seja a necessidade de treinamento específico, sejam os direitos trabalhistas a ela associados, com os quais as firmas devem arcar e que afetam mais os homens do que as mulheres”. Sendo assim, tais autoras concluem que “dadas essas forças contrabalanceadoras tanto para homens quanto para mulheres, a elasticidade-salário da curva de oferta de trabalho feminino relativamente à masculina é indeterminada a priori e pode-se, com boa dose de razão, esperar que se diferenciem segundo a categoria ocupacional” (BLAU; JUSENIUS, 1985, p. 56).

## 6.2 A ABORDAGEM INSTITUCIONAL

Há que se ter muito cuidado ao se tentar esboçar algumas idéias sobre o que convencionalmente denomina-se abordagem institucional. Isso porque, além da perspectiva teórica aqui entendida como institucional, qual seja a teoria do mercado de trabalho dual, algumas outras, a exemplo, da teoria dos contratos, a teoria dos custos de transação e a própria teoria neoclássica, só para ficar nessas três, podem ser vistas como tendo um forte conteúdo institucional. Em verdade, cada uma dessas teorias apresenta formas específicas de encarar a questão das instituições. Enquanto em algumas as instituições constitui-se o centro da análise, em outras desempenha apenas um papel periférico, contudo, importante.

A razão de se considerar as formulações da teoria da parcelação ou segmentação do mercado de trabalho como pertencendo a abordagem institucional se origina do fato de seu argumento central estar baseado na idéia que instituições como os sindicatos e as grandes empresas desempenham um papel importante na hora de determinar a quem se contrata, se dispensa ou a quem se concede uma progressão na carreira, assim como o salário que se paga a cada participante do processo produtivo. Uma de suas derivações mais conhecidas é a teoria do mercado de trabalho dual, que identifica a existência de dois setores no referido mercado, quais sejam: primário e secundário. No primeiro, os empregos são relativamente satisfatórios no que diz respeito à remuneração, seguridade, oportunidades de promoção e condições de trabalho. Já no segundo, os empregos se definem por serem insatisfatórios no que tange à remuneração, oportunidades de promoção, condições de trabalho e estabilidade.

### **6.2.1 A idéia de mercado de trabalho dual como contraponto às teorias neoclássica e do capital humano**

Antes de se detalhar as questões que envolvem a noção de mercado de trabalho dual, faz-se necessário tecer alguns comentários sobre em que aspectos essa nova abordagem se diferencia da anterior, e quais são seus pontos em comum.

Inicialmente, convém salientar que a divergência teórica entre a noção de mercado de trabalho dual e as teorias neoclássica e do capital humano, tem sua origem no fato de que para os defensores dessas duas últimas teorias os diferenciais de recompensas na estrutura ocupacional são derivados de investimentos em qualificação e educação. Já a convergência decorre do fato de que nesses três pontos de vista parte-se do princípio que existe segregação sexual no mercado de trabalho.

Ou seja, que as mulheres são confinadas a certas categorias ocupacionais e que existem diferenças salariais entre homens e mulheres no mercado de trabalho. Mas apesar dessa convergência, conforme esclarece Pena (1981) a concepção do mercado de trabalho dual procura distinguir-se das duas outras teorias quanto ao tratamento teórico da segregação.

A teoria do mercado de trabalho dual é resultado de um esforço teórico dentro dos limites da ciência econômica, no sentido de encontrar respostas para os problemas das diferenças na estrutura ocupacional e da segmentação no mercado de trabalho que fossem diferentes das formuladas pelos economistas neoclássicos, os quais atribuem à ocorrência desses problemas a atuação de forças no mercado (BEECHEY apud PENA, 1981).

Contrariamente a esses últimos, os defensores da teoria do mercado de trabalho dual localizaram as origens das desigualdades entre os indivíduos dos dois sexos, no mercado de trabalho, nas estratégias dos empregadores, os quais, por certo, adotam um comportamento discriminatório. Ademais, postulam que a segmentação do mercado de trabalho tem sua gênese numa estratégia bem definida dos capitalistas no sentido de dividir a classe operária e, assim, ter controle sobre a mesma tanto do ponto de vista da produção quanto da política.

Fazendo uma leitura crítica dos argumentos das teorias neoclássica e do capital humano, essa autora chega a algumas conclusões que atingem os pilares básicos dessas duas teorias. No caso do enfoque neoclássico, ela parte da proposição, defendida pelos neoclássicos, que desde que a demanda por trabalho feminino é menor que a oferta, há uma tendência para que os

salários que são pagos às mulheres sejam mais baixos.

Em linhas gerais, se pode dizer que os neoclássicos partem da idéia de que uma demanda restrita por mulheres, acaba por reduzir suas possibilidades de colocação no mercado de trabalho, ou dito de outro modo, de conseguir um emprego, ao mesmo tempo em que pressiona seus salários no sentido descendente e os dos homens no sentido contrário. Nesse esquema, estes últimos recebem salários mais altos do que deveriam receber, se mulheres e homens fossem intercambiáveis do ponto de vista do empregador.

Como chama atenção Pena (1981), dentro desse contexto a questão central, a qual abala fortemente a rigorosa lógica da teoria neoclássica, é que esta reconhece que homens e mulheres têm produtividades potenciais semelhantes e que, a rigor, os indivíduos dos dois sexos são perfeitamente substituíveis entre si. Não obstante, do ponto de vista da demanda a preferência por homens tem uma lógica que escapa à teoria. No final das contas, segundo essa autora, "trata-se apenas de uma questão de discriminação, de preferência e gosto do empregador".

Analisando, agora, os pressupostos básicos da teoria do capital humano vê-se que no que tange à questão da intercambialidade entre homens e mulheres a posição defendida é diametralmente oposta à da teoria neoclássica, onde, conforme apontado, anteriormente, os indivíduos dos dois sexos são considerados como sendo intercambiáveis. Segundo os teóricos do capital humano, essa intercambialidade torna-se impossível na medida em que as mulheres acumulam menos capital humano que os homens.

### **6.2.2 O mercado de trabalho dual e a noção de mercado primário e secundário**

Nesse ponto, a questão fundamental é que dentro da análise do mercado de trabalho dual, é postulada a existência de uma dicotomia entre os empregos oferecidos no mercado primário e no mercado secundário, a qual define a posição de desvantagem no mercado de trabalho de grupos como os negros e as mulheres.

É comum ao se abordar a temática da segmentação entre homens e mulheres no mercado de trabalho, encaminhar-se a discussão em termos de duas estruturas, quais sejam: o mercado primário e o mercado secundário. Estes dois mercados são definidos como ambientes completamente diferentes entre si, conforme já sucintamente mencionado anteriormente.

Assim, com relação ao mercado de trabalho primário se pode dizer, por exemplo, que o mesmo se distingue por oferecer poucos cargos de nível inferior. Nele as escalas promocionais são longas e a estabilidade do trabalhador é encorajada pelo pagamento de altos salários. Além disso, nele se encontra ainda boas condições de trabalho e cláusulas de estabilidade no emprego. Some-se a isso o fato que nele a administração dos regulamentos caracteriza-se pela adesão aos princípios de equidade e mérito. Já no tocante ao mercado de trabalho secundário, se pode afirmar que ele se aproxima mais de perto de um conjunto de mercados não-estruturados.

Com efeito, sua distribuição ocupacional é caracterizada por permitir inúmeras possibilidades de ingresso. No entanto, as escalas para promoção ou são reduzidas ou inexistem. Acrescente-se a isso que a estabilidade do trabalhador é inibida pelo pagamento de baixos salários, pelas poucas oportunidades de progressão, pelas precárias condições de trabalho e pela inexistência de garantias de estabilidade no emprego. Como se não bastasse, deve-se mencionar ainda que no referido mercado a administração das normas que regem o andamento do trabalho pode ser caracterizada por uma disciplina arbitrária e mesmo severa (BLAU; JUSENIUS, 1985).

Dessa idéia da dualidade, é feita uma adaptação para explicar a razão de ser da segregação ocupacional entre os sexos, que divide as ocupações em “femininas” e “masculinas”. Nessa perspectiva teórica, argumenta-se que, em virtude da natureza dos empregos oferecidos pelo setor primário, é razoável esperar que uma baixa proporção dos mesmos sejam ocupados por mulheres. Isso porque, tendo em vista que tais empregos são mais estáveis, é natural que as empresas do referido setor valorem muito a experiência do pessoal dentro da própria empresa e a sua fidelidade às mesmas.

Daí seus formuladores sustentarem que, tendo em vista o fato de que os trabalhadores homens tendem a ter menos interrupções nas suas carreiras profissionais, pois a sociedade não lhes atribui determinados papéis, é lógico que os empregadores do setor primário prefiram os homens em detrimento das mulheres, ou seja, contratem mais homens que mulheres. Some-se a isso, o fato das empresas do setor primário oferecerem melhores salários, o que lhes permitem condições de assegurar-se dos trabalhadores mais qualificados, constituindo-se, assim, em mais um motivo para preferirem os homens, pois estes podem ter melhor instrução e mais experiência que as mulheres.

Autoras como Barron e Norris se dedicaram a demonstrar por que o trabalho feminino pode ser caracterizado como tendo seu maior grau de inserção no mercado de trabalho secundário.



Para tanto, utilizaram-se basicamente do argumento que os salários femininos são mais baixos que os masculinos e que existem evidências de segmentação ocupacional entre os indivíduos trabalhadores dos dois sexos. De igual modo, outros autores a exemplo de Reich, Gordon e Edwards acreditam também haver essa superposição entre trabalho feminino e setor secundário. Segundo eles,

[...] as firmas segmentam seus mercados de trabalho interno bastante conscientemente, explorando antagonismos étnicos, raciais e de sexo. [...] Certas ocupações têm sido geralmente restritas a homens; outras a mulheres. Salários no segmento feminino são usualmente mais baixos que nas ocupações masculinas comparáveis; ocupações femininas frequentemente requerem e encorajam uma mentalidade 'servil' – uma orientação a prover serviços a outras pessoas e particularmente a homens. Essas características são encorajadas pela família e instituições escolares (apud PENA, 1981, p. 51).

O ponto fundamental da tese que levanta Barron e Norris, segundo Pena (1981), assenta-se no argumento que desde que as mulheres recebem salários menores, são dispensadas mais facilmente e são menos móveis verticalmente que os homens, elas estão perfeitamente enquadradas nos critérios que definem o mercado de trabalho secundário. Dentro da concepção de tais autoras, existem cinco critérios que permitem enquadrar um determinado grupo particular como pertencendo ao setor secundário, são eles: i) trabalhadores/as são facilmente despedidos; ii) trabalhadores/as podem ser distinguidos dos trabalhadores/as do mercado de trabalho primário por algum critério de diferenciação socialmente estabelecido; iii) tais trabalhadores/as apresentam pouca disposição para a aquisição de qualificação; iv) os(as) mesmos/as não valorizam as recompensas econômicas (baixo grau de economismo) e v) os(as) mesmos/as não apresentam maiores condições de desenvolver relações de solidariedade entre si.

### **6.2.3 A idéia de mercado de trabalho dual e as dificuldades que encerra**

Na concepção de Pena (1981), muito embora a idéia de mercado de trabalho dual se constitua num avanço em relação à teoria neoclássica, na medida em que questiona a concepção de que os indivíduos de ambos os sexos são alocados na estrutura ocupacional simplesmente pelo resultado das forças de mercado, a mesma apresenta alguns pontos nevrálgicos. Um primeiro é considerar que a divisão do mercado de trabalho é decorrente de uma estratégia política de divisão e controle da classe operária, posta em prática pelos capitalistas.

Os defensores desse ponto de vista lamentavelmente esquecem do fato de que a história é o resultado de lutas de classes — e não da atuação de uma única classe, a que representa o capital. Além do mais, ao se raciocinar dessa maneira, se incorre num equívoco imperdoável, pois, antes de tudo, o processo de divisão do mercado de trabalho deve ser entendido como resultado do estágio de desenvolvimento das forças produtivas, assim como, também, do nível de organização do processo de trabalho<sup>95</sup>.

Uma segunda crítica, que é geralmente feita a abordagem do mercado de trabalho dual, é que ela reduz o trabalho feminino ao mercado de trabalho secundário. Fato esse que acaba por obscurecer as múltiplas formas de inserção da força de trabalho feminina no mercado de trabalho. Em verdade, o que se argumenta é que a categoria mercado de trabalho secundário é por demais ampla e estéril quando o que se quer é compreender a multiplicidade de aspectos que envolvem o trabalho feminino (PENA, 1981).

Uma terceira, e última crítica, que pode ser feita a abordagem do mercado de trabalho dual se origina do fato dela não levar em conta a extrema expansão de serviços de consumo coletivo, os quais são assumidos pelo Estado, e que nas últimas décadas vem sendo o principal responsável pelo aumento da taxa de absorção da força de trabalho feminina, em serviços como administração, ensino, saúde, etc. Aqui, a questão central é que, dentro da linha de raciocínio desenvolvida pelos defensores da idéia do mercado de trabalho dual, não fica claro como a força de trabalho feminina deve ser classificada, ou seja, a qual dos mercados pertence, se ao primário ou ao secundário, dado que nessa esfera também impera a estratégia que objetiva a divisão dos trabalhadores(as) (PENA, 1981).

### 6.3 AS ABORDAGENS NEOCLÁSSICA E INSTITUCIONAL: A DESCONSIDERAÇÃO DE PONTOS IMPORTANTES

Expostas as idéias básicas que embasam as proposições das abordagens neoclássicas e institucional sobre a questão da segregação ocupacional entre os sexos, é fundamental inferir que apesar de considerarem aspectos importantes, responsáveis pelo quadro de desigualdade entre homens e mulheres no mercado de trabalho, tais teorias são inúteis quando o que se quer esclarecer é a segregação das ocupações entre “masculinas” e “femininas”. A razão de ser disso é o fato de não incorporarem fatores alheios ao mercado de trabalho, nem muito menos

---

<sup>95</sup> Essa crítica é dirigida às concepções de André Gorz defendidas em *Technology, Technicians and Class Struggle*.

comportamentos não econômicos, visto estarem fora do saber (e em muitos casos da esfera de pensamento) dos economistas (ANKER, 1997).

Além do mais, os teóricos da tradição neoclássica desconsideram aspectos chaves da conformação e funcionamento do mercado de trabalho. Não entendem que apesar de ser uma mercadoria, a força de trabalho se apresenta ao mercado de trabalho com motivações diferentes das que levam as demais mercadorias a serem ofertadas nos diversos mercados de bens e serviços.

Ademais, não levam em conta o fato de que com a força de trabalho não se pode ter controle sobre a quantidade, a qualidade, o local e o momento da oferta, assim como é feito para as outras mercadorias a partir das expectativas dos ofertantes sobre as possibilidades de venda. Isso implica no estabelecimento de uma desvantagem estrutural para os ofertantes de força de trabalho que desemboca num quadro de limitação das estratégias desenvolvidas do lado da oferta e na estruturação de uma assimetria de poder entre os que ofertam e demandam força de trabalho (OFFE; HINRICH, 1989).

Adicionalmente, os economistas neoclássicos apresentam argumentações que são, no mínimo, contestáveis para justificar o fato de que as mulheres são expostas com mais freqüência a certas vulnerabilidades no mercado de trabalho, como, por exemplo, atuarem em atividades marcadas pela instabilidade, pela baixa remuneração e por condições de trabalho restritivas. Suas explicações caminham, quase sempre, na direção de conferir à força de trabalho feminina um certo grau de inferioridade.

Não entendem que essa situação desvantajosa enfrentada pelas mulheres decorre, dentre outras coisas, de fatores políticos-normativos que deterioram suas chances de se inserir no mercado de trabalho. Nesse sentido, esses economistas equivocam-se ao procurar justificar a existência dessa situação a partir de supostas características “naturais” inerentes ao universo feminino. Na verdade, essa situação resulta de mecanismos originados no plano institucional de cada sociedade.

Impressiona, também, a sutileza com que esses economistas utilizam fatores políticos-normativos, para inviabilizar a materialização da oferta de trabalho por parte das mulheres. Isso por que elas, muitas vezes, não conseguem se colocar numa posição de inferioridade, pois não são raras as situações em que a elas é concedido o “direito” de não participar do mercado de trabalho. Ou seja, é considerado normal e legítimo para elas, em algumas

ocasiões, não ofertarem (temporariamente) sua força de trabalho, vivendo, por conseguinte, na inatividade.

Os neoclássicos, em verdade, não se preocupam em responder questões do tipo: por que as mulheres ascendem ao mercado de trabalho com níveis de instrução mais baixos e associados a disciplinas de menor utilidade? Por que o cuidado do lar e dos filhos é quase sempre responsabilidade exclusiva das mulheres? Por que a segregação do mercado de trabalho baseada no sexo segue sendo tão intensa apesar do alto grau de coincidência que existe nas atitudes profissionais de homens e mulheres individualmente considerados? Por que os estereótipos sexuais da mulher, que tem a sociedade, se cristalizam com tanta exatidão nas ocupações tipicamente “femininas”? E por que a segregação ocupacional segue sendo tão forte, em que pese o nível de estudos das mulheres e sua taxa de atividade terem crescido muito nos últimos tempos?

#### 6.4 AS TEORIAS FEMINISTAS OU SOCIOSEXUAIS

A explicação de tais questões, não econômicas, se torna decisiva para compreender a segregação ocupacional entre homens e mulheres. E são justamente as teorias feministas ou sociosexuais que se dedicam à tarefa de tentar respondê-las. Para tanto, dão ênfase a certas variáveis que são exteriores ao mercado de trabalho e que não entram no escopo de preocupações dos economistas neoclássicos.

Toda a argumentação, que é construída nesse novo corpo teórico, fundamenta-se na idéia que a categoria mulher, ao articular-se com a categoria trabalho, redefine-a, incorporando tanto estratégias de acumulação do capital quanto de sobrevivência das trabalhadoras, mediadas pela ideologia do sexo. Nesse ponto, a grande questão é que tal incorporação acaba por implicar num redimensionamento do conceito de trabalho que é, a partir daí, menos valorizado socialmente.

Como corolário, mulher e trabalho configuram um campo próprio, no qual a lógica do sistema de produção e as características do processo de trabalho, que foram definidas historicamente, assumem traços específicos. Sendo esta a linha de raciocínio, o binômio mulher/trabalho apresenta, portanto, especificidades e, por isso, explicita nuances que ultrapassam as interpretações puramente econômicas (PITANGUY; BARSTED, 1985).

Segundo essa percepção teórica, a singularidade do trabalho feminino deriva do fato de que no mesmo estão traduzidas determinadas relações sociais, fundadas tanto em princípios de natureza econômica quanto culturais. Por conseguinte, o sistema produtivo, além de incorporar a força de trabalho, assimila a representação cultural dessa mesma força de trabalho.

Em se tratando de trabalho feminino, esta representação vem à tona através de uma concepção de domesticidade que pode ser facilmente visualizada nos dados censitários, onde a prevalência da força de trabalho feminina se verifica para atividades voltadas para "cuidar", "ensinar", "servir", "atender", "limpar", "costurar"..., as quais guardam estreita ressonância com a identidade social do papel feminino dentro da sociedade. Sob esse aspecto, o ponto nevrálgico é que tal domesticidade confere ao trabalho feminino uma opacidade que se expressa das mais variadas formas: em algumas situações é visto como "complementar" ou "auxiliar" ao trabalho masculino, ocultando-se a sua dimensão enquanto esforço físico e enquanto rendimento necessário à reprodução do grupo familiar; já em outras ocasiões é visto enquanto uma extensão "natural" das habilidades domésticas, não se atribuindo a ele um caráter de produção de valor social; por fim, há situações, em que tal trabalho é completamente englobado no trabalho familiar que "desaparece" enquanto esforço individual concreto, sendo um caso típico aquele vivenciado pelas trabalhadoras familiares sem remuneração que desenvolvem atividades no meio rural (PITANGUY; BARSTED, 1985).

#### **6.4.1 Os valores da sociedade patriarcal**

Uma das premissas básicas das teorias sociosexuais é que a situação de desvantagem que padecem as mulheres no mercado de trabalho é resultado de toda uma construção societal, fundamentada no patriarcado, e do lugar subordinado que se designa à mulher na sociedade e na família. Em verdade, essa sociedade cria preconceitos, práticas e costumes que se materializam no seu seio e assumem ares de naturalidade (quais são as bases para que se considere, em quase todas as sociedades, as tarefas domésticas e o cuidado dos filhos como atribuições da mulher, enquanto que o sustento econômico da família de responsabilidade dos homens?).

Os formuladores das teorias feministas ou sociosexuais entendem que é dessa repartição de responsabilidades, aliada ao ordenamento patriarcal da sociedade, que resulta o motivo das mulheres acumularem menos capital humano que os homens antes de se incorporarem à

população ativa, ou dito em outras palavras, das meninas receberem menos ensinamentos que os meninos e que seja menos freqüente instruí-las em áreas como as ciências e os ofícios aos quais são conferidos maior importância no mercado de trabalho. De uma forma geral, se considera que as mulheres têm menos necessidade de capacitação profissional. Tais ocorrências, também se prestam a explicar o porquê das mulheres, em média, adquirirem menos experiência profissional que homens.

Dentro do conjunto de discussões que encerram a questão do patriarcado pelo menos um fato chama atenção. Curiosamente, tanto nas sociedades ocidentais quanto nas orientais — tão expressamente diferenciadas por apresentarem valores culturais completamente díspares — há certa coincidência de valores quando o assunto diz respeito ao papel das mulheres. Em trabalho onde analisa as questões da vida reprodutiva e da produção e suas implicações para a família e a empresa no Japão, Hirata (2002) destaca a sutileza com que os valores do patriarcado oriental se expressam.

Na sua compreensão, a primeira marca do patriarcado na divisão do trabalho segundo os sexos se exprime através da escrita. Segundo ela, quando se analisa certo número de caracteres chineses utilizados no Japão, nos quais aparece a partícula mulher, pode-se observar que todos esses ideogramas acabam por representar a idéia de reprodução sexuada, reprodução da espécie e da divisão do trabalho entre os sexos.

Debruçando-se sob o significado de alguns ideogramas tal autora considera que quando se coloca

o ideograma mulher ao lado do ideograma que indica interior, um novo ideograma é formado com o significado de empregada da casa, *jochu*. Se acrescentarmos a partícula que designa casa à partícula mulher, o novo ideograma assim formado representará a idéia de alguma coisa que não custa caro, de algo barato (*an*): uma mulher sob o teto, em casa, significa economia. Se acrescentarmos a esta partícula barato (*an*) o ideograma que designa coração (*kokoro*), o novo ideograma formado significará paz, tranqüilidade (*anshin*): uma mulher sob o teto, à qual se acrescenta o coração, é a tranqüilidade. Se, novamente, a esta partícula barato acrescentarmos a idéia de totalidade, o novo ideograma remeterá à noção de segurança (*anzen*): *uma mulher sob o teto, se houver plenitude, se não faltar nada, é a segurança* (HIRATA, 2002, p. 134-135).

Dentro da linha de raciocínio dessa autora, desde que as mulheres são associadas à idéia de economia, tranqüilidade, segurança, por certo, elas de igual forma são associadas à idéia de esforço, de gasto de energia, sobretudo em casa, de onde advém que os caracteres chineses acabam por vincular imediatamente mulher e trabalho doméstico, mulher e atividade necessária.

Ainda segundo essa autora, não se pode deixar de mencionar que essa divisão do trabalho segundo os sexos expressa a partir da linguagem, é posta em ação desde o nascimento, pontuada por ritos e marcada por incontáveis símbolos. Diante de um contexto com tais características, Hirata argumenta que a aceitação e a interiorização da divisão sexual do trabalho tanto entre trabalho doméstico e trabalho assalariado, quanto no interior mesmo do trabalho assalariado, fazem parte do conjunto de objetivos a serem alcançados quando da socialização inicial das crianças.

É justamente nesta fase da vida que as meninas passarão a ser educadas com base no princípio que deverão respeitar os homens. Sendo que tal respeito se expressará de diversas maneiras ao longo de suas vidas, em ações corriqueiras da vida cotidiana, por exemplo, as mulheres deverão sentar-se à mesa depois dos homens<sup>96</sup>, e a estes, quando for servida a refeição, terão direito aos melhores pedaços. Impõem-se assim um regime de respeito e obediência das mulheres em relação aos homens. Elas quando jovem devem respeito e obediência aos pais, quando casadas passam a ter que expressar tais sentimentos aos maridos, e, por fim, quando idosas são aos primogênitos que passam a respeitar e a obedecer (HIRATA, 2002).

No entendimento de Rakowski (1989), essa socialização das mulheres se dá de forma muito semelhante no ocidente. Na América Latina, por exemplo, apesar das mudanças que vêm se operando, as mulheres são criadas desde pequenas para assumir os papéis de dona de casa, esposa e mãe dentro do lar. Com efeito, as suas personalidades acabam, por refletir as experiências que lhes são permitidas e as mensagens explícitas e implícitas de sua socialização.

Como corolário, muitas mulheres acabam por admitir que sua tarefa principal na vida é casar-se, ter filhos, cuidar do seu marido, seus filhos e sua casa. Do ponto de vista da sociedade, a boa mulher é aquela que se apresenta como símbolo da maternidade abnegada, que cuida da moral e da honra da família, que ama, é fiel e respeita o seu marido.

Há que se considerar, contudo, que o conteúdo dessa socialização não é único, podendo variar a depender da classe social a que a mulher pertença. Uma situação bastante freqüente é aquela em que algumas famílias, por algum motivo, valorizam o alcance de níveis educacionais elevados. De outro lado, e com uma freqüência razoável, ainda hoje, há as famílias que consideram que as mulheres não necessitam de educação formal para ser dona de casa, mas

---

<sup>96</sup> Contrariamente, nas sociedades ocidentais o mais comum é que se conceda às mulheres esse direito, o que está dentro do princípio da *Ladies First*.

sim das destrezas "femininas" do lar.

Nos dias que correm, ainda existem famílias que valorizam um maior nível de educação formal para as mulheres, com vistas a que as mesmas passem a "merecer" um esposo de alto nível de educação e renda, ou então para que possam desempenhar melhor o papel feminino de mãe, ou ainda, para que melhor combinem uma dada profissão com o matrimônio e a maternidade. É bom que se diga que isso não implica na configuração de uma situação em que a profissão passe a substituir o papel feminino social das mulheres, muito pelo contrário, há um sentido de complementaridade.

O que pode ser comprovado no fato que, não raras vezes, o futuro emprego de muitas mulheres será de importância secundária nas suas vidas, ou então servirá para garantir a manutenção da sua família nos casos de separação conjugal ou de morte do marido. Em função desse estado de coisas, as mulheres acabam por desenvolver uma aceitação da sua condição feminina, o que, certamente, se reflete no fato de que apenas algumas poucas questionam a discriminação de trabalho e de renda a que estão sujeitas (RAKOWSKI, 1989, p. 168).

Ainda dentro do leque de questões que podem ser apontadas como influenciadoras da estruturação da personalidade "feminina" no âmbito da sociedade patriarcal se pode argumentar que no decorrer do processo de socialização, as mulheres, no mais das vezes, acabam tendo menos oportunidade que os homens de participar de atividades esportivas, assim como, também, de atividades de outra natureza que as obriguem a deixar o recinto familiar. Assim sendo, como seria natural esperar, acabam por não desenvolver determinados tipos de destreza e atitudes que são fundamentais à organização, à cooperação, à competência, ao trabalho em equipe, à iniciativa própria, à inovação, à experiência no manejo de situações complicadas e à segurança (RAKOWSKI, 1989, p. 169).

Com efeito, num esquema desse tipo, onde se promove exacerbadamente a idéia de que as mulheres possuem como traços distintivos da sua personalidade, a dependência, a passividade, a suscetibilidade a fortes emoções, a insegurança, a timidez, dentre outros, o trabalho feminino é obstaculizado, colaborando assim para a conformação de uma situação em que o papel de trabalhadora é relegado a um plano secundário na sua vida.

Não obstante, em face mesmo da revisão de antigos valores dessa mesma sociedade patriarcal, assim como da configuração de novas condições materiais que marcam os novos tempos,



passou-se a observar, nos últimos anos, que um número crescente de mulheres está tendo oportunidades de trabalho, em carreiras não tradicionais. Paralelamente, como reflexo dessa nova situação, muitas dessas mulheres estão, a cada dia, privilegiando sua vida produtiva em detrimento da vida familiar, ou melhor, da vida que a sociedade patriarcal acredita ser a vida das mulheres.

Seguindo essa linha de raciocínio, Weisskoff (1972)<sup>97</sup> levanta a hipótese de que a segregação ocupacional é um fenômeno resultante da própria natureza da divisão do trabalho doméstico. No âmbito familiar, os trabalhos dos homens e das mulheres são complementares e não competitivos, caráter esse mantido através da segregação ocupacional. No seu entendimento, dentro da família é conferido aos homens o papel preponderante enquanto que às mulheres são atribuídos papéis de menor importância, no mais das vezes subordinados. Não por acaso, as mulheres encontram-se no mercado de trabalho em funções que refletem a natureza complementar e subordinada de seu papel doméstico.

O fato interessante nesse esquema é que o treinamento para a execução dos trabalhos domésticos no mercado de trabalho é ministrado dentro do próprio lar. Portanto, torna-se comum às mulheres desempenharem fora dos limites do lar as funções que desempenham no plano doméstico, o que aos olhos dos economistas neoclássicos, ou mais precisamente dos defensores da teoria do capital humano, não causa nenhum tipo de estranheza, já que as mesmas possuem maior treinamento e melhor capacitação para a realização de tais tarefas.

Para Pitanguy e Barsted (1985), todas essas questões culturais determinam a configuração de uma estrutura em que a identidade sexual masculina é definida pelo trabalho, enquanto a mulher enfrenta sérias dificuldades para estabelecer fronteiras que delimitem sua individualidade, fixando a demarcação entre si mesma e o mundo. Com efeito, a identidade feminina é construída num processo em que há pouca diferenciação entre os diversos papéis de sua vida, que a todo instante se confundem.

Feitas essas considerações, é preciso estar atento a pelo menos uma questão. Curiosamente, a ideologia que origina, respalda e promove a idéia que o homem deve desempenhar seu papel social fora do lar, deixando à mulher o trabalho dentro dele — fato esse que acaba por dar lugar a uma situação em que o homem manda e a mulher obedece, em que o homem é que mantém o lar enquanto a mulher é mantida — não encontra respaldo na realidade atual. É

---

<sup>97</sup> *Apud* Mello (1985, p. 68).

impressionante, mas os valores dessa sociedade patriarcal costumam a ceder frente a uma realidade social de homens desempregados, mulheres trabalhadoras e crianças abandonadas (RAKOWSKI, 1989, p. 169).

Tendo em vista o complexo e arcaico sistema de valores que a sociedade patriarcal tem em relação ao papel da mulher na sociedade, sua participação no mercado de trabalho, diferentemente do homem, não é apenas condicionada por fatores que se relacionam a sua qualificação e a oferta de emprego, mas também por toda uma estrutura societal onde são impostas às mulheres as responsabilidades domésticas e socializadoras.

#### **6.4.2 Fatores que influenciam na participação da mulher no mercado de trabalho**

Na literatura sobre trabalho feminino é ponto comum que a constante necessidade de combinar atribuições familiares e profissionais limita a disponibilidade das mulheres para o trabalho. Este, freqüentemente, passa a depender de uma complexa combinação de características pessoais e familiares. De acordo com Bruschini,

[...] o estado conjugal e a presença de filhos, associados à idade e à escolaridade da trabalhadora, as características do grupo familiar, como ciclo de vida — famílias em formação, com filhos pequenos, famílias maduras, filhos adolescentes, famílias mais velhas, etc... — e a estrutura familiar — família conjugal, chefiada por mulher, ampliada, presença de outros parentes, etc... — são os fatores que estão sempre presentes na decisão das mulheres de ingressar ou permanecer no mercado de trabalho, embora a necessidade econômica e a existência de emprego tenham papel fundamental (BRUSCHINI, 1996, p. 88).

Várias são as circunstâncias que podem condicionar e/ou limitar o exercício de uma atividade profissional por parte da mulher. Na hipótese de ter filhos pequenos, muito provavelmente, permanecerá no lar, no qual a sua presença é necessária, ao invés de pressionar o mercado de trabalho. Nessa situação, o normal é que se dedique integralmente aos afazeres domésticos, mas também pode, em alguns casos, criar algum tipo de arranjo que lhe permita realizar tais afazeres associando-os ao exercício de uma atividade domiciliar remunerada.

Cabe chamar atenção para o fato de que as indicações mais recentes não têm confirmado o desenho desse quadro, ou seja, os filhos pequenos estão, a cada dia, influenciando cada vez menos na inserção das mulheres cônjuges no mercado de trabalho (SEADE, 2002a). Neste estudo apura-se que

[...] em 1988/89, a taxa de participação das cônjuges com até 34 anos em famílias sem filhos equivalia a 63,6%, bastante superior, portanto, à das cônjuges jovens com

um filho (43,4%). Com o aumento mais intenso da inserção destas últimas no mercado de trabalho ao longo da década, observou-se que as taxas de participação se aproximaram, atingindo, em 2000/01, 76,3% para as que não têm filhos e 61,2% para aquelas com apenas um filho (SEADE, 2002a, p. 13).

No caso dessa mesma mulher pertencer a uma família com poucas posses e trabalhar fora de casa, muito provavelmente os seus rendimentos serão fundamentais para a manutenção do grupo familiar. Assim, o mais comum é que se improvise certos arranjos, para o cuidado das crianças, como a rede de parentesco, a vizinhança ou os filhos em idade mais avançada, que permitam a sua saída de casa. Diferentemente, se a condição sócio-econômica da família for mais confortável, bem como se a mulher possuir um grau de instrução mais elevado, um outro tipo de arranjo será configurado, pois nessa situação há uma maior probabilidade dessa mulher encontrar trabalhos mais rentáveis e gratificantes, que compensem a sua saída do lar e o pagamento de apoio doméstico substituto (BRUSCHINI, 1996).

### **6.4.3 A questão dos estereótipos**

As teorias feministas ou sociosexuais insistem nas desvantagens socioeconômicas e culturais que sofre a condição feminina. Tais teorias constituem-se, na verdade, em instrumentos valiosos para explicar a segregação ocupacional entre os sexos, pois explicita de que maneira as ocupações “femininas” plasmam no mercado de trabalho os estereótipos comuns e dominantes na sociedade sobre as mulheres e suas pretensas atitudes (ANKER, 1997).

Existem estereótipos tidos como “positivos” e “negativos”. Os primeiros são: disposição natural a ocupar-se dos demais, maior destreza e experiência na execução das tarefas do lar, maior agilidade manual, maior honradez e aspecto físico atrativo. No caso de tais estereótipos serem reais, parece lógico que contribuiriam para “qualificar” as mulheres para as seguintes ocupações: enfermeira, médica, assistente social, professora, limpadora, cozinheira, camareira, lavadeira, parteira, costureira, vendedora, contadora, recepcionista, vendedora ambulante, empregada no comércio, dentre outras. Já os segundos são: renúncia a supervisionar o trabalho dos outros, menor força física, menor aptidão para a ciência e as matemáticas, menor disposição a viajar, menor disposição a enfrentar perigo físico e a empregar a força física.

Pressupõe-se que tais características obstaculizam a admissão das mulheres em diversas profissões, fato esse que contribui para assegurar que sejam ocupações tipicamente “masculinas”. Na hipótese de coincidirem com a realidade, “desqualificariam” as mulheres para os seguintes tipos de ocupação: diretor, chefe, pessoal superior da administração pública,

membro do poder legislativo, trabalhador da construção, mineiro, sondista, especialista em ciências físicas ou químicas, arquiteto, engenheiro, matemático, condutor de veículos de transporte, bombeiro, polícia, vigilante, dentre outras.

Há ainda um outro conjunto de estereótipos que influem mais nas características gerais que tipificam as profissões “femininas”, tais como remuneração baixa, flexibilidade alta, prestígio social baixo, menor poder decisório, do que em qualificar ou desqualificar as mulheres para determinadas ocupações. São eles: maior disposição a receber ordens, maior docilidade e menor disposição a queixar-se do trabalho ou das condições deste, menor inclinação a sindicalizar-se, maior disposição para realizar tarefas monótonas ou repetitivas, maior disposição a aceitar um salário baixo e maior interesse em trabalhar em casa.

Esses estereótipos são responsáveis por formar uma imagem da mulher, enquanto trabalhadora, e levam à crença de que a mulher possui certas inclinações “naturais” para certos tipos de ocupação ou trabalho. Sua conseqüência mais nefasta é o estabelecimento de um sistema de classificação de ocupações masculinas e femininas, o qual pode resultar num recrutamento baseado em sexo e não em capacidade e que perpetua crenças arbitrárias, quanto às habilidades e deficiências da mulher, enquanto trabalhadora (CARDOSO, 1980).

Como forma de ilustrar o que foi dito sobre essa questão dos estereótipos, são enumeradas, nos quadros de 1 a 3, ao final deste capítulo, algumas características que têm comumente sido atribuídas às mulheres e que certamente influem na forma segregada que elas se inserem no mercado de trabalho. Nesses quadros pode-se constatar que os estereótipos sejam eles positivos, negativos ou de outra natureza, conformam uma lista muito ampla, a qual contradiz a idéia, muitas vezes defendida, de que as ocupações “femininas” são uma mera prolongação das tarefas do lar.

## 6.5 MULHER E MERCADO DE TRABALHO INFORMAL

Em verdade, a segregação ocupacional é o resultado, em última análise, da atribuição de um caráter "masculino" ou "feminino" à grande maioria dos postos de trabalho existentes na economia. Tal situação acaba por levar homens e mulheres a oferecerem sua força de trabalho em mercados de trabalho distintos (MELLO, 1985).

É importante destacar, mais uma vez, que quando a mulher se incorpora à força de trabalho ela enfrenta uma estrutura fortemente enraizada de crenças e obstáculos institucionalizados,

que a impede de desempenhar o seu trabalho sob iguais condições com o homem. Os traços mais característicos dessa estrutura são definidos pela existência de uma legislação trabalhista de caráter “protecionista”, assim como pela falta de cumprimento da legislação que de fato poderia melhorar o trabalho feminino (por exemplo, igualdade de salários por igual trabalho ou então a criação de creches infantis). E como já apontado, essa estrutura também se consubstancia através da imposição no lugar de trabalho de um conjunto de estereótipos e expectativas de comportamento feminino afinados com a mentalidade masculina.

Tendo em vista a conformação de todo esse estado de coisas, as mulheres acabam por ter uma participação mais intensa no mercado de trabalho informal que no formal. Isso por que, é no setor informal o local em que elas conseguem mais facilmente combinar suas responsabilidades domésticas com as atividades remuneradas e utilizar as destrezas domésticas para a geração de renda.

Nesse ponto, cabe indagar quais são as características do mercado de trabalho informal que permitem uma inserção mais fácil das mulheres quando comparada com a que é feita no mercado formal. Isso leva necessariamente a ter que explicitar as razões efetivas que facultam às mulheres a conciliação, de forma menos complicada, da articulação da vida reprodutiva com a vida produtiva no mercado de trabalho informal<sup>98</sup>.

Aqui, antes de tudo, é preciso chamar atenção para o fato de que a própria tarefa de conceitualização do que venha a ser setor informal encerra sérias dificuldades do ponto de vista teórico, suscitando, como seria de se esperar, as mais distintas interpretações. Com efeito, como informa Cacciamali (1991), na literatura especializada, o termo setor informal é utilizado para caracterizar dois fenômenos teoricamente distintos.

O primeiro corresponde à situação onde não há uma separação clara entre capital e trabalho. Esse é o caso em que o produtor direto de posse dos instrumentos de trabalho e dos conhecimentos necessários que, em conjunto com a força de trabalho da sua própria família ou então recorrendo ao auxílio de alguns ajudantes, realiza e administra uma determinada atividade econômica.

Dentro deste grupo se encontram os trabalhadores por conta própria, os prestadores de serviços independentes, os vendedores autônomos, os pequenos produtores e comerciantes e os respectivos ajudantes, sejam estes familiares ou contratados. Já o segundo, por sua vez, diz

---

<sup>98</sup> Muito embora a temática do setor informal seja fundamental para se compreender a forma de inserção das mulheres no mercado de trabalho, não se pretende aqui realizar uma exaustiva discussão sobre tal setor. Maiores informações sobre ele podem ser encontradas em trabalhos de Cacciamali (1994, 1991, 1989) e Tokman (1987).

respeito às atividades econômicas que escapam a regulação do Estado, seja esta de natureza tributária, trabalhista ou de qualquer outra espécie.

O setor informal pode ser entendido como englobando atividades caracterizadas pela facilidade de entrada, pelo fato do aporte de recursos necessários ao seu exercício ser de origem doméstica, pelo fato da propriedade do empreendimento ser individual ou familiar, por operar em escala reduzida, por utilizar processos produtivos intensivos em trabalho e com tecnologia adaptada, pelo fato da força de trabalho qualificar-se por vias que não a do sistema escolar tradicional e pelo fato de atuar em mercados competitivos e não regulados.

Sendo essas as características do setor informal, então por que ele se constitui numa espécie de nicho para as mulheres? Uma das hipóteses que se levanta é que esse setor permite um maior controle sobre as condições de trabalho. Considere, por exemplo, o caso da mulher conta própria ou empresária, a mesma tem maiores possibilidades de realizar seu trabalho sobre as condições que ela própria (ou sua família) decide, as quais incluem o trabalho em tempo parcial e o trabalho dentro do lar, ou então dentro da sua própria comunidade. Diante dessas condições, torna-se, extremamente, mais fácil conciliar o desempenho das atividades domésticas e remuneradas.

Não obstante o setor informal seja um nicho para a força de trabalho feminina, a mulher informal acaba enfrentando inúmeras dificuldades para a realização do seu trabalho dentro deste setor. Curiosamente, os impactos desses obstáculos se refletem em um padrão de segregação ocupacional muito semelhante àquele observado no setor formal. O fato é que também no setor informal se pode perceber perfeitamente que os papéis sociais masculinos e femininos exercem influência decisiva na determinação das ocupações dentro dele.

Em outros termos, o que ocorre é que os papéis e a conceitualização do homem e da mulher do ponto de vista ideológico, influem na demanda por força de trabalho masculina e feminina e nas oportunidades remuneradas dentro do setor informal. Também neste setor, às mulheres se destinam as ocupações secundárias, cujo conteúdo reflete os papéis que realiza tanto no setor formal quanto no lar (RAKOWSKI, 1989).

Pitanguy e Barsted (1985), por sua vez, acreditam que as estratégias de sobrevivência levadas a cabo pelas mulheres, ao se inserirem no setor informal, têm como ponto de partida a percepção e a vivência de características do espaço social e do espaço doméstico, mediadas pela ideologia de sexo. Segundo tais autoras, no espaço social as mulheres acabam tendo que enfrentar um mercado de trabalho formal extremamente seletivo, instável e incapaz de absorver, pelo menos no caso brasileiro, todo o contingente de força de trabalho existente no

país, assim como a inexistência de apoio institucional, seja de natureza privada ou pública.

Com relação ao espaço doméstico, tais autoras afirmam existir duas tendências diferentes, porém conduzindo a resultados muito semelhantes. Elas argumentam que, de um lado, o salário do homem revela-se insuficiente para fazer frente às necessidades elementares do núcleo familiar, fato esse que acaba por levar as mulheres a se incorporarem ao mercado de trabalho, se deparando com as mais diversas condições, principalmente dentro de relações informais, ao mesmo tempo em que continuam a ter sob sua responsabilidade a realização dos afazeres domésticos. E de outro, o homem não é, na sociedade brasileira, um elemento constante na família. Isso por que, na medida em que realiza “migrações” espaciais e afetivas, ele não se encarrega da responsabilidade dos filhos, percorrendo, dessa forma, trajetórias mais individualizadas que a perseguida pela mulher (PITANGUY; BARSTED, 1985).

Ainda segundo a linha de raciocínio proposta por Pitanguy e Basterd (1985), todas as percepções e vivências, que orientam as estratégias das mulheres, acabam por levá-las a assumirem experiências de trabalho diversas, que se consubstanciam em atividades apreendidas num processo informal de educação. Apesar das mulheres possuírem, por exemplo, na sociedade brasileira, uma maior representatividade nos extratos médio e superior de educação formal quando comparadas com os homens, não significa necessariamente que é esse nível de aprendizado que elas incorporam nas suas atividades no mercado informal. Nesse setor, como visto anteriormente, a socialização nas atividades tidas como tipicamente “femininas” surge como o componente fundamental na execução de seu trabalho e na inter-relação deste com a representação do que é “ser mulher”, sempre remetida à família.

Dito isso, cabe mencionar que a compatibilização levada à frente pelas mulheres entre trabalho e família provoca conseqüências dos mais variados tipos. De um lado, implica um desgaste maior da força de trabalho feminina, agravado no mercado informal, onde, por exemplo, a jornada de trabalho não se baseia nos limites estabelecidos por lei. De outro, paradoxalmente, a subutilização de sua jornada em atividades intermitentes e instáveis faz com que as mulheres aceitem salários menores que os que são pagos aos indivíduos do sexo oposto, depreciando, dessa forma, o preço de sua força de trabalho e potencializando o aviltamento geral dos salários nos setores onde sua participação é marcante<sup>99</sup>.

---

<sup>99</sup> A esse respeito é interessante observar a consideração feita por Bulport (1986), qual seja, de que não é pelo fato da força de trabalho feminina ingressar de forma expressiva num determinado setor que este se desvaloriza. Segundo ela, a lógica é bem outra. É justamente por que tal setor já está desvalorizado que elas se inserem no mesmo.

### Quadro 1 – Aspectos positivos dos estereotipos comunes de las características femeninas y su efecto previsible en la segregación de las ocupaciones entre hombres e mujeres

Estereotipos comunes de las características femeninas <sup>1</sup>	Efecto sobre la segregación ocupacional	Ejemplos de ocupaciones típicas afectadas <sup>2</sup>	Comentarios
Disposición natural a ocuparse de los demás	Contribuye a calificar a las mujeres para ocupaciones que implican cuidar de otros (niños, enfermos, ancianos...)	Enfermera Médico Aya Asistente social Maestra/profesora Partera	Característica que a menudo se considera biológica por ser las mujeres las principales responsables del cuidado de los niños en todas las sociedades. Sin embargo, es una dote adquirida (aprendida), de índole "sociosexual".  Nótese que en las ocupaciones que conllevan cuidar de otros, pero requieren además mayor autoridad (por ejemplo, médico), es frecuente que predominen los hombres
Destreza (y experiencia) en las tareas del hogar	Contribuye a calificar a las mujeres para ocupaciones que a menudo radican en el hogar (y que casi siempre son desempeñadas por mujeres), frecuentemente como trabajo doméstico no remunerado	Sirvienta Ama de llaves Cocinera Camarera Lavandera Hilandería Costurera Tejedora Tejedora de géneros de punto Sastra/modista	Destrezas fáciles de adquirir (por lo tanto, la mayor experiencia de las mujeres en ellas antes de incorporarse al mercado de trabajo no debería tener gran importancia).
Mayor agilidad manual	Contribuye a calificar a las mujeres para ocupaciones en las que la agilidad manual es importante	Costurera Tejedora de géneros de punto Hilandería Tejedora Sastra/modista Mecanógrafa	Creencia en parte basada en la diferencia biológica (sexual), y en parte en la diferencia de experiencia (sociosexual) adquirida en el hogar antes de incorporarse al mercado de trabajo (véase también el estereotipo 2).  Destreza fácil de adquirir.  Ocupaciones a menudo semejantes a las relacionadas con las tareas del hogar (véase el estereotipo 2).
Mayor honradez	Contribuye a calificar a las mujeres para ocupaciones en las que se maneja dinero, o en las que la confianza es importante	Cajera/empleada de contabilidad Vendedora Contadora	Las ocupaciones mejor remuneradas y de categoría superior (por ejemplo, la de contable, que es una ocupación "profesional") están a menudo dominadas por hombres.
Aspecto físico atractivo	Contribuye a calificar a las mujeres para ocupaciones en las que el aspecto físico ayuda a atraer o agradar a los clientes	Recepcionista  Vendedora  Empleada de comercio	Com frecuencia se piensa que esta ventaja va unida a una personalidad más agradable y complaciente, apropiada, por ejemplo, para trabajos de recepción o de venta.  En otras situaciones, el atractivo sexual se utiliza para atraer a los clientes de sexo masculino (por ejemplo, vendedora en el Oriente Medio).

Fonte: Anker (1997, p. 13).

Notas: 1 Los efectos de muchos de estos estereotipos se superponen. Algunos contribuyen a reforzar la segregación sexual de determinadas ocupaciones (por ejemplo, la mayor agilidad manual y la destreza para tareas domésticas en la ocupación de costurera), mientras que los efectos de otros se contrarrestan mutuamente (tales como el aspecto físico y la renuencia a supervisar a otros en la ocupación de jefe de ventas). 2 casi todos los ejemplos de ocupaciones están tomados de las clasificaciones ocupacionales CIUO-68 de dos y tres cifras.



## Quadro 2 – Aspectos negativos dos estereotipos comunes de las características femeninas y su efecto previsible en la segregación de las ocupaciones entre hombres e mujeres

Estereotipos comunes de las características femeninas <sup>1</sup>	Efecto sobre la segregación ocupacional	Ejemplos de ocupaciones típicas afectadas <sup>2</sup>	Comentarios
Renuencia a supervisar el trabajo ajeno	Contribuye a descalificar a las mujeres para todas las ocupaciones de supervisión y dirección	Director (general; de producción; de comercio; de hostelería) Jefe (de empleados de oficinas; de ventas; de producción) Personal superior de la administración pública Miembro de los cuerpos legislativos	Semejante en muchos aspectos a la disposición a recibir órdenes (véase el estereotipo 11).  Afecta con frecuencia a la segregación vertical (puestos de nivel inferior para las mujeres).
Menor fuerza física (muscular)	Contribuye a descalificar a las mujeres para ocupaciones que requieren acarreo de cargas pesadas u otros esfuerzos físicos	Trabajador de la construcción Minero/canero Sondista	Hay un número considerable de hombres y mujeres con fuerza física semejante, por lo que muchas mujeres son capaces de realizar esos trabajos.  Va siendo cada vez menos importante en la economía de hoy.
Menor aptitud para la ciencia y las matemáticas	Contribuye a descalificar a las mujeres para ocupaciones que requieren niveles altos de conocimientos científicos e matemáticos	Especialista en ciencias físicas o químicas Arquitecto Ingeniero Matemático Estadígrafo	En este caso la discriminación sociosexual comienza en la escuela, donde se desalienta a las adolescentes de especializarse matemáticas o ciencias  Hay quienes creen que esta diferencia es biológica. Si lo fuera, sería una pequeña diferencia en promedio, con una gran franja de superposición de las aptitudes de hombres y mujeres considerados individualmente.
Menor disposición a viajar	Contribuye a descalificar a las mujeres para ocupaciones que exigen viajar mucho	Personal de vuelo (aviación) Oficial de buque y marinerio Conductor de vehículos de transporte	Muchas mujeres están dispuestas a viajar, por ejemplo, las azafatas de avión (que al principio eran seleccionadas por su aspecto físico; véase el estereotipo 5).  Muchos conductores no viajan por la noche
Menor disposición a afrontar peligro físico y emplear la fuerza física	Contribuye a descalificar a las mujeres para las ocupaciones donde el peligro físico es relativamente alto	Bombero Policia Vigilante de seguridad Minero/centero	Muchas mujeres están dispuestas a ejercer estas ocupaciones.  Diferencia aprendida, sociosexual.

Fonte: Anker (1997, p. 13).

Notas: 1 Los efectos de muchos de estos estereotipos se superponen. Algunos contribuyen a reforzar la segregación sexual de determinadas ocupaciones (por ejemplo, la mayor agilidad manual y la destreza para tareas domésticas en la ocupación de costurera), mientras que los efectos de otros se contrarrestan mutuamente (tales como el aspecto físico y la renuencia a supervisar a otros en la ocupación de jefe de ventas). 2 casi todos los ejemplos de ocupaciones están tomados de las clasificaciones ocupacionales CIUO-68 de dos y tres cifras.

**Quadro 3 – Outros aspectos dos estereotipos comunes de las características femeninas y su efecto previsible en la segregación de las ocupaciones entre hombres e mujeres**

Estereotipos comunes de las características femeninas <sup>1</sup>	Efecto sobre la segregación ocupacional	Ejemplos de ocupaciones típicas afectadas <sup>2</sup>	Comentarios
<p>Mayor disposición a recibir órdenes</p> <p>Mayor docilidad y menor inclinación a quejarse del trabajo o de sus condiciones</p>	<p>Características generales que contribuyen a calificar a las mujeres para ocupaciones y sectores de la economía donde las condiciones de trabajo son deficientes, las leyes laborales no se aplican (v.g. el sector informal) y el es rutinario</p>	<p>Nota: estas características generales (11, 12, 13) califican a las mujeres para muchos trabajos mal pagados, de nula calificación, desprotegidos y de carácter repetitivo</p>	<p>Estos estereotipos aparecen agrupados porque ellos evocan un supuesto instinto de subordinación.</p> <p>Son arquetipos aprendidos.</p>
<p>Mayor disposición a aceptar un salario bajo</p> <p>Menor necesidad de ingresos</p>	<p>Características generales que contribuyen a calificar a las mujeres para ocupaciones y sectores de la economía mal pagados</p>		<p>(sociosexuales).</p> <p>A menudo unidos a, y justificados por, la idea de que las mujeres son perceptoras de ingresos secundarios (es decir, no el sustentador principal); ello a pesar de que cada día son más frecuentes los hogares encabezados por mujeres, y de que muchas familias</p> <p>A menudo asociados a ocupaciones en industrias muy competitivas en las que los costos son muy importantes, sobre todo las que producen textiles y otros artículos para la exportación.</p> <p>Tal vez una causa de que las ocupaciones tengan salarios bajos es que están muy feminizadas.</p>
<p>Mayor interés por trabajar en casa</p>	<p>Contribuye a calificar a las mujeres para ocupaciones y sectores de la economía donde el trabajo se organiza con arreglo a un sistema de producción doméstica, externo a la empresa</p>		<p>Trabajo a domicilio, generalmente mal pagado; a menudo realizado a destajo.</p> <p>El trabajo a domicilio es fácil de combinar con el cuidado del hogar y de los hijos.</p> <p>En muchos casos se ha escogido el sistema de producción doméstica precisamente para aprovechar la disponibilidad de mano de obra femenina barata.</p> <p>El trabajo a domicilio está cobrando importancia<sup>3</sup></p>

Fonte: Anker (1997, p. 13).

Notas: 1 Los efectos de muchos de estos estereotipos se superponen. Algunos contribuyen a reforzar la segregación sexual de determinadas ocupaciones (por ejemplo, la mayor agilidad manual y la destreza para tareas domésticas en la ocupación de costurera), mientras que los efectos de otros se contrarrestan mutuamente (tales como el aspecto físico y la renuencia a supervisar a otros en la ocupación de jefe de ventas). 2 casi todos los ejemplos de ocupaciones están tomados de las clasificaciones ocupacionales CIUO-68 de dos y tres cifras. 3 La manufactura del bidi, el cigarrillo peculiar de la India, que es la mayor ocupación femenina no agrícola del país según datos del censo de 1981, es una industria casi exclusivamente Doméstica.

## CAPÍTULO 6

### 7 CARACTERÍSTICAS DA INSERÇÃO NO MERCADO DE TRABALHO DA RMS POR CONDIÇÃO NA FAMÍLIA

Depois de ter feito no capítulo 4 a reconstituição dos fatos que evidenciam como a relação família-trabalho se viu afetada diante das recorrentes convulsões da economia nacional, e de, no capítulo 5, ter sido realizada uma discursão sobre a questão da divisão sexual do trabalho — temática essa absolutamente fundamental para entender os meandros da articulação entre a esfera da produção e as estruturas produtivas e a esfera da reprodução e as estruturas familiares —, é chegado o instante de constatar em que medida os diferentes integrantes das famílias metropolitanas reagiram ao contexto de agravamento da crise de precarização que se instalou no mercado de trabalho da RMS no período 1997/2003.

Antes, porém, de ir às “fotografias” que retratam essa realidade, revela-se prudente, e de bom tom, esclarecer que, em grande medida, toda a análise que segue — a qual procura observar os rebatimentos do aprofundamento da crise do mercado de trabalho da RMS, no período referido, em termos de mobilização para o trabalho dos diferentes integrantes da família metropolitana, dando ênfase especial, evidentemente, à participação esboçada pelas mulheres —, acaba sendo uma espécie de “atualização” de todo um esforço interpretativo que fora empenhado por outros estudiosos, notadamente Borges e Guimarães (1997, 2000), Souza (2001), Borges (2006) e Garcia, Rodarte e Costa (2006), com vistas a captar as nuances da participação feminina no referido mercado em outros horizontes temporais.

Nessa medida, alguns dos resultados encontrados neste estudo já tinham sido avistados/percebidos em trabalhos anteriores, ou seja, incluem-se no hall de tendências há muito detectadas pelos estudiosos que se dedicam a investigar as transformações que vêm acontecendo, no decorrer do tempo, na relação família-trabalho. Fazer essa ressalva é importante na medida em que evidencia o quanto o presente é tributário daqueles que o precederam, condição essa que assegura que muitas das informações que serão analisadas na sequência não “caíram” aqui, por assim dizer, de pára-quedas.

Assinalados esses pontos, cabe ir logo dizendo que as estatísticas produzidas pela PED para a RMS, nos anos de 1997 e 2003, demonstram que todos os membros da família, à exceção dos

indivíduos do sexo masculino que se encontravam na posição de chefes, passaram a exercer, em graus variados, uma mobilização mais intensa no sentido de pressionar o mercado de trabalho metropolitano.

Esse foi, inequivocamente, o sinal mais contundente do “contra-ataque” perpetrado pelos integrantes das famílias metropolitanas, em resposta ao espantoso avanço da precarização por qual passou o mercado de trabalho local nesse período, materializado, conforme já indicado anteriormente, no crescimento brutal da taxa de desemprego e na queda bastante expressiva do rendimento dos ocupados.

Esse movimento, em certo sentido, causa uma relativa estranheza para aqueles menos acostumados e, portanto, pouco afeitos à lógica de funcionamento do mercado de trabalho. Isso porque, o senso comum recomenda que não parece ser uma atitude racional tentar se engajar nesse mercado em momentos que ele se apresenta mais hostil à entrada de trabalhadores.

Esse ponto de vista, sem sombra de dúvida, encerra uma grande dose de razoabilidade, pois parece mais plausível que os trabalhadores devessem se manifestar mais ativamente, oferecendo sua força de trabalho ao mercado, exatamente no momento em que houvesse, por assim dizer, um aquecimento da demanda de trabalho, conjuntura essa que provoca, via de regra, uma diminuição do desemprego e pode causar, porém não necessariamente, algum impacto positivo no rendimento dos trabalhadores.

No entanto, foi precisamente por se tornar um ambiente menos receptivo a alguns trabalhadores que queriam, e precisavam, vender sua força de trabalho<sup>100</sup>, que alguns outros que até então, por razões as mais diversas, não pressionavam, partiram, também, para oferecerem a sua força de trabalho. O estabelecimento de uma tal situação, trouxe, como colorário imediato, o aumento da pressão sobre o referido mercado, fenômeno esse que se traduziu e/ou foi captado pela elevação da taxa de participação.

---

<sup>100</sup> Ao fazer referência a essa questão não se pode esquecer de fazer referência, novamente, as observações de Offe e Hinrich (1989, p. 49) em relação à posição estratégica especialmente desvantajosa da “mercadoria” força de trabalho no mercado. Segundo a letra desses dois autores, apesar da força de trabalho ser tratada em todos os mercados como mercadoria, a mesma não chega a esses mercados como grande parte das outras mercadorias. “Nas demais mercadorias, a quantidade, a qualidade, o local e o momento da oferta dependem de quais expectativas o respectivo ofertante pode ter sobre a possibilidade de colocação da sua oferta (ou pelo menos com elas variam em termos de estratégia de mercado). O surgimento de mercadorias ‘autênticas’ nos mercados é regulado, ou pelo menos condicionado pelo critério de suas possibilidades de venda. E é exatamente isso que não acontece com a ‘mercadoria’ força de trabalho. [...] A força de trabalho depende do abastecimento continuado com meios de subsistência, que só pode ser obtido com sua ‘venda’, não pode ‘aguardar’ oportunidades de venda mais favorável, a não ser em limites muito estreitos”.

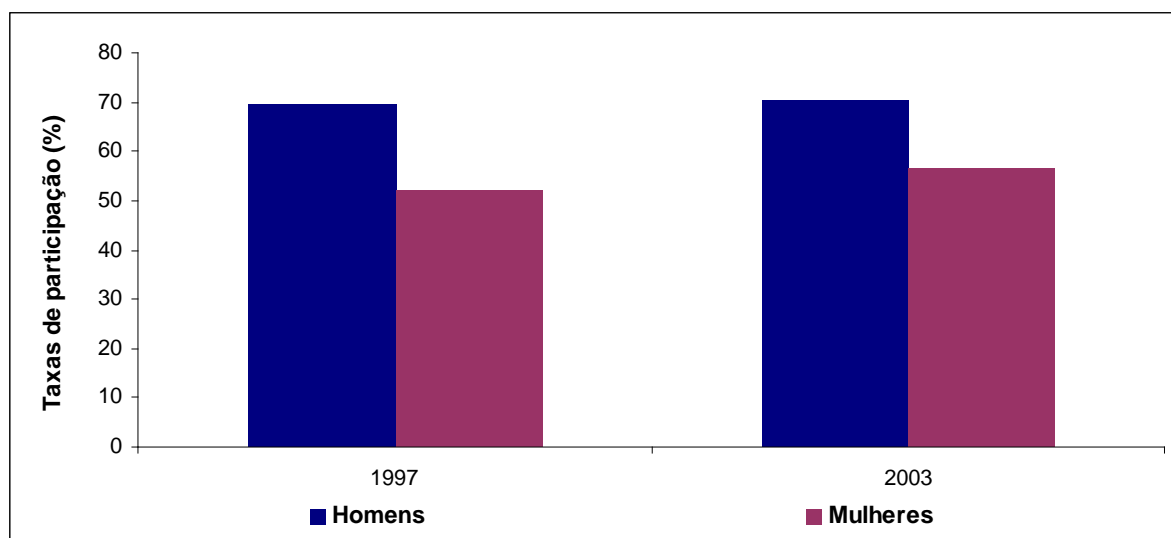
Nessa medida, o mercado de trabalho acaba por se constituir num contexto que atrai trabalhadores tanto em situações de expansão da atividade econômica e, por conseguinte, da ocupação e da renda, quanto em momentos que, em tese, seriam menos adequados, como foi o caso do período que compreende os anos de 1997 e 2003, etapa na qual os indicadores mais gerais do mercado de trabalho metropolitano, a exemplo da taxa de desemprego, revelavam a configuração de uma situação de extrema dificuldade para os trabalhadores, tendo em vista que parte considerável deles não conseguia êxito quando ofertava sua força de trabalho.

Isso significa dizer, em outros termos, que, “paradoxalmente”, quanto mais esse mercado frustava, nesse intervalo de tempo, as intenções de oferta de trabalho dos trabalhadores metropolitanos, um conjunto cada vez maior deles se colocava à disposição para trabalhar, processo esse que, por via de consequência, expandia ainda mais a oferta de trabalho — pressionando as taxas de desemprego na direção da “estratosfera” — e forçava uma excessiva queda dos níveis de rendimentos dos trabalhadores.

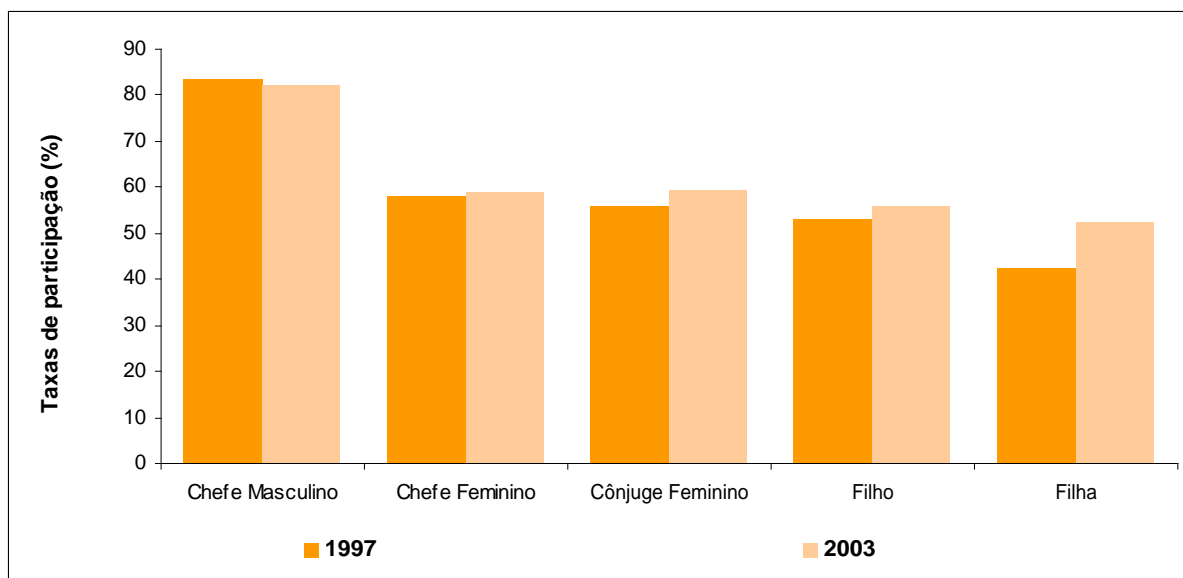
#### 7.1 CRISE INTENSIFICA PARTICIPAÇÃO DAS MULHERES NO MERCADO DE TRABALHO METROPOLITANO

Tendo isso em mente, pode-se afirmar, com base nas informações levantadas pela PED, que, de uma forma geral, foram as mulheres, sobretudo aquelas que estavam no papel de filhas, que mais ampliaram, no período de tempo em foco, a participação no mercado de trabalho regional. Prova desse maior ímpeto das mulheres, *vis-à-vis* aos homens, em se colocarem à disposição do mercado de trabalho, nesse momento de crise, é encontrado no fato de que enquanto a taxa de participação delas cresceu por volta de 7,8% (saindo do patamar de 51,9%, em 1997, para 56,3%, em 2003), a deles apresentou uma elevação mais modesta, da ordem de 1,4%, visto que saiu de 69,3%, em 1997, para 70,3%, em 2003 (Gráfico 20).

No caso específico das filhas, observa-se uma elevação substancial da sua taxa de participação, que pulou do patamar de 42,4%, em 1997, e foi para 52,2%, em 2003, situação essa que equivaleu a uma variação percentual de cerca de 23,1%. Essa “convocação” às avessas para que essas mulheres adentrassem as fronteiras do mercado de trabalho metropolitano foi, por certo, o evento mais marcante ocorrido na relação família-trabalho durante o período em que, como já se deixou claro, o mercado de trabalho regional vivenciou o seu momento máximo em termos de precarização da força de trabalho (Gráfico 21).

**Gráfico 20 – Taxas de participação, por sexo, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

**Gráfico 21 – Taxas de participação, por posição na família, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

Com efeito, vê-se algo de singular nesse processo de ajuste e/ou de resposta dos integrantes das famílias metropolitanas à crise do mercado de trabalho da RMS, na medida em que exigiu exatamente daqueles que menos interação mantinham com esse mercado um maior esforço no sentido de se mobilizar para o desempenho de alguma atividade produtiva.

Para além das suas evidências mais explícitas, esse fenômeno parece indicar a superação de certa clivagem de gênero verificada no interior da família metropolitana, passando, enfim, filhos e filhas a terem responsabilidades para com a manutenção do grupo familiar mais homogêneas.

Nesse sentido, a referida crise pode ter funcionado como uma espécie de catalisador, acelerando e, portanto, “fornecendo ainda mais gás” ao processo — que a rigor, movido, ou não, por questões de natureza econômica, já, há algum tempo, se encontra em pleno curso — de superação das relações de poder estabelecidas a partir de um padrão de família moldado na perspectiva patriarcal.

Seguindo essa linha de argumentação, um dos subprodutos benfazejos dessa crise que se abateu sobre o mercado de trabalho metropolitano no período 1997/2003, a qual ganhou dimensões exponenciais, foi, indubitavelmente, o fato dela ter ajudado a derrubar a idéia de que cabiam, dentro de um esquema de divisão sexual de papéis, aos indivíduos do sexo masculino que atuavam nas suas famílias como filhos, as maiores prerrogativas no que diz respeito à satisfação das necessidades materiais do grupo familiar, comparativamente aos indivíduos do sexo oposto que também ocupavam essa mesma posição nas suas respectivas famílias.

Isso porque, a agudização da crise do mercado de trabalho trouxe para filhos e filhas uma realidade bastante assemelhada em termos de pressão ao mercado de trabalho. Como já foi destacado anteriormente, a taxa de participação das filhas registrou um crescimento de 23,1%, percentual esse que era mais de 4 vezes superior à variação observada na taxa de participação dos filhos.

As mulheres chefes, por sua vez, comparativamente àquelas que se encontravam, nas suas respectivas famílias, nas posições de filhas e cônjuge, tiveram uma expansão bem mais comedida da sua taxa de participação. De forma mais precisa, se constatou que para esse grupo de mulheres a taxa de participação mudou de 58,2% para 59,1%, acréscimo esse que se traduziu em uma variação percentual de apenas 1,5%.

O desenho desse cenário no qual a taxa de participação das mulheres chefes evidenciou certa “timidez” para se elevar, enquanto as apuradas para as mulheres cônjuges e filhas esboçaram maior fôlego de expansão, acabou conduzindo ao estabelecimento de uma situação em que eram as mulheres cônjuges que, no auge da crise do mercado de trabalho metropolitano, passaram a exercer sobre esse mercado a pressão mais vigorosa.

Esse foi inquestionavelmente um sinal emitido pela família metropolitana que não apenas corroborou o processo de mudança lenta e gradual dos valores e atribuições impostos às mulheres pela sociedade — o qual vem se expressando, entre outras coisas, na obsolescência paulatina da idéia de que o trabalho doméstico deva ser uma atividade exclusiva das mulheres

—, mais, também, fez com que os rendimentos das cônjuges, dada a gravidade da crise, passassem a ter, numa dimensão que nunca antes havia sido verificada, uma função absolutamente indispensável na composição do orçamento familiar. Nos arranjos familiares compostos por casal com filhos com ou sem parentes, por exemplo, a contribuição das mulheres cônjuges na massa de rendimento total familiar cresceu de 18,9%, em 1997, para 21,8%, em 2003.

A configuração desse quadro se revelou completamente inusitada, uma vez que, por força da tradição — bem como das circunstâncias que marcaram e definiram, ao longo dos anos, a realidade da RMS no que tange à presença de mulheres chefiando famílias — sempre coube às mulheres chefes, dentro do universo feminino metropolitano, bem como em outros espaços, o exercício da pressão mais intensa em termos de participação no mercado de trabalho.

A julgar por essas informações, torna-se lícito supor que talvez por já se encontrar no patamar mais elevado, em 1997, a taxa de participação dessas mulheres tenha — comparativamente àquelas que foram apuradas para as mulheres com outras posições na família — encontrado maior resistência para se elevar, contexto esse que espelhou, certamente, as suas homéricas dificuldades de inserção no mercado de trabalho nesse período de crise, fazendo com que o acréscimo do ponto de vista da sua participação nesse mercado assumisse um caráter marginal e, por conseguinte, menos expressivo.

Traçado esse panorama — que procura elucidar, em linhas bastante gerais, que tipo de acomodação ou arranjo a dita crise do mercado de trabalho metropolitano forçou estruturar em termos da participação dos diferentes integrantes das famílias residentes na RMS —, cabe insistir num ponto absolutamente crucial, qual seja, que esse movimento de maior presença nesse mercado esboçado, especialmente, pelas mulheres que estavam na condição de filhas, bem como, em menor medida, por aquelas que se encontravam exercendo outros papéis nas suas respectivas famílias, serviu para estreitar o tamanho da diferença em relação às taxas de participação medidas para os indivíduos do sexo oposto em posições semelhantes no âmbito familiar.

Nesse particular tem-se, por exemplo, que enquanto em 1997 a taxa de participação dos filhos era cerca de 25,5% maior do que a que era medida para as filhas, em 2003 essa diferença passou a ser de apenas 7,7%. Uma outra forma de revelar esse estreitamento entre as taxas de participação de filhos e filhas é observando que no primeiro ano em apreço a taxa de participação das filhas correspondia a cerca de 79,7% da taxa mensurada para os filhos, ao



passo que no segundo passou a representar 92,9%.

Muito embora tenha havido essa intensificação da pressão feminina sobre o mercado de trabalho metropolitano — fenômeno esse impregnado de vários sentidos, visto que foi síntese de múltiplas determinações originadas em diferentes esferas da vida em sociedade —, as mulheres residentes na RMS, como ficará evidente na sequência, não conseguiram superar muitos dos aspectos que tornam a vinculação da sua força de trabalho ao mercado mais fragilizada do que a realizada pelos indivíduos do sexo oposto.

A observação dessa questão se revela importante na medida em que não oculta e/ou não omite que o mercado de trabalho metropolitano manteve, na sua fase mais crítica, como um dos seus traços indelévels, determinadas indiossincrasias no que tange ao trabalho feminino. Em verdade, há pelo menos dois motivos para se adotar uma postura cautelosa na interpretação dessas informações que dão conta dessa maior “disposição” das mulheres para participarem do mercado de trabalho.

O primeiro é que apesar desse movimento de maior presença das mulheres nesse mercado poder ser visto como uma conquista, novos espaços ainda precisam ser abertos, muitas dificuldades necessitam ser superadas. Uma prova incontestante dessa realidade desfavorável pode ser encontrada, por exemplo, no fato de que em 2003, conforme indicado acima, a taxa de participação dos homens ainda era cerca de 14 pontos percentuais superior à das mulheres, o que refletia, de maneira categórica, as maiores dificuldades que as mulheres tinham, e ainda têm, para se inserir no mercado de trabalho metropolitano.

O segundo, por seu turno, guarda relação com o fato de que essa maior presença das mulheres no mercado de trabalho metropolitano, em boa medida poder ser explicada pela maior suscetibilidade que possuem para enfrentar condições mais penosas nesse mercado, situação essa que acaba “favorecendo” que a sua força de trabalho seja intensamente requisitada em ambientes fortemente marcados pela precarização, como foi o caso desse mercado no período de tempo que cobre os anos de 1997 e 2003.

Discutida essa questão, é mister detalhar a análise e explorar outros aspectos dessa progressão feminina em termos de participação no mercado de trabalho, pois não se pode perder de vista que o grau de participação e a forma de inserção das mulheres no mercado de trabalho são fenômenos que estão igualmente associados a fatores individuais e familiares.

Dentro dessa perspectiva, pode-se afirmar, com base nas informações referentes à taxa de participação, por posição na família, segundo escolaridade (Tabela 26), que foram as cônjuges femininas que haviam concluído o ensino fundamental, mas que não tinham completado o ensino médio, aquelas que registraram, entre todos os outros integrantes das famílias metropolitanas, a mais expressiva variação (6,6%), visto que para elas esse indicador saiu do patamar de 54,3%, em 1997, para 57,9%, em 2003.

**Tabela 26 – Taxas de participação, por posição na família, segundo escolaridade, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Escolaridade	Posição na Família (%)					
	Total	Chefe Masculino	Chefe Feminino	Cônjuge Feminino	Filho	Filha
1997						
Até 1º Incompleto	49,7	81,2	48,2	47,5	42,6	23,4
1º Completo + 2º Incompleto	64,2	84,6	65,0	54,3	65,1	49,4
2º Completo + 3º Incompleto	77,7	86,2	69,5	66,3	82,2	82,6
3º Completo	84,2	84,4	78,6	81,2	95,0	92,0
2003						
Até 1º Incompleto	48,0	78,0	47,7	48,9	36,1	21,6
1º Completo + 2º Incompleto	65,2	86,7	64,0	57,9	62,9	51,5
2º Completo + 3º Incompleto	78,5	84,5	70,7	67,7	86,0	82,7
3º Completo	83,1	85,9	75,1	79,4	93,6	92,1
Variação % 1997-2003						
Até 1º Incompleto	-3,4	-3,9	-1,0	2,9	-15,3	-7,7
1º Completo + 2º Incompleto	1,6	2,5	-1,5	6,6	-3,4	4,3
2º Completo + 3º Incompleto	1,0	-2,0	1,7	2,1	4,6	0,1
3º Completo	-1,3	1,8	-4,5	-2,2	-1,5	0,1

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

A segunda maior variação registrada para o universo feminino ficou a cargo das mulheres que ocupavam, nas suas respectivas famílias, a posição de filhas e que também tinham concluído apenas o ensino fundamental e não haviam finalizado o grau de ensino subsequente. De forma mais precisa, tem-se que para tais mulheres foi aferida, em 1997, uma taxa de participação da ordem de 49,4%, ao passo que em 2003 se mediu uma taxa, um pouco maior, de cerca de 51,5%, movimento esse que correspondeu a uma variação percentual de 4,3%.

No caso específico das mulheres que se encontravam na posição de filhas e que incorporavam os menores níveis de educação formal, ou seja, não tinham sequer encerrado o ensino fundamental, foi constatado um movimento de descenso na taxa de participação no período em análise, recuando de 23,4% para 21,6%, situação essa que significou uma variação percentual de, aproximadamente, -7,7%.

Uma retração bem mais importante do que essa foi apurada na taxa de participação dos indivíduos do sexo oposto que também ocupavam a posição de filhos e reuniam as mais limitadas credenciais do ponto de vista educacional, visto que para eles esse indicador recuou do patamar de 42,6, em 1997, para 36,1%, em 2003, evento esse que correspondeu a uma variação percentual de cerca de -15,3%.

Uma outra informação relevante que chama bastante atenção quando são interpretadas as informações contidas na Tabela 26 refere-se a que apenas entre os chefes masculinos a escolaridade não pareceu ser uma característica que promoveu e/ou impulsionou, de forma tão intensa, o crescimento da taxa de participação, tal como ocorreu com os outros indivíduos que ocupavam as posições de chefe feminino, cônjuge feminino, filho e filha.

Para comprovar isso, basta ver que a distância que separava, seja utilizando as informações de 1997 ou então as de 2003, em termos de pontos percentuais, a taxa de participação dos chefes masculinos menos escolarizados com a aferida para aqueles que se encontravam no topo da pirâmide educacional, era bem inferior à medida, por exemplo, para as chefes mulheres com essas mesmas credenciais educacionais.

Fazendo esse exercício com as informações elaboradas para 2003, se observa que enquanto havia uma assimetria de 7,9 pontos percentuais entre a taxa de participação dos chefes masculinos menos escolarizados e a dos mais instruídos, as chefes femininas apresentavam um padrão de diferença muito superior, situado, precisamente, no patamar de 27,4 pontos percentuais. Apesar dessa diferença ser bastante significativa, não era a maior que havia.

Para as cônjuges femininas, filhos e filhas se encontravam diferenças ainda mais gritantes, sendo, no entanto, a situação mais problemática aquela que afligia as mulheres revestidas da condição de filhas, tendo em vista que a taxa de participação das menos escolarizadas era nada menos do que 70,5 pontos percentuais inferior à medida para o contingente das mais escolarizadas.

Além de evidenciarem essas diferenças de natureza puramente numérica, tais informações eram reveladoras da presença, nas famílias metropolitanas, de certa moral patriarcal, “apimentada” por uma clara divisão de papéis, que definia as possibilidades e os limites da participação de cada um de seus integrantes tanto no ambiente produtivo, quanto na esfera da reprodução. Não fosse a ocorrência dessas situações, não haveria meios de explicar o porquê, por exemplo, das mulheres chefes e filhas terem, independentemente do nível de educação formal que acumulavam, taxas de participação sempre inferiores às calculadas para os

indivíduos do sexo oposto que também tinham, nas suas famílias, esses mesmos *status*<sup>101</sup>.

Um outro “achado” da análise feita das informações contidas na Tabela 26 é que com o agravamento da crise do mercado de trabalho metropolitano as mulheres chefes e cônjuges mais escolarizadas arrefeceram o grau de pressão exercido sobre tal mercado. Em certa medida, a definição desse panorama contrariou a tendência, indicada no capítulo 4, de elevação das taxas de participação dos indivíduos mais escolarizados.

Para finalizar esses comentários, é importante aludir que, no decorrer desse período crítico, se tornou mais estreita a diferença de taxa de participação das chefes femininas que não conseguiram concluir o ensino fundamental, bem como daquelas que não tinham completado o ensino superior, comparativamente às que foram contabilizadas para os indivíduos do sexo oposto que ocupavam, nas suas famílias, essa mesma posição de liderança e registravam semelhantes níveis de escolaridade. No tocante às filhas e filhos também se verificou, via de regra, a configuração dessa situação de aproximação da taxa de participação.

Como pode ser visualizado na Tabela 26, esses encurtamentos das referidas taxas de participação ocorreram, em alguns casos, por conta de um crescimento da taxa de participação das mulheres chefes e filhas e redução da taxa de participação dos homens chefes e filhos e em outros, pela redução de ambas as taxas. Porém, cabe considerar que, nesta última situação, as taxas femininas caíram proporcionalmente menos que as masculinas.

Ao se considerar as estatísticas sobre taxa de participação, por posição na família, segundo grupos etários (Tabela 27), se percebe que foram as filhas com até 34 anos aquelas que mais veementemente expandiram a participação no mercado de trabalho metropolitano (23,7%) no momento em que esse enfrentou, por assim dizer, sua pior “tempestade”. Esse movimento de ampliação foi praticamente 5 vezes mais intenso do que o registrado para os filhos dessa mesma faixa etária (5,0%).

Outro importante e contundente aumento de participação (12,1%) no mercado de trabalho foi verificado, nesse período, entre as cônjuges femininas mais jovens, ou seja, precisamente aquele grupo de mulheres que, em épocas pretéritas, se retirava, normalmente, do mercado de trabalho em função do casamento e do nascimento dos filhos. Esse dado é especialmente revelador, visto que traz, nas suas entrelinhas, alguns conteúdos que são dignos de nota.

---

<sup>101</sup> A única exceção a essa regra foi verificada, em 1997, para as mulheres filhas que tinham concluído o 2º grau, mas que não haviam terminado o grau de ensino subsequente.

**Tabela 27 – Taxas de participação, por posição na família, segundo grupos etários, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Grupos Etários	Posição na Família (%)					
	Total	Chefe Masculino	Chefe Feminino	Cônjuge Feminino	Filho	Filha
1997						
Até 34 anos	58,2	95,5	84,3	59,6	52,3	40,5
Entre 35 e 49 anos	81,1	93,3	83,6	66,1	75,7	75,9
Com 50 anos ou mais	37,4	54,0	29,1	28,2	-	-
2003						
Até 34 anos	62,3	94,8	84,6	66,8	54,9	50,1
Entre 35 e 49 anos	81,8	93,5	84,2	67,6	76,7	79,0
Com 50 anos ou mais	39,6	55,5	30,9	29,8	-	-
Variação % 1997-2003						
Até 34 anos	7,0	-0,7	0,4	12,1	5,0	23,7
Entre 35 e 49 anos	0,9	0,2	0,7	2,3	1,3	4,1
Com 50 anos ou mais	5,9	2,8	6,2	5,7	-	-

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

(-) A amostra não comporta a desagregação para esta categoria.

Provavelmente, em se tratando das cônjuges femininas mais jovens que ainda não tinham assumido o compromisso da maternidade, essa maior disposição em se colocar no mercado de trabalho se deveu mais a fatores de cunho pessoal, a exemplo da priorização dos seus projetos de realização profissional do que, propriamente, a fatores intrinsecamente ligados à ocorrência da referida crise. Já para aquelas que eram mães, o maior ímpeto para freqüentar as fronteiras do mercado de trabalho encontra explicação na necessidade que elas também manifestaram de dar vazão aos anseios e expectativas que operavam no campo profissional, bem como nos constrangimentos que teve de enfrentar em face das adversidades que se apresentaram no mercado de trabalho metropolitano as quais, certamente, foram mais difíceis de serem superadas do que aquelas com que se depararam as cônjuges sem filhos.

Um sinal de que essa linha de argumentação está em sintonia com os acontecimentos do mundo real é encontrada no fato de que enquanto a taxa de participação das cônjuges com até 34 anos, sem filhos, passou de 70,3% para 78,5%, acréscimo esse que correspondeu, em termos percentuais, a uma variação de 11,7%, as cônjuges nessa mesma faixa etária, com filhos, registraram uma elevação maior nesse indicador, posto que o mesmo saltou do patamar de 55,5% para 63,1%, movimento esse que significou, percentualmente, um aumento de 13,7% (Tabela 28).

No que tange ao comportamento das taxas de participação das chefes femininas se constatou para todas as faixas etárias oscilações positivas, sendo, entretanto, a mais vigorosa, aquela que

foi apurada para o grupo de mulheres que tinham a partir de 50 anos de idade. Para este contingente de mulheres, especificamente, a taxa de participação se ampliou de 29,1% para 30,9%, situação essa que refletiu uma variação percentual de 6,2%.

**Tabela 28 – Taxas de participação das conjugues, segundo tipos de famílias, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Tipos de família	Taxas de Participação das Cônjuges (%)	
	1997	2003
Casal com chefia masculina com filhos (1)	54,7	58,4
Cônjuge feminino com até 34 anos	55,5	63,1
Cônjuge feminino entre 35 e 49 anos	63,0	66,2
Cônjuge feminino com 50 anos ou mais	30,6	31,9
Casal com chefia masculina sem filhos (1)	57,6	61,8
Cônjuge feminino com até 34 anos	70,3	78,5
Cônjuge feminino entre 35 e 49 anos	80,0	75,1
Cônjuge feminino com 50 anos ou mais	-	24,4

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

Nota: Exclusivo as famílias com outro tipo de arranjo familiar.

(1) Consideram-se as famílias com ou sem parentes. Incluem-se as famílias cuja idade da cônjuge não foi declarada.

(-) A amostra não comporta a desagregação para esta categoria.

Diante da análise de todas essas informações, pode-se concluir duas coisas. A primeira é que a preocupação número um da família metropolitana, durante o acirramento da crise do mercado de trabalho regional, foi possuir no seu interior o maior número possível de indivíduos ativos no que toca à participação no mercado de trabalho, de modo a garantir suas condições materiais mínimas de sobrevivência. Assim sendo, ficou comprovado que em face de um contexto, sem precedente, de incerteza e precarização das condições de funcionamento desse mercado de trabalho, a sobrevivência das famílias passou a depender, cada vez mais intensamente, de uma articulação e de um esforço coletivo de seus membros.

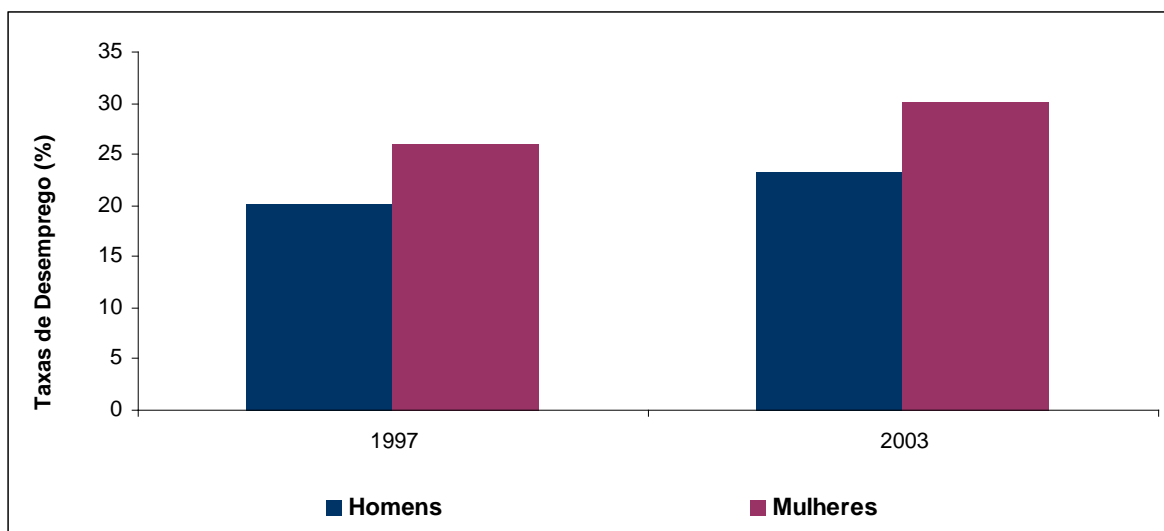
Esse foi um acontecimento que serviu, evidentemente, para mostrar que a família metropolitana não se deixou desagregar passivamente em face das forças econômicas e sociais que prevaleceram no mercado de trabalho, situação essa que relativizou e tornou menos consistentes os argumentos a favor da sua desestruturação.

A segunda é que tal ocorrência impôs a essas famílias a necessidade de rediscutir, em maior profundidade, a dimensão social das mulheres no núcleo familiar, situação essa que, se por um lado, teve o mérito de ajudar, efetivamente, a dar contornos mais intensos ao processo de “ida às ruas” desencadeado pelas mulheres, com vistas a garantir uma vaga no mercado de trabalho, por outro, não foi capaz de superar, por completo, a solidez do preconceito que afetava o trabalho feminino, quadro esse que será delineado na seqüência.

## 7.2 CRISE DESEMPREGOU MAIS HOMENS, MAS MULHERES CONTINUARAM A TER TAXAS DE DESEMPREGO MAIORES

A primeira coisa que se tem a fazer nesta parte do trabalho é descrever como o agravamento do desemprego constatado no período 1997/2003, atingiu, genericamente, os universos masculino e feminino. Assim sendo, pode-se dizer que muito embora o desemprego incidisse, tanto em 1997 quanto em 2003, mais fortemente sobre o universo feminino (23,3% e 30,1%, respectivamente), que no masculino (20,1% e 26,1%), a sua ampliação afetou praticamente com a mesma intensidade os homens e as mulheres. Prova disso é que enquanto a taxa de desemprego total deles sofreu uma variação percentual de aproximadamente 29,9%, a delas registrou uma variação percentual de cerca de 29,2% (Gráfico 22).

**Gráfico 22 – Taxas de desemprego, por sexo, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**



Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

Até certo ponto essa informação produz certa surpresa na medida em que as mulheres pressionaram muito mais que os homens o mercado de trabalho metropolitano, situação essa já revelada no crescimento mais acentuado da taxa de participação feminina em comparação com a masculina. Portanto, pelo menos em tese seriam elas e não eles que deveriam sofrer, dado o contexto extremamente desfavorável, um acréscimo maior na taxa de desemprego total.

Destacado esse ponto, tem-se que quando se confrontam as taxas de desemprego, por posição na família, segundo o tipo de desemprego (Tabela 29) que foram contabilizadas em 1997 e 2003, imediatamente alguns fatos chamam a atenção. Um deles é que, tanto em 1997 quanto em 2003, as maiores taxas de desemprego total correspondiam à posição de filha. Um outro foi a elevação vertiginosa registrada nas taxas de desemprego total de homens e mulheres que

ocupavam a posição de chefe de família. No caso dos chefes homens se observou que a referida taxa saltou de 12,8% para 17,2%. Já para as chefes mulheres, a ascensão da taxa de desemprego total assumiu a seguinte dimensão: pulou de 14,4% para 18,8%. Um terceiro, e último, é que as mulheres que estavam na posição de cônjuge também passaram a conviver com uma taxa de desemprego total mais elevada, crescendo de 20,5%, no primeiro período, para 27,1%, no segundo, o que correspondeu a uma variação percentual de 32,2%.

**Tabela 29 – Taxas de desemprego, por posição na família, segundo tipo de desemprego, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Tipo de Desemprego	Posição na Família (%)					
	Total	Chefe Masculino	Chefe Feminino	Cônjuge Feminino	Filho	Filha
1997						
Total	21,6	12,8	14,4	20,5	32,6	36,2
Aberto	12,4	5,6	7,3	11,4	19,5	24,1
Oculto	9,2	7,2	7,1	9,1	13,1	12,1
Trabalho precário	6,0	6,4	4,7	4,3	9,3	5,0
Desalento	3,3	-	-	4,8	3,8	7,1
2003						
Total	28,0	17,2	18,8	27,1	40,9	43,2
Aberto	17,0	7,9	11,3	16,3	25,7	30,1
Oculto	11,1	9,4	7,5	10,8	15,2	13,1
Trabalho precário	7,6	8,2	5,2	5,8	11,1	6,8
Desalento	3,4	-	-	5,0	4,2	6,3
Variação % 1997-2003						
Total	29,6	34,4	30,6	32,2	25,5	19,3
Aberto	37,1	41,1	54,8	43,0	31,8	24,9
Oculto	20,7	30,6	5,6	18,7	16,0	8,3
Trabalho precário	26,7	28,1	10,6	34,9	19,4	36,0
Desalento	3,0	-	-	4,2	10,5	-11,3

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

(-) A amostra não comporta a desagregação para esta categoria.

Ao se analisar em maior profundidade as estatísticas que constam da Tabela 29, é possível afirmar também que o desemprego aberto era um fenômeno que afligia especialmente as mulheres na condição de filhas. Não obstante, de um período a outro, o problema do desemprego aberto se agravou mais entre os homens que estavam na condição de filhos (de 19,5% para 25,7%, variação percentual de 31,8%), que entre as filhas (de 24,1% para 30,1%, variação percentual de 24,9%). De igual modo, o enfrentamento do desemprego por desalento se revelou um problema que se ampliou notadamente entre os filhos (de 3,8% para 4,2%), ao passo que se arrefeceu para as filhas, visto que recuou de 7,1% para 6,3%.

Em que pese ter havido a redução desse tipo de desemprego entre as filhas, no intervalo de tempo analisado, ainda permaneceu acentuada a distância que separava as taxas de



desemprego por desalento medidas para filhos e filhas. Se no primeiro período, a taxa de desemprego por desalento delas era 86,8% superior à medida para eles, mais recentemente, ou seja, em 2003, passou a ser 50,0% maior.

No que diz respeito ao desemprego oculto por trabalho precário (ou desemprego com bico), se verificou que a taxa medida para as filhas aumentou 36,0%, do primeiro para o segundo período, ao passo que a taxa apurada para os filhos cresceu com uma intensidade bem menor, cerca de 19,4%. Também não seria para menos, uma vez que foram precisamente as filhas que mais pressão exerceram no sentido de se inserir no mercado de trabalho metropolitano, num período de escasseamento das oportunidades de ocupação.

Isso significa que elas ao tentarem e não conseguirem uma ocupação de caráter regular e contínuo, passaram a executar atividades de natureza irregular e descontínua que “apareciam” — as quais, como se sabe, não oferecem expectativas seguras quanto à obtenção de rendimentos — de tal modo a poder compartilhar maiores responsabilidades no que se refere à manutenção do grupo familiar.

Esse é mais um resultado que, de certo modo, confirma a argumentação, levantada anteriormente, de que um dos corolários mais marcantes da exacerbação da crise do mercado de trabalho metropolitano no período que compreende os anos de 1997 e 2003 foi dar continuidade ao questionamento de determinados valores fundados na idéia da divisão sexual de papéis dentro da sociedade.

Pouco alarde seria causado, caso fosse observado um resultado oposto a esse. Isso porque, a incidência do desemprego com bico entre os homens, de uma forma geral, e os filhos, de modo particular, sempre foi justificada no fato de que para eles existia uma expectativa social muito mais implacável no que se refere à responsabilidade de arcarem com o seu próprio sustento, bem como com o dos demais membros da sua família. Quando essa situação prevalecia, esses indivíduos eram levados a compulsoriamente se sujeitarem, com mais frequência, aos trabalhos mais insatisfatórios, enquanto, efetivamente, não conseguiam um emprego.

Insistindo um pouco mais nessa questão do avanço do desemprego oculto por trabalho precário, cabe pontuar que ele se revelou um problema de mais elevada expressão também para as cônjuges do sexo feminino, assim como para os chefes masculinos. Observando-se, pontualmente, caso a caso, tem-se que entre elas a taxa de desemprego por trabalho precário saiu de 4,3% para 5,8%, movimento esse que correspondeu a uma variação percentual de

34,9%. Já entre eles, a referida taxa saltou de 6,4% para 8,2%, crescimento esse que significou uma variação percentual de 28,1%.

A verificação desses acontecimentos sugere que a crise do mercado de trabalho metropolitano “desferiu” um golpe certo na família metropolitana e, por conseguinte, na “face” dos seus integrantes, na medida em que tornou mais cambaleante a sua, já combalida, capacidade de se manter e reproduzir, ao longo do tempo.

Com efeito, não há como negar que esse “desprendimento” para marcar espaço nesse mercado, esboçado pelos diferentes integrantes dessas famílias — “aceitando” a realização de tarefas que eram, a rigor, a antítese daquilo que se conhece como uma relação normal de trabalho, situação essa que envolve, entre outras coisas, a definição, a priori, da duração da jornada de trabalho diária, da frequência com que se executa o trabalho, da previsibilidade quanto ao ganho de rendimentos, assim como o acesso a um conjunto de direitos e benefícios garantidos em lei — foi prova cabal da maior mobilização para o trabalho exercitada pelo conjunto dos trabalhadores na RMS.

Acrescente-se a isso, os seus possíveis efeitos no próprio modo de estruturação dessas famílias. Pode-se aventar que a referida crise do mercado de trabalho metropolitano ao ter atingido mais os homens na condição de chefes — na medida em que, por exemplo, entre eles se registrou o maior crescimento da taxa de desemprego total — acabou por dar lugar a um esquema que acentuou o questionamento do seu *status* de liderança no grupo familiar, situação essa que, muito provavelmente, abriu espaço para que praticamente dobrasse a proporção das famílias nucleares com filhos chefiadas por mulheres (Tabela 30).

Tal qual pode-se constatar na Tabela 30, houve perda de participação das famílias nucleares com filhos (de 47,6% para 45,7% do total de famílias da RMS). Esse comportamento refletiu a diminuição da proporção de famílias chefiadas por homens (de 46,6% para 43,8%) e o aumento da proporção das famílias chefiadas por mulheres (de 1,0% para 1,9%).

Outras informações que merecem ser destacadas quando são mapeadas as mudanças observadas na estruturação das famílias metropolitanas no período em foco dizem respeito ao aumento da proporção de famílias monoparentais com ou sem parentes (de 19,0% para 22,1%) e de famílias unipessoais (de 10,5% para 11,6%). No tocante a esse primeiro movimento é preciso dizer que o mesmo se deveu exclusivamente ao crescimento das proporções das famílias chefiadas por mulheres nas mais diferentes fases de vida. Já em

relação ao segundo, cabe informar que a sua ocorrência pode ser atribuída tanto ao aumento da proporção das famílias chefiadas por mulheres em todas as fases da vida, quanto à elevação da proporção das famílias chefiadas por homens.

**Tabela 30 – Distribuição das famílias, segundo tipos, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Tipos de família	Distribuição das Famílias (%)	
	1997	2003
Total	100,0	100,0
Casal com filhos, com ou sem parentes	47,6	45,7
Chefia feminina	1,0	1,9
Chefia masculina (1)	46,6	43,8
Cônjuge feminino com até 34 anos	20,3	16,9
Cônjuge feminino entre 35 e 49 anos	19,0	18,5
Cônjuge feminino com 50 anos ou mais	7,2	8,4
Casal sem filhos, com ou sem parentes	9,6	10,9
Chefia feminina	-	-
Chefia masculina (1)	9,3	10,2
Cônjuge feminino com até 34 anos	4,6	5,0
Cônjuge feminino entre 35 e 49 anos	1,8	2,3
Cônjuge feminino com 50 anos ou mais	2,8	3,0
Chefe com filhos, com ou sem parentes	19,0	22,1
Chefia feminina (1)	16,7	19,7
Chefia feminina com até 34 anos	2,4	2,6
Chefia feminina entre 35 e 49 anos	6,8	7,9
Chefia feminina com 50 anos ou mais	7,4	9,2
Chefia masculina	2,3	2,3
Famílias unipessoais	10,5	11,6
Chefia feminina (1)	4,2	5,0
Chefia feminina com até 34 anos	0,9	1,1
Chefia feminina entre 35 e 49 anos	1,0	1,1
Chefia feminina com 50 anos ou mais	2,3	2,8
Chefia masculina	6,2	6,6
Outros	13,4	9,7

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

(1) Incluem-se as famílias cuja idade da cônjuge ou da chefe não foi declarada.

(-) A amostra não comporta a desagregação para esta categoria.

Essa maior participação dos arranjos do tipo unipessoal pode ser creditada a dois fatores: de um lado, a ampliação do número de mulheres ou homens morando sozinhos, em grande parte ocupados e com elevada remuneração, quando comparados aos demais arranjos familiares; de outro, o aumento da população mais idosa morando sozinha, em geral inativa e com baixos rendimentos, provenientes, principalmente, de aposentadorias e pensões (SEADE, 2002a).

Avançando ainda mais na discussão da problemática do desemprego, parte-se agora para realizar a comparação das taxas de desemprego total, por posição na família, segundo escolaridade (Tabela 31) que foram aferidas nos dois períodos aqui analisados. Ao proceder com esse exercício ficou evidenciada uma peculiaridade no comportamento do mercado de

trabalho em relação à absorção das mulheres, estivessem elas ocupando, nas suas respectivas famílias, as posições de cônjuge ou filha, qual seja, que no caso delas um mais elevado nível de escolaridade nem sempre se mostrou como uma prerrogativa suficiente para reduzir, durante à crise, o risco do desemprego.

**Tabela 31 – Taxas de desemprego, por posição na família, segundo escolaridade, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Escolaridade	Posição na Família (%)					
	Total	Chefe Masculino	Chefe Feminino	Cônjuge Feminino	Filho	Filha
1997						
Até 1º Incompleto	24,8	17,3	16,8	24,9	37,1	44,5
1º Completo + 2º Incompleto	27,3	13,3	-	26,1	35,6	46,9
2º Completo + 3º Incompleto	17,3	7,4	-	16,9	22,9	27,7
3º Completo	6,6	-	-	-	-	-
2003						
Até 1º Incompleto	31,2	23,7	22,4	31,8	47,0	53,1
1º Completo + 2º Incompleto	37,2	19,2	-	36,8	48,6	58,8
2º Completo + 3º Incompleto	25,3	12,2	17,2	25,0	33,7	38,0
3º Completo	7,5	-	-	-	-	-
Variação % 1997-2003						
Até 1º Incompleto	25,8	37,0	33,3	27,7	26,7	19,3
1º Completo + 2º Incompleto	36,3	44,4	-	41,0	36,5	25,4
2º Completo + 3º Incompleto	46,2	64,9	-	47,9	47,2	37,2
3º Completo	13,6	-	-	-	-	-

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

(-) A amostra não comporta a desagregação para esta categoria.

Ao tocar nessa questão não se pode deixar de frisar, mais uma vez, que a melhoria do nível educacional é uma condição absolutamente fundamental para que os diferentes indivíduos expandam as suas potencialidades em termos de utilização da força de trabalho que dispõem pelo mercado, ainda mais quando se pensa na ocorrência de fenômenos como a reestruturação produtiva que implica em novas exigências quanto à qualificação da força e trabalho.

Sinteticamente, tem-se que as estatísticas produzidas, para os dois períodos, indicam que havia uma associação inversa entre o nível de escolaridade e o desemprego, ou seja, quanto maior era a escolaridade menor era o desemprego. Isso valendo, genericamente, tanto para os homens quanto para as mulheres. Porém a ampliação do grau de escolaridade produziu um efeito muito mais acentuado entre os homens (chefes e filhos) que entre as mulheres (cônjuges e filhas). Ou dito de outro modo, se entre a força de trabalho masculina era clara a influência da escolaridade para um melhor posicionamento frente ao desemprego, entre as mulheres cônjuges e filhas essa ocorrência não se expressava plenamente.

Prova disso é que, tanto em 1997, quanto em 2003, a conclusão do ensino fundamental não se

materializava, para as mulheres cônjuges e filhas, na melhoria das suas possibilidades de inserção no mercado de trabalho, ou em outras palavras, não aumentava sua competitividade, não atenuando, por conseguinte, sua exposição ao desemprego. Em 2003, por exemplo, a esse nível de escolaridade correspondiam taxas de desemprego bastante elevadas para as mulheres cônjuges e filhas, da ordem de 36,8% e 58,8%<sup>102</sup> respectivamente; taxas essas superiores, inclusive, àquelas que foram aferidas para as mulheres cônjuges e filhas que não tinham finalizado o ensino fundamental, e que se situavam, portanto, na base da pirâmide educacional.

É importante registrar que, tanto no primeiro período quanto no segundo, as taxas de desemprego das mulheres cônjuges e filhas, independentemente das credenciais educacionais que possuíam, eram, na absoluta maioria dos casos, mais elevadas do que as apuradas para os homens chefes e filhos. A única exceção a esse padrão foi verificada para as mulheres chefes que não tinham nenhum grau de estudo concluído. A situação de maior assimetria foi registrada entre os que ocupavam, em 2003, a posição de chefes e que tinham chegado a concluir o ensino médio, mas, porém, não finalizaram o grau de ensino subsequente. Nesse período a taxa de desemprego das chefes femininas era, nada menos do que, 41,0% maior do que a registrada para os chefes masculinos.

Não obstante se tenha observado esse padrão de discrepância, é preciso dar ênfase, mais uma vez, ao fato de que o agravamento da situação do mercado de trabalho regional acabou produzindo uma situação de maior aproximação das taxas de desemprego total dos filhos e filhas, chefes homens e mulheres, chefes homens e cônjuges mulheres, para todos os níveis de escolaridade.

Fornecidas essas informações, cabe também voltar os olhos para a Tabela 32, na qual constam as informações sobre taxas de desemprego total, por posição na família, segundo grupos etários, e tentar visualizar em que medida o atributo idade influenciou, no momento de maior agrura do mercado de trabalho metropolitano, a magnitude das taxas de desemprego total dos diferentes membros das famílias. Ao se seguir esse propósito, se percebe, de pronto, que, tanto em 1997, quanto em 2003, à medida que se avançava de um grupo etário a outro as taxas de desemprego total ficavam menores<sup>103</sup>.

---

<sup>102</sup> Essa taxa era disparadamente a maior dentre todas as outras apuradas para os demais indivíduos.

<sup>103</sup> Embora os grupos etários analisados na Tabela 32 não favoreçam o fornecimento de uma justificativa para a ocorrência desse fenômeno, se pode dizer, em linhas bastante gerais, que ele é explicado tanto pelo fato de que para os indivíduos mais jovens, quase sempre, as oportunidades de trabalho tendem a ser mais restritas — haja vista que, via de regra, acumulam pouca, ao até mesmo nenhuma, experiência profissional —, quanto porque os indivíduos mais envelhecidos, normalmente, já se encontram ocupados ou então na condição de aposentados, podendo não demonstrar nessa última condição o menor sinal que indique a pretensão de regressar à vida ativa, oferecendo, novamente, sua força de trabalho ao mercado. Maiores informações sobre a questão do desemprego dos jovens na RMS podem ser encontradas em Borges (2000).

**Tabela 32 – Taxas de desemprego, por posição na família, segundo grupos etários, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Grupos Etários	Posição na Família (%)					
	Total	Chefe Masculino	Chefe Feminino	Cônjuge Feminino	Filho	Filha
1997						
Até 34 anos	27,5	14,7	22,1	28,5	33,2	38,3
Entre 35 e 49 anos	13,7	11,7	13,6	15,0	-	-
Com 50 anos ou mais	9,7	11,4	-	-	-	-
2003						
Até 34 anos	36,0	19,6	29,2	36,8	42,0	45,6
Entre 35 e 49 anos	19,3	16,7	17,4	21,4	31,5	25,9
Com 50 anos ou mais	12,4	14,3	-	-	-	-
Variação % 1997-2003						
Até 34 anos	30,9	33,3	32,1	29,1	26,5	19,1
Entre 35 e 49 anos	40,9	42,7	27,9	42,7	-	-
Com 50 anos ou mais	27,8	25,4	-	-	-	-

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

(-) A amostra não comporta a desagregação para esta categoria.

Além dessa constatação, é possível também notar que foram as cônjuges femininas e os chefes masculinos mais amadurecidos, ou seja, com idades que variavam de 35 a 49 anos, os que mais intensamente experimentaram um movimento ascendente nas suas respectivas taxas de desemprego total. No caso delas, por exemplo, esse indicador subiu do nível de 15,0% para 21,4%, descrevendo, portanto, um comportamento de expansão em termos percentuais da ordem de 42,7%. Enquanto isso, a taxa de desemprego total deles saiu do patamar de 11,7% e foi para 16,7%, situação essa que também correspondeu a uma variação percentual de 42,7%.

Os chefes masculinos e femininos mais jovens, com idades que alcançavam no máximo 34 anos, por sua vez, também foram duramente atingidos pelo fenômeno do desemprego. Em se tratando dos primeiros, se verificou uma dilatação da taxa de desemprego total de 14,7% para 19,6%, o que correspondeu, percentualmente, a um crescimento de 33,3%. Já para os segundos, houve um alargamento da taxa de desemprego total, visto que saiu do patamar de 22,1% e atingiu 29,2%, situação que significou uma variação percentual de 32,1%.

Um outro movimento que também merece ser destacado foi o de que as filhas cujas idades não ultrapassavam os 34 anos sofreram menos do que os filhos dessa mesma faixa etária com o problema do desemprego. De forma mais precisa, constatou-se que para elas a taxa de desemprego total avançou de 38,3% para 45,6%, ao passo que para eles, esse mesmo indicador, se ampliou de 33,2 para 42,0%, situações essas que corresponderam a variações percentuais de, respectivamente, 19,1% e 26,5%.

Um outro ponto que deve compor o contexto dessa discussão que evidencia como os diferentes membros das famílias metropolitanas assimilaram os reveses lançados pelo mercado de trabalho, no sentido da elevação da taxa de desemprego, diz respeito a como evoluiu a questão do tempo de procura por trabalho para cada um desses membros. Isso porque esse é um aspecto crucial do qual se pode denotar o enfrentamento de severas dificuldades para garantir a manutenção do grupo familiar.

Conforme pode-se aferir a partir da análise das informações da Tabela 33, entre os anos de 1997 e 2003, os trabalhadores metropolitanos deixaram de conviver com uma realidade que implicava uma situação de média duração na procura de trabalho (36 semanas) para uma outra na qual passavam um longo período procurando trabalho (61 semanas). Esse extenso prolongamento do tempo de procura de trabalho se apresentou com intensidades variadas para os integrantes das famílias metropolitanas.

**Tabela 33 – Taxas de desemprego total e tempo de procura por trabalho(1), por posição na família, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Posição na Família	1997		2003	
	Taxa de Desemprego Total (%)	Tempo de Procura (Semanas)	Taxa de Desemprego Total (%)	Tempo de Procura (Semanas)
Total	21,6	36	28,0	61
Chefe Masculino	12,8	41	17,2	68
Chefe Feminino	14,4	46	18,8	75
Cônjuge Feminino	20,5	42	27,1	70
Filho	32,6	30	40,9	53
Filha	36,2	34	43,2	58

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

(1) Média em semanas.

Com efeito, foram as mulheres que ocupavam as posições de chefe e cônjuge que mais elasteceram esse tempo de procura. Para ambas passou a ser necessário mais 28 semanas em média para que pudessem, enfim, encontrar uma colocação no mercado de trabalho. Nesse particular, a situação dos chefes masculinos também não se mostrou nada satisfatória, uma vez que tiveram o seu tempo de procura por trabalho estendido em 27 semanas.

Ao se avaliar essa problemática com mais rigor se percebe que a tão falada crise do mercado de trabalho metropolitano acabou engendrando uma situação de piora mais acentuada para as mulheres do que para os homens no quesito tempo de procura de trabalho. Para comprovar essa sentença, basta ver que, em 1997, as chefes femininas levavam, em média, 5 semanas a mais que os chefes masculinos para encontrar trabalho, ao passo que, em 2003, esse tempo se ampliou para 7 semanas. Da mesma forma que se expandiu o tempo de procura de trabalho

das cônjuges e filhas, comparativamente aos chefes masculinos e filhos.

Um outro comentário que deve ser feito em relação às estatísticas que constam da Tabela 33 é que, diferentemente de algumas outras situações analisadas anteriormente, não se observou através delas a conformação de um cenário que indicasse uma mudança estrutural no que diz respeito à posição que as mulheres chefes, as cônjuges, os chefes masculinos, as filhas e os filhos, ocupavam num ranking que escalonava, do maior para o menor, os seus respectivos tempos de procura de trabalho.

Essa elevação, sem precedentes, do tempo de procura por trabalho forçou os desempregados a lançarem mão de outros meios de sobrevivência. Isso é o que se evidencia ao comparar as informações sobre os principais meios de sobrevivência dos desempregados, por posição na família (Tabela 34), elaboradas para os anos de 1997 e 2003.

**Tabela 34 – Principais meios de sobrevivência dos desempregados, por posição na família, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Categoria Ocupacional	Posição na Família (%)					
	Total	Chefe Masculino	Chefe Feminino	Cônjuge Feminino	Filho	Filha
1997						
Trabalho Irregular + Outro familiar trabalha	11,1	13,8	-	13,3	14,4	-
Trabalho Irregular	16,0	35,7	-	-	13,0	-
Ajuda de Parentes + Outro familiar trabalha	17,0	-	-	16,7	18,9	24,2
Ajuda de Parentes	21,6	14,5	32,3	14,9	21,4	24,0
Outro Familiar Trabalha + FGTS + seguro desemprego + pensão ou aposentadoria	2,9	-	-	-	-	-
Outro Familiar Trabalha	25,1	-	-	42,4	27,7	34,6
Outros meios	6,3	15,4	-	-	-	-
2003						
Trabalho Irregular + Outro familiar trabalha	13,2	15,7	-	14,9	15,7	9,5
Trabalho Irregular	13,9	31,9	21,3	-	11,2	6,2
Ajuda de Parentes + Outro familiar trabalha	18,6	-	-	11,9	20,8	26,2
Ajuda de Parentes	20,1	17,0	34,9	15,5	18,9	20,8
Outro Familiar Trabalha + FGTS + seguro desemprego + pensão ou aposentadoria	3,0	-	-	-	-	-
Outro Familiar Trabalha	26,7	10,5	-	47,4	28,7	34,3
Outros meios	4,6	11,7	-	-	-	-
Variação em pontos % 1997-2003						
Trabalho Irregular + Outro familiar trabalha	2,1	1,9	-	1,6	1,3	-
Trabalho Irregular	-2,1	-3,8	-	-	-1,8	-
Ajuda de Parentes + Outro familiar trabalha	1,6	-	-	-4,8	1,9	2,0
Ajuda de Parentes	-1,5	2,5	2,6	0,6	-2,5	-3,2
Outro Familiar Trabalha + FGTS + seguro desemprego + pensão ou aposentadoria	0,1	-	-	-	-	-
Outro Familiar Trabalha	1,6	-	-	5,0	1,0	-0,3
Outros meios	-1,7	-3,7	-	-	-	-

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT..

(-) A amostra não comporta a desagregação para esta categoria.



Note, por exemplo, que entre as filhas os meios de sobrevivência (Trabalho irregular mais Outro familiar trabalha), ou então apenas Trabalho irregular, passaram a ser estatisticamente relevantes dentro do leque de estratégias de sobrevivência as quais recorreram essas mulheres, informação essa que confirma, conforme já indicado anteriormente, o quadro de expansão do desemprego por trabalho precário registrado entre elas. Ademais, tais mulheres, assim como verificado entre os filhos, puderam recorrer menos à ajuda de parentes, tendo, por conseguinte, que se “virar” de outras formas para garantir as condições materiais de sua reprodução.

É importante frisar que esse movimento que revelou que filhos e filhas passaram a contar cada vez menos com a possibilidade de recorrer à ajuda de parentes foi diametralmente oposto ao que se observou entre os chefes masculinos e femininos, bem como entre as cônjuges femininas. No caso dessas últimas, por exemplo, tem-se que 14,9% delas se utilizavam, em 1997, dessa estratégia para sobreviver, ao passo que, em 2003, essa proporção se elevou para o patamar de 15,5%.

É digno de nota também que entre as cônjuges femininas se intensificou a utilização de mais outros dois meios de sobrevivência, quais sejam: Trabalho irregular mais Outro membro da família trabalha e Outro familiar trabalha. De posse dessa informação é possível concluir — ainda mais quando conjugada àquelas outras duas informações que indicavam que foram essas mulheres que passaram, no período 1997/2003, a pressionar com mais intensidade o mercado de trabalho metropolitano e a registrarem uma ampliação bastante expressiva da taxa de desemprego oculto por trabalho precário — que por mais que tais mulheres tenham se arvorado a participar de forma ativa do mercado de trabalho, buscando assim dar continuidade ao processo de contraposição e superação de determinados valores preconceituosos a respeito do seu trabalho, o agravamento da crise do mercado de trabalho produziu um certo revés, se é que é possível dizer assim, na sua trajetória de emancipação econômica.

Não se pode omitir que a referida crise também produziu efeitos que enfraqueceram e, portanto, ajudaram a questionar ainda mais aquele modelo tradicional de família, baseado na idéia do chefe provedor, pois, como já dito, passou a ser estatisticamente significativa a proporção de chefes masculinos desempregados que para sobreviver precisavam contar com um “ombro solidário” de um parente.

Algumas chefes femininas, por seu turno, que se encontravam desempregadas, como forma de se contraporem às adversidades impostas pelo aguçamento da crise do mercado de trabalho se

lançaram ao exercício de atividades laborais que se distinguíam por possuírem uma natureza irregular.

Essa tomada de posição além de demonstrar, claramente, uma atitude de não esquívamento das suas responsabilidades de provedoras principais de suas famílias — comportamento esse que deixou transparecer todo o seu envolvimento com a manutenção do grupo familiar —, se revestiu de um significado absolutamente importante e necessário, uma vez que os grupos familiares liderados por mulheres apresentam níveis de renda significativamente inferiores aos dos grupos liderados por homens, situação essa que tornam seus integrantes mais vulneráveis ao enfrentamento das vicissitudes do mercado de trabalho e, portanto, mais expostos a situações de vulnerabilidade econômica e social.

Esses níveis inferiores de renda, conforme ficou explicitado no capítulo anterior, guardam uma estreita relação com as desigualdades que caracterizam a vivência das mulheres em quase todos os foros sociais, sendo o mercado de trabalho um espaço privilegiado de discriminações em relação ao trabalho feminino as quais se expressam, por exemplo, muito claramente através de um processo que as segregam ocupacionalmente, pagam-lhe rendimentos inferiores e expõem-lhe a um risco maior de desemprego (GALEAZZI, 2001).

Como pode ser atestado na Tabela 35, tanto em 1997 quanto em 2003, a situação mais fragilizada do ponto de vista do rendimento familiar médio cabia, precisamente, às famílias com filhos, com ou sem parentes, lideradas por mulheres com até 34 anos de idade. Só para se ter a dimensão de quão desvantajosa era a situação dessas famílias, tem-se que elas auferiam em média, em 1997, um rendimento de R\$ 402, valor esse que representava, aproximadamente, 36,1% do rendimento médio das famílias com filhos, com ou sem parentes, comandadas por homens.

Esse padrão de assimetria observado, em 1997, se acentuou ainda mais com a exarcebação da crise do mercado de trabalho metropolitano. Prova disso foi que, em 2003, o rendimento médio das famílias com filhos, com ou sem parentes, que tinham uma mulher com até 34 anos à frente passou a se situar no patamar de R\$ 301, enquanto as famílias com filhos, com ou sem parentes, chefiadas por homens auferiram, em média, um rendimento da ordem de R\$ 867. Ou seja, diante desse cenário de queda generalizada de rendimento, o valor do rendimento médio dessas primeiras famílias se tornou equivalente a 34,7% do valor do rendimento médio das segundas.

**Tabela 35 – Renda familiar média, por tipos de família, segundo ciclo de vida das mulheres, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Tipos de família	Renda Familiar Média		
	1997	2003	Varição % 1997/2003
Total	1.566	1.222	-22,0
Casal com filhos, com ou sem parentes	1.720	1.391	-19,1
Cônjuge feminino com até 34 anos	1.123	850	-24,3
Cônjuge feminino entre 35 e 49 anos	2.063	1.571	-23,8
Cônjuge feminino com 50 anos ou mais	2.701	2.268	-16,0
Casal sem filhos, com ou sem parentes	1.893	1.440	-23,9
Cônjuge feminino com até 34 anos	1.623	1.286	-20,8
Cônjuge feminino entre 35 e 49 anos	2.028	1.393	-31,3
Cônjuge feminino com 50 anos ou mais	2.267	1.684	-25,7
Chefe com filhos, com ou sem parentes	1.114	867	-22,2
Chefia feminina com até 34 anos	402	301	-25,1
Chefia feminina entre 35 e 49 anos	944	729	-22,8
Chefia feminina com 50 anos ou mais	1.546	1.197	-22,6
Famílias unipessoais	996	703	-29,4
Chefia feminina com até 34 anos	819	504	-38,5
Chefia feminina entre 35 e 49 anos	1.418	818	-42,3
Chefia feminina com 50 anos ou mais	884	736	-16,7

Fonte: Pesquisa PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

(1) Incluem-se as famílias cuja idade da cônjuge ou da chefe não foi declarada. Inflator utilizado: IPC da SEI de janeiro de 2007.

Poder-se-ia supor que essas famílias conduzidas por mulheres mais jovens, por já terem, em 1997, o mais limitado padrão de rendimento, não seriam tão duramente afetadas, como foram, por essa conjuntura desfavorável em termos do comportamento do rendimento que prevaleceu nos “amargos” anos em que a crise do mercado de trabalho da RMS assumiu proporções jamais vistas. Imaginava-se que por já serem tão poucos os rendimentos obtidos por essas famílias, haveria mais espaço para reduzir o rendimento médio das outras famílias com filhos, com ou sem parentes, lideradas por homens e por mulheres de outras idades. Todavia, o que se viu foi, exatamente, uma queda proporcionalmente maior do rendimento médio das famílias monoparentais jovens lideradas por mulheres (25,1%) do que do rendimento médio das demais famílias monoparentais.

### 7.3 MULHERES CHEFES E FILHAS AMPLIARAM PARTICIPAÇÃO NA OCUPAÇÃO TOTAL

Como foi visto até aqui, a maior pressão exercida pelos integrantes das famílias metropolitanas ao mercado de trabalho local se traduziu numa elevação, sem paralelo, da taxa de desemprego, fenômeno esse que foi sentido, como já se disse, por todos eles, em diferentes graus de intensidade e formas. Entretanto, essa conjuntura de fracasso na busca por uma

ocupação não prevaleceu entre os membros dessas famílias de modo generalizado. Alguns deles apesar de terem convivido com o infortúnio do desemprego, conseguiram incrementar sua participação no conjunto da ocupação total.

De acordo com as informações da Tabela 36, que retrata a distribuição da ocupação por posição na família, é possível constatar que enquanto os homens que se encontravam na posição de chefes e filhos diminuíram sua participação no total da ocupação, as mulheres chefes e filhas tiveram sua participação incrementada. Já a representatividade das mulheres cônjuges na ocupação total não foi alterada, permanecendo no patamar de 18,1%.

**Tabela 36 – Distribuição da ocupação, por posição na família, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Posição na Família	Distribuição da Ocupação (%)		
	1997	2003	Varição em pontos % 1997-2003
Total	100,0	100,0	
Chefe Masculino	34,8	34,4	-0,4
Chefe Feminino	9,3	11,7	2,4
Cônjuge Feminino	18,1	18,1	0,0
Filho	14,3	13,1	-1,2
Filha	10,3	11,1	0,8
Outro	13,2	11,6	-1,6

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

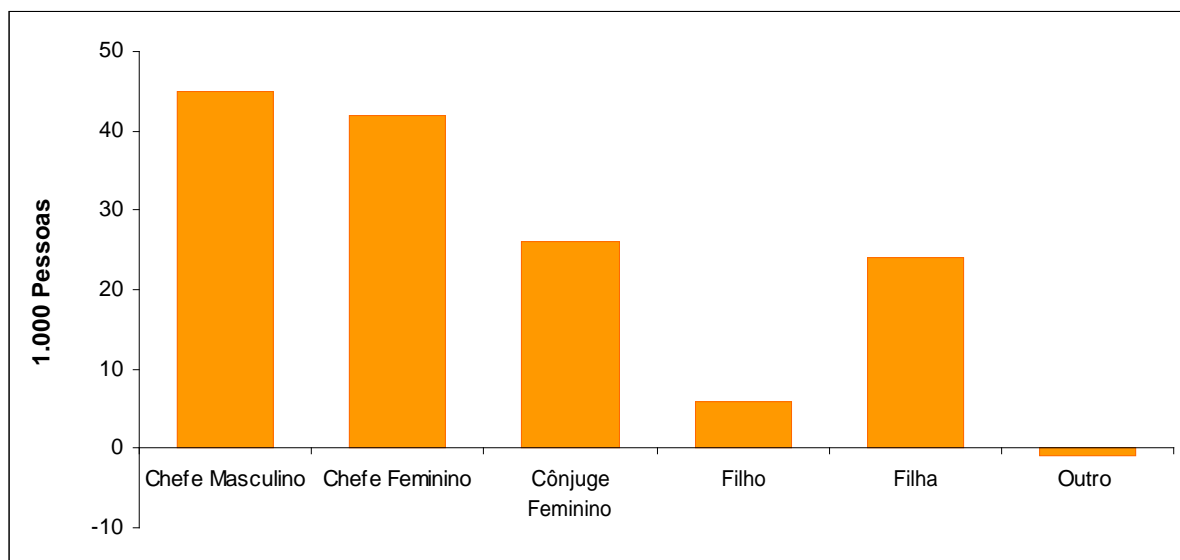
Uma outra questão que salta os olhos ao se analisar essa última tabela diz respeito ao fato de a ampliação da representatividade das mulheres filhas no conjunto da ocupação não conseguiu compensar a queda que foi registrada para os homens na condição de filhos, de tal sorte que o agregado filhos (categoria essa que inclui, obviamente, os indivíduos dos dois sexos) perdeu, mesmo que de forma moderada, importância no contexto ocupacional da RMS. De forma mais precisa, tem-se que os filhos, em 1997, representavam 24,6% dos ocupados, ao passo que, em 2003, passaram a representar 24,2%. Esse resultado, diga-se de passagem, encontra-se em sintonia com aquele que foi encontrado por Montali (2004) para a RMSP.

A conformação desses movimentos fez com que os homens na condição de chefes e filhos passassem a ter menos expressão no conjunto da ocupação total (de 49,1% para 47,5%) e as mulheres chefes, cônjuges e filhas ganhassem mais representatividade, passando de uma situação em que respondiam por 37,7% de toda a ocupação existente em 1997, para uma outra, em 2003, na qual passaram a responder por 40,9%.

Representando essa realidade em números absolutos, tem-se que foram incorporadas ao conjunto de ocupados 92 mil mulheres (42 mil chefes, 26 mil cônjuges e 24 mil filhas), contingente esse

muito mais expressivo do que o número de trabalhadores masculinos aí acrescidos, que atingiu um total de 51 mil indivíduos, dos quais 45 mil eram chefes e 6 mil eram filhos (Gráfico 23). Como resultado, em 2003 as mulheres chefes, cônjuges e filhas ocupadas perfaziam um total de 492 mil pessoas (23,0% a mais que no ano de 1997), ao passo que os homens chefes e filhos totalizavam 571 mil indivíduos (apenas 9,7% a mais que em 1997).

**Gráfico 23 – Incremento de ocupação, por posição na família, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**



Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

Não obstante ter persistido uma maioria de homens chefes e filhos na condição de ocupados (47,5% em 2003), o incremento mais expressivo do contingente feminino aproximou a participação relativa de indivíduos de ambos os sexos nessa condição, ou seja, a parcela de homens chefes e filhos ocupados, que era cerca de 30,2% superior à de mulheres chefes, cônjuges e filhas no início do período, se reduziu para 16,1% no final.

Averiguar mais profundamente a ocorrência de tal fenômeno é a tarefa que se avizinha. Assim sendo, a proposta de análise que será seguida, de agora em diante, perseguirá a identificação das mulheres atingidas por essa expansão da ocupação feminina, ocorrida num intervalo de tempo em que o funcionamento do mercado de trabalho metropolitano foi regido por condições, absolutamente, *sui generis* em termos da amplitude da turbulência que teve que enfrentar.

Como forma de dar prosseguimento a essa proposta de investigação, cabe iniciar pelas informações relativas à distribuição da ocupação, por posição na família, segundo escolaridade (Tabela 37). Através delas, pode-se constatar que todos os membros das famílias

metropolitanas sentiram os efeitos do mais elevado grau de seletividade do mercado de trabalho da RMS, materializado nas maiores exigências educacionais que passaram a ser cobradas deles para que pudessem conseguir uma inserção na condição de ocupados.

**Tabela 37 – Distribuição da ocupação, por posição na família, segundo escolaridade, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Escolaridade	Posição na Família (%)					
	Total	Chefe Masculino	Chefe Feminino	Cônjuge Feminino	Filho	Filha
1997						
Até 1º Incompleto	45,7	47,0	44,5	41,1	49,7	27,8
1º Completo + 2º Incompleto	15,1	15,1	10,9	12,3	19,3	18,1
2º Completo + 3º Incompleto	29,5	27,8	28,9	33,1	26,3	43,9
3º Completo	9,7	10,1	15,6	13,5	4,6	10,2
2003						
Até 1º Incompleto	32,4	36,6	37,0	32,4	28,3	13,4
1º Completo + 2º Incompleto	17,0	17,9	11,9	13,8	22,7	16,1
2º Completo + 3º Incompleto	39,5	34,3	35,4	39,2	42,7	58,6
3º Completo	11,1	11,1	15,6	14,6	6,3	11,8
Variação em pontos % 1997-2003						
Até 1º Incompleto	-13,3	-10,4	-7,5	-8,7	-21,4	-14,4
1º Completo + 2º Incompleto	1,9	2,8	1,0	1,5	3,4	-2,0
2º Completo + 3º Incompleto	10,0	6,5	6,5	6,1	16,4	14,7
3º Completo	1,4	1,0	0,0	1,1	1,7	1,6

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

Quando a crise do mercado de trabalho iniciou seu processo de exarcebção, os indivíduos que não tinham terminado o ensino fundamental eram os que mais representação tinham na ocupação dos chefes masculinos e femininos, das cônjuges femininas e dos filhos. Já quando essa crise atingiu o seu auge, a referida situação continuou a prevalecer apenas entre aqueles que se revestiam da condição de chefes.

Essa queda de representação dos menos instruídos no padrão de ocupação dos membros das famílias metropolitanas foi compensada pelo aumento da representatividade dos mais instruídos, especialmente daqueles que concluíram pelo menos o 2º grau. Similarmente, os trabalhadores com o 3º grau completo, mesmo que de forma bem mais tênue, também elevaram a sua representatividade na ocupação de praticamente todos os membros das famílias, exceção feita apenas para as mulheres chefes, cuja situação, nesse particular, permaneceu inalterada.

A respeito desses resultados, é preciso ter em mente que os mesmos foram condicionados não apenas por questões de natureza estritamente técnica — haja vista que guardam uma forte associação com a complexificação do exercício de determinadas atividades laborais, originária do processo de reestruturação produtiva pelo qual passou, e vem passando, a economia nacional e, em particular, a economia da RMS, situação essa que elevou o padrão

de exigência quanto ao perfil de qualificação dos trabalhadores —, mas foram resultantes também da existência de uma excessiva oferta de mão-de-obra, contexto esse que estimulou às empresas a se tornarem muito mais exigentes quanto à qualificação dos trabalhadores.

Ao se esmiuçar os pormenores das informações contidas na Tabela 37, é possível perceber que essa mudança no perfil da escolaridade dos ocupados atingiu de modo mais contundente os indivíduos que estavam na posição de filhos. Analisando-se, especificamente, o caso deles, se nota que a proporção dos que ainda não tinham findado os estudos fundamentais, caiu de 49,7% para 28,3%, ao passo que aqueles que já haviam concluído o ensino médio, mas, que porém, não tinham terminado o grau de ensino subsequente, se elevou de 26,3% para 42,7%.

Mesmo em face dessa alteração verificada no padrão de escolarização dos filhos ocupados, o mercado de trabalho metropolitano continuou sendo mais benevolente com eles do que com os indivíduos que se encontravam na posição de filhas. Basta ver que a proporção das filhas ocupadas que detinham as menores credenciais educacionais alcançava, em 2003, um valor que era menos da metade (13,4%) da proporção encontrada para os filhos com essas mesmas credenciais (28,3%).

Seguindo a intenção de realizar uma leitura mais acurada das informações apresentadas na Tabela 37, cabe revelar ainda que, tanto em 1997 quanto em 2003, as mulheres chefes e as cônjuges femininas que se encontravam na condição de ocupadas eram, em média, mais escolarizadas que os chefes masculinos. De igual modo, também as filhas ocupadas possuíam, nesses dois momentos, níveis educacionais superiores aos dos filhos ocupados.

Só para se ter a dimensão da superioridade feminina no quesito escolaridade dos ocupados em relação aos homens, tem-se que, em 2003, enquanto as proporções de chefes mulheres, cônjuges femininas e filhas ocupadas que possuíam, no mínimo, o 2<sup>o</sup> grau completo sempre superavam a casa de 50,0%, entre os chefes homens e filhos atingiam, respectivamente, o patamar de 45,4% e 49,0%.

Por essas informações, chega-se à conclusão que o mercado de trabalho da RMS criou mais oportunidades de trabalho para aqueles trabalhadores mais escolarizados. Frente a esse contexto, seria razoável supor, que sendo as mulheres mais instruídas que os homens, elas acabaram sendo mais exigidas quanto a esse atributo.

Porém, interpretando essa questão por um outro prisma, tal fato não se revela necessariamente verdadeiro. Vista pela lente dos que ofertam trabalho, pode-se admitir que as mulheres melhor

instruídas foram as que mais se lançaram ao mercado de trabalho, justamente por que vislumbravam maiores possibilidades de obter um rendimento que, em primeiro lugar, lhes compensassem os custos incorridos pelo fato de saírem do lar e, em segundo, lhes permitissem manter o padrão de vida de suas famílias.

Para encerrar esses comentários é preciso que se digam mais duas coisas. A primeira é que ficou claro, pelo que se expôs acima, que não foi a crise do mercado de trabalho metropolitano que forjou, efetivamente, o desenho daquele perfil mais escolarizado da força de trabalho feminina — que, ao que tudo indica, veio para ficar — e que se apresentou como um diferencial em relação ao contingente masculino, visto que estava em maior consonância com as exigências cobradas pelo mercado de trabalho na contemporaneidade. Decerto, ele deriva, muito mais fortemente, dos próprios anseios e necessidades das mulheres modernas as quais, dentro de uma perspectiva de emancipação, não querem prescindir de ter uma participação ativa na força de trabalho, dando vazão, portanto, à realização dos seus projetos profissionais (BRUSCHINI, 2000).

A segunda, por seu turno, é que mesmo com o atenuante de possuírem um mais elevado nível de escolaridade, as mulheres nas posições de chefe, cônjuge e filha, também nesse período de crise, não deixaram de enfrentar as contradições instituídas na sociedade sobre o seu “papel natural”. Nessa medida, embora tivessem, como bem disse Marques (2004), o trunfo de registrarem os melhores indicadores educacionais, tinham que conviver com o dissabor de uma realidade em termos de mercado de trabalho, onde viam reeditados os privilégios, os poderes e a dominação do universo masculino.

Investigando-se a distribuição da ocupação, por posição na família, segundo grupos etários (Tabela 38), para os dois períodos considerados, chama atenção o fato de ter ocorrido aumento da idade dos trabalhadores. Prova disso é que caiu a proporção dos ocupados com até 34 anos de 55,8% para 50,8%; ao passo que se elevou a proporção daqueles trabalhadores com idades acima dos 35 anos, especialmente daqueles que estavam com idades iguais ou superiores a 50 anos, cuja participação passou de 11,5% para 14,2.

Quando essas informações são analisadas mais atentamente se constata um fenômeno interessante, qual seja, que a referida tendência de crescimento da idade média dos ocupados se deu de forma menos pronunciada para as mulheres chefes, cônjuges e filhas que para os homens chefes e filhos.



**Tabela 38 – Distribuição da ocupação, por posição na família, segundo grupos etários, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Grupos Etários	Posição na Família (%)					
	Total	Chefe Masculino	Chefe Feminino	Cônjuge Feminino	Filho	Filha
1997						
Até 34 anos	55,8	37,8	24,1	41,8	93,3	86,8
Entre 35 e 49 anos	32,8	44,2	50,7	47,1	6,4	11,9
Com 50 anos ou mais	11,5	18,0	25,2	11,1	-	-
2003						
Até 34 anos	50,8	34,3	22,5	39,2	89,4	84,5
Entre 35 e 49 anos	35,0	44,3	50,3	47,5	9,6	14,1
Com 50 anos ou mais	14,2	21,4	27,2	13,3	-	-
Variação em pontos % 1997-2003						
Até 34 anos	-5,0	-3,5	-1,6	-2,6	-3,9	-2,3
Entre 35 e 49 anos	2,2	0,1	-0,4	0,4	3,2	2,2
Com 50 anos ou mais	2,7	3,4	2,0	2,2	-	-

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

(-) A amostra não comporta a desagregação para esta categoria.

Observe que enquanto as proporções dessas mulheres com até 34 anos de idade decresceram, respectivamente, 1,6, 2,6 e 2,3 pontos percentuais, as proporções desses homens se reduziram, respectivamente, em 3,5 e 3,9 pontos percentuais. Em sentido contrário, a proporção de chefes homens que se situavam na faixa etária dos 50 ou mais anos, cresceu 3,4 pontos percentuais (de 18,0% para 21,4%), ao passo que as proporções de mulheres chefes e cônjuges se elevaram, respectivamente, 2,0 e 2,2 pontos percentuais.

De uma forma geral, essas estatísticas evidenciam que mesmo durante os “anos de chumbo” do mercado de trabalho metropolitano as mulheres chefes e filhas ocupadas continuaram possuindo um padrão etário mais envelhecido do que os homens chefes e filhos. Isso porque quando se iniciou esse período inglório, ou seja, em 1997, cerca de 75,9% das chefes femininas ocupadas e 62,2% dos chefes masculinos ocupados tinham no mínimo 35 anos. Já no seu final, em 2003, aproximadamente 77,5% das chefes femininas ocupadas e 65,7% dos chefes masculinos ocupados se enquadravam nesse padrão de idade. De igual modo, também para esses anos, permaneceu o padrão de maior envelhecimento dos chefes homens ocupados *vis-à-vis* das cônjuges femininas.

Percorrido esse trajeto analítico, é chegado o momento de evidenciar em que medida a exacerbação da crise do mercado de trabalho da RMS promoveu modificações no padrão diferenciado de inserção dos homens chefes e filhos e das mulheres chefes, cônjuges e filhas, do ponto de vista do setor de atividade econômica em que atuavam, da posição que exerciam na ocupação e do grupo ocupacional a que se vinculavam.

É imprescindível fazer com que esse estudo enverede, agora, por esse caminho, pois é

avaliando as formas de inserção dos diferentes membros das famílias metropolitanas que se pode apreender determinadas segregações e discriminações que alguns deles foram e continuam sendo alvo. Com efeito, é no âmbito da divisão sexual do trabalho que mais se evidenciam as diferenças socialmente construídas entre mulheres e homens e que remetem às relações de gênero (GALEAZZI, et al., 2003).

Começando a dar os primeiros passos nessa direção, cabe informar, de antemão, que os únicos setores que incrementaram sua participação relativa no conjunto da ocupação metropolitana foram, em ordem decrescente, os Serviços, a Indústria de Transformação e a Construção Civil (Tabela 39). Em virtude dessa evolução diferenciada do nível ocupacional por setor de atividade econômica, a distribuição setorial da mão-de-obra ocupada foi conduzida na direção de uma ainda mais intensa terciarização da força de trabalho metropolitana. Isso, obviamente, não significou que nos demais setores não houve expansão da ocupação em termos absolutos. A rigor, apenas o setor Outros conviveu com essa infeliz situação, na medida em que reunia cerca de 20 mil trabalhadores, em 1997, e passou a congregar, em 2003, aproximadamente 13 mil.

**Tabela 39 – Distribuição da ocupação, por posição na família, segundo setores de atividade, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Setores de Atividade	Posição na Família (%)					
	Total	Chefe Masculino	Chefe Feminino	Cônjuge Feminino	Filho	Filha
1997						
Indústria de Transformação	8,4	12,5	-	4,7	10,4	5,1
Construção Civil	3,0	6,0	-	-	-	-
Comércio	17,9	17,5	14,1	19,2	21,7	19,5
Serviços	58,0	60,7	63,0	61,1	60,8	59,7
Serviços Domésticos	10,8	-	15,9	13,5	-	13,5
Outros	1,9	2,3	-	-	-	-
2003						
Indústria de Transformação	8,9	12,3	5,3	5,1	11,6	6,0
Construção Civil	3,2	6,3	-	-	-	-
Comércio	16,0	14,6	13,2	16,4	19,8	19,6
Serviços	60,7	63,9	61,7	60,8	63,0	61,2
Serviços Domésticos	10,1	-	18,5	16,6	-	12,0
Outros	1,1	1,8	-	-	-	-
Variação em pontos % 1997-2003						
Indústria de Transformação	0,5	-0,2	-	0,4	1,2	0,9
Construção Civil	0,2	0,3	-	-	-	-
Comércio	-1,9	-2,9	-0,9	-2,8	-1,9	0,1
Serviços	2,7	3,2	-1,3	-0,3	2,2	1,5
Serviços Domésticos	-0,7	-	2,6	3,1	-	-1,5
Outros	-0,8	-0,5	-	-	-	-

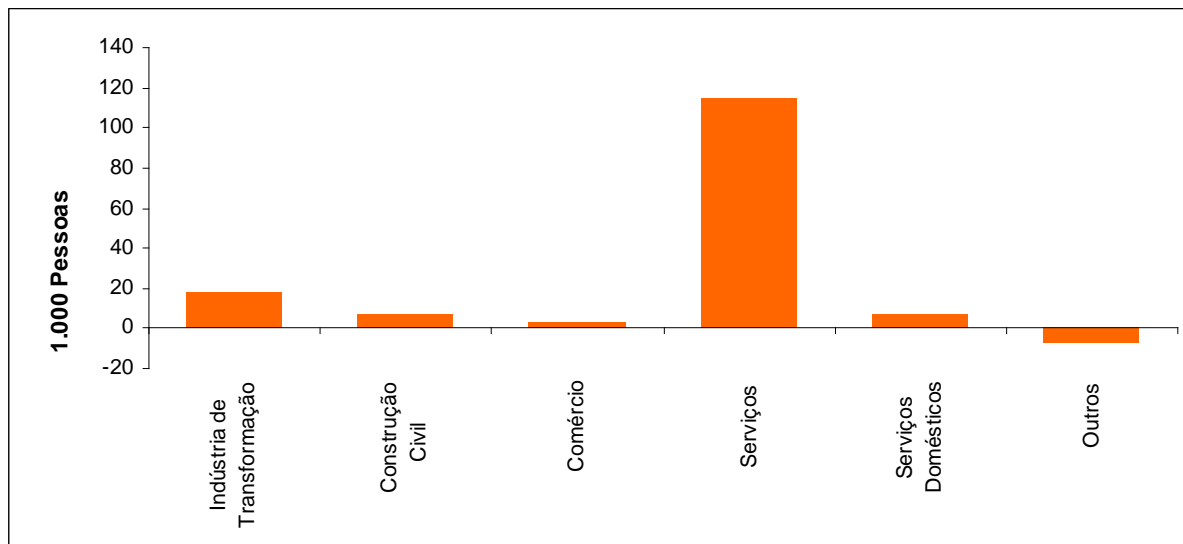
Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

(-) A amostra não comporta a desagregação para esta categoria.

Na realidade, o setor Serviços se responsabilizou pela maioria (80,9%) das 142 mil ocupações criadas entre 1997 e 2003, percentual esse que, transformado em valor absoluto, equivale a cerca de 115 mil ocupações. Os postos de trabalho restantes se distribuíram nas seguintes

parcelas entre os demais setores: Indústria de Transformação (18 mil), Construção Civil (7 mil), Serviços Domésticos (7 mil), Comércio (3 mil) e Outros (-7 mil) (Gráfico 24).

**Gráfico 24 – Incremento da ocupação, por setor de atividade, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**



Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

Ao procurar compreender essas alterações da distribuição da ocupação por setor de atividade econômica pelo prisma da qualidade e da proteção associadas ao trabalho, é perfeitamente factível a inferência de que elas concorreram para potencializar ainda mais o grau de precarização dos trabalhadores da RMS, tendo em vista que implicaram, precisamente, numa ampliação da ocupação em um setor, no caso Serviços, que historicamente congregou, em proporção bastante representativa, situações ocupacionais mais precárias e frágeis, a exemplo, de postos de trabalho sem proteção legal e trabalho por conta própria (Tabela 39).

Em se tratando do setor Serviços, é possível dizer que as modificações que se verificaram do ponto de vista da ocupação afetaram os universos masculino e feminino de forma distinta. Dentro do universo feminino, por exemplo, apenas as filhas acusaram incrementos de ocupação nesse setor. Já dentro do universo masculino, tanto os chefes quanto os filhos conseguiram expandir seus, respectivos, níveis de ocupação no referido setor.

Essa é uma informação deveras importante na medida em que evidencia que os homens chefes e filhos, durante a crise, “invadiram” ainda com mais intensidade um reduto que historicamente sempre foi mais freqüentado pelas mulheres, especialmente por aquelas que se encontravam na posição de chefes e cônjuges. É bem verdade que já em 1997 era possível perceber que havia proporcionalmente mais filhos do que filhas desempenhando atividades

produtivas no setor Serviços. Todavia, em 2003, não apenas a proporção de filhos atuando nesse setor continuava a ser mais elevada do que a proporção de filhas, mas a de chefes masculinos também ultrapassou as respectivas proporções de chefes femininas e cônjuges mulheres nele engajadas<sup>104</sup>.

Se, por um lado, os homens chefes e filhos passaram a marcar maior presença nas fronteiras do setor Serviços, as mulheres cônjuges e filhas esboçaram um comportamento de ocupar um maior espaço no setor Indústria de Transformação, trincheira essa tipicamente freqüentada pelos homens. Tal acontecimento, diga-se de passagem, se revelou digno de apreço muito mais pelo simbolismo que trouxe embutido do que propriamente pela sua grandeza. De acordo com a exposição feita por Costa e Oliveira (2003), era expressivamente menor a participação das mulheres da RMS no setor industrial quando comparadas, por exemplo, com a das mulheres da RMSP e da RMPA.

Assim, essa realidade da RMS expressava o seu mais diminuto grau de industrialização *vis-à-vis* a essas duas regiões metropolitanas. Não obstante, apontava que o seu mercado de trabalho se mostrava levemente menos recalcitrante no que dizia respeito à participação das mulheres em determinadas esferas habitualmente dominadas pelos indivíduos do sexo oposto.

Nesse ponto é preciso considerar que muito embora a exponencial crise do mercado tenha dado lugar ao surgimento de determinadas sinalizações que indicavam, mesmo de forma extremamente tímida, a superação de determinadas barreiras no que tange ao exercício do trabalho feminino, seus constrangimentos — econômicos ou de outros tipos — não foram fortes o suficiente para dar o pontapé inicial no processo de tornar, por exemplo, o setor da Construção Civil um espaço mais “aberto” e, por conseguinte, mais receptivo ao trabalho das mulheres, sejam elas chefes, cônjuges ou filhas — tanto em 1997 quanto em 2003, a participação dessas mulheres nesse setor era estatisticamente irrelevante —, nem muito menos para fazer com que uma parte expressiva de homens chefes e filhos se dispusessem a freqüentar os limites do setor Serviços Domésticos.

Passando ao recorte analítico da distribuição da ocupação, por posição na família, segundo posição na ocupação (Tabela 40) — o qual permite uma melhor visualização das condições que tipificam a inserção dos ocupados no mercado de trabalho, ao tempo em que faculta abordar a questão da precarização do trabalho — é possível observar que aumentou, de um período ao

---

<sup>104</sup> O fenômeno de invasão dos homens no setor de Serviços já havia sido captado por Bruschini (2000).

outro, o grau de assalariamento do mercado de trabalho da RMS e que esse fenômeno atingiu quase que indiscriminadamente todos os membros das famílias metropolitanas.

**Tabela 40 – Distribuição da ocupação, por posição na família, segundo posição na ocupação, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Posição na Ocupação	Posição na Família (%)					
	Total	Chefe Masculino	Chefe Feminino	Cônjuge Feminino	Filho	Filha
1997						
Assalariados	56,1	61,7	51,8	47,2	64,1	63,0
Assalariado Priv. Com Carteira	29,2	37,7	20,1	20,1	30,8	31,0
Assalariado Priv. Sem Carteira	10,8	8,0	6,4	5,9	22,9	13,8
Assalariado Público	16,1	15,9	25,3	21,1	10,3	18,0
Autônomos	24,6	27,4	26,5	29,7	24,8	16,1
Autônomo Trab. p/Público	19,7	22,1	23,6	25,9	17,4	12,1
Autônomo Trab. p/Empresa	4,9	5,3	-	3,8	7,4	-
Empregador	4,3	7,2	-	4,3	-	-
Domésticos	10,8	-	15,9	13,5	-	13,5
Outros (1)	4,2	2,6	-	5,3	8,5	5,9
2003						
Assalariados	60,7	64,1	51,6	51,7	72,3	68,9
Assalariado Priv. Com Carteira	35,1	42,0	23,5	26,5	41,0	37,3
Assalariado Priv. Sem Carteira	11,7	8,9	6,6	7,2	22,6	17,8
Assalariado Público	13,8	13,1	21,4	17,9	8,6	13,7
Autônomos	23,0	26,1	25,3	24,4	21,6	15,8
Autônomo Trab. p/Público	18,8	21,0	22,3	22,0	15,6	12,5
Autônomo Trab. p/Empresa	4,2	5,1	-	-	6,0	-
Empregador	3,8	6,6	-	3,7	-	-
Domésticos	10,1	-	18,5	16,6	-	12,0
Outros (1)	2,4	-	-	-	-	-
Variação em pontos % 1997-2003						
Assalariados	4,6	2,4	-0,2	4,5	8,2	5,9
Assalariado Priv. Com Carteira	5,9	4,3	3,4	6,4	10,2	6,3
Assalariado Priv. Sem Carteira	0,9	0,9	0,2	1,3	-0,3	4,0
Assalariado Público	-2,3	-2,8	-3,9	-3,2	-1,7	-4,3
Autônomos	-1,6	-1,3	-1,2	-5,3	-3,2	-0,3
Autônomo Trab. p/Público	-0,9	-1,1	-1,3	-3,9	-1,8	0,4
Autônomo Trab. p/Empresa	-0,7	-0,2	-	-	-1,4	-
Empregador	-0,5	-0,6	-	-0,6	-	-
Domésticos	-0,7	-	2,6	3,1	-	-1,5
Outros (1)	-1,8	-	-	-	-	-

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

(1) Incluem Trabalhadores Familiares e Donos de Negócios Familiares.

(-) A amostra não comporta a desagregação para esta categoria.

Para comprovar essa assertiva, basta voltar os olhos para essa tabela e perceber que as proporções de chefes masculinos, cônjuge feminino, filho e filha na condição de assalariados se elevou, ao passo que recuou, muito sutilmente, a proporção de chefes femininas nessa mesma condição (de 51,8% para 51,6%). Vale notar que nos anos de 1997 e 2003, o assalariamento era a posição na ocupação de maior destaque entre os chefes masculinos e femininos, as cônjuges femininas, os filhos e filhas.

Esse avanço do assalariamento verificado para os chefes masculinos, cônjuge feminino, filho e filha se deveu, especialmente, ao crescimento das relações assalariadas no setor privado com registro em carteira, situação essa que valeu inclusive para as mulheres na condição de chefes.

Feito esse registro, pode-se acrescentar, a partir de uma análise mais generalista dos dados da Tabela 40, que as mudanças nas formas de inserção dos integrantes das famílias metropolitanas acompanharam, via de regra, o padrão observado para o conjunto da força de trabalho. De fato, no decorrer do período em foco, registrou-se crescimento na parcela de trabalhadores com inserção padrão, ou seja, assalariados legalizados no setor privado e redução de todas as demais categorias.

No que tange especificamente à categoria de Autônomo, o que se observou foi que, entre os dois períodos, todos os integrantes das famílias metropolitanas apresentaram o mesmo comportamento, reduzindo as suas respectivas inserções sob essa posição. Quem, porém, apresentou a mais forte queda da proporção de autônomos foram as mulheres cônjuges.

Conforme pode-se perceber na Tabela 40, houve diminuição nas proporções de chefes masculinos e cônjuges femininos que ocupavam a posição de empregadores, contexto esse que espelhou a retração dessa posição na ocupação no conjunto da ocupação total. Também não era para menos, uma vez que nesse período, dada a conjuntura ter sido extremamente desfavorável, com aumento descomunal do contingente de desempregados e queda extraordinária do rendimento dos trabalhadores, o ambiente econômico se revelava pouco propício para o desenvolvimento de atividades ligadas ao empreendedorismo .

Cabe registrar que apesar do trabalho doméstico ter perdido participação no conjunto da ocupação total, as mulheres chefes e cônjuges ampliaram os seus respectivos níveis de ocupação no emprego doméstico. Prova disso, é que a proporção de chefes mulheres que eram empregadas domésticas saltou de 15,9% para 18,5%, ao passo que a proporção de cônjuges femininas que também eram empregadas domésticas pulou de 13,5% para 16,6%.

Movimento diametralmente oposto a esse verificado para as mulheres chefes e cônjuges, foi observado para as filhas que tinham emprego doméstico, ou seja, entre elas se constatou uma redução da proporção de ocupados sob essa condição de 13,5% para 12,0%.

Dos números da Tabela 40 pode-se concluir, em linhas gerais, que as presenças das mulheres chefes e cônjuges continuaram, comparativamente aos homens chefes, sendo mais acentuadas

naquelas posições ocupacionais que englobavam atividades mais insatisfatórias em termos de condições de trabalho. Quando se consideram, por exemplo, as formas de ocupação mais precárias, perfeitamente percebidas através da condição legal de inserção, vê-se que os somatórios das respectivas proporções das mulheres chefes e cônjuges assalariadas sem registro em carteira, das contas próprias e das empregadas domésticas, permaneceram maiores do que a encontrada para os chefes masculinos.

De forma mais precisa, avista-se a seguinte realidade: enquanto para as mulheres chefes o referido somatório atingiu, em 2003, 50,4%, para as cônjuges femininas assumiu o valor de 48,2%, ao passo que para os homens chefes se situou no patamar de 35,0%, bem abaixo, portanto, dos valores anteriormente citados.

Ao se fazer esse mesmo exercício para os filhos e filhas, percebe-se, claramente, uma melhora da sua situação deles e uma piora da situação delas, pois, em 1997, os referidos somatórios correspondiam, respectivamente, a 47,7% e 43,4%, e mais recentemente os mesmos assumiram os valores de 44,2% e 45,6%.

Essas informações são por demais importantes, visto que exprimem, de maneira categórica, o “preço” que foi cobrado das mulheres filhas pelo fato delas terem se lançado arduamente aos desígnios do mercado de trabalho metropolitano no período em que este passou pelo seu momento mais crítico. De uma situação de precarização menos intensa quando parametrizada com a situação experimentada pelos filhos em 1997, as filhas passaram a enfrentar, em 2003, uma realidade mais difícil do que a vivenciada pelos filhos.

Esse quadro de maior fragilidade das mulheres na vinculação com o mercado de trabalho pode ser confirmado através das informações presentes na distribuição da ocupação, por posição na família, segundo categoria ocupacional (Tabela 41). Nesta tabela se observa, muito claramente, que foram as mulheres chefes, cônjuges e filhas as únicas que “colaboraram” para que as tarefas de apoio incrementassem sua participação no conjunto da ocupação.

É bem verdade que a contribuição de maior peso ficou à cargo das mulheres cônjuges e filhas, sendo a cooperação das mulheres chefes para a realização desse feito apenas marginal. Ademais, as filhas também tiveram uma participação importante no crescimento das atividades mal definidas, só ficando ligeiramente atrás da “colaboração” dada pelos chefes homens.

**Tabela 41 – Distribuição da ocupação, por posição na família, segundo categoria ocupacional, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Categoria Ocupacional	Posição na Família (%)					
	Total	Chefe Masculino	Chefe Feminino	Cônjuge Feminino	Filho	Filha
1997						
Tarefas de Direção, Gerência e Planejamento	12,8	17,1	15,1	15,0	7,1	9,4
Tarefas de Execução	54,9	54,0	51,5	54,2	49,5	51,9
Tarefas de Apoio	20,5	19,4	21,8	19,6	24,0	25,4
Mal Definidas	11,8	9,5	11,6	11,2	19,4	13,4
2003						
Tarefas de Direção, Gerência e Planejamento	11,4	14,2	13,4	12,9	6,5	9,1
Tarefas de Execução	54,7	56,5	53,1	53,8	49,8	48,1
Tarefas de Apoio	21,0	18,2	22,0	22,3	23,3	27,9
Mal Definidas	12,9	11,1	11,5	11,1	20,3	14,9
Variação em pontos % 1997-2003						
Tarefas de Direção, Gerência e Planejamento	-1,4	-2,9	-1,7	-2,1	-0,6	-0,3
Tarefas de Execução	-0,2	2,5	1,6	-0,4	0,3	-3,8
Tarefas de Apoio	0,5	-1,2	0,2	2,7	-0,7	2,5
Mal Definidas	1,1	1,6	-0,1	-0,1	0,9	1,5

Fonte: PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

#### 7.4 QUEDA GENERALIZADA DE RENDIMENTO FEZ DIMINUIR AS ASSIMETRIAS

Independentemente das posições assumidas nas suas respectivas famílias, todos os trabalhadores da RMS tiveram perdas consideráveis de rendimento no período 1997/2003. Em termos médios, eles experimentaram, nesse intervalo de tempo, um recuo importante do rendimento médio real de cerca de 20,0%. Tal movimento refletiu a queda desse indicador do patamar de R\$ 937, em 1997, para o nível de R\$ 749, em 2003. Contudo, foram os indivíduos dos dois sexos que ocupavam nas suas famílias a condição de chefes aqueles que mais duramente sofreram as conseqüências desse fenômeno de queda generalizada do rendimento, ou seja, tiveram as mais expressivas perdas (Tabela 42).

**Tabela 42 – Rendimento médio real, por posição na família, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Posição na Família	Rendimento Médio Real (R\$)		
	1997	2003	Variação % 1997/2003
Total	937	749	-20,0
Chefe Masculino	1.418	1.056	-25,6
Chefe Feminino	899	696	-22,6
Cônjuge Feminino	816	669	-18,0
Filho	595	523	-12,1
Filha	547	472	-13,7

Fonte: Pesquisa PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

(1) Inflator utilizado: IPC da SEI de janeiro de 2007.

De modo mais preciso, observou-se que entre os chefes homens o rendimento médio real cedeu do patamar de R\$ 1.418, em 1997, para R\$ 1.056, em 2003, movimento esse que



significou uma redução percentual de 25,6%. Enquanto isso, entre as mulheres chefes constatou-se um decréscimo percentual um pouco menor, da ordem de 22,6%, situação essa que traduziu a queda do rendimento médio real do patamar de R\$ 899, em 1997, para R\$ 696, em 2003.

O fato da queda de rendimento que se verificou para os homens chefes ter sido mais pronunciada do que a registrada para as mulheres chefes, conduziu a uma situação de menor assimetria entre o rendimento dos chefes homens e das chefes mulheres. Isso porque, se no primeiro período, 1997, o rendimento delas representava, aproximadamente, 63,4% do rendimento auferido por eles, no segundo momento, 2003, passou a equivaler a 66,0%. Contexto similar a esse foi observado entre os homens chefes e as mulheres cônjuges.

Já entre filhos e filhas, apurou-se uma situação completamente diferente da descrita acima, ou seja, ao invés das distâncias de rendimento entre eles serem encurtadas, passou a haver um afastamento ainda maior. Em que pese a ocorrência desse episódio, o mesmo não pode ser interpretado de forma tão acintosamente negativa, posto que continuava a ser precisamente entre tais indivíduos que se registravam as maiores aproximações em termos de rendimento.

Quando são analisadas as informações sobre rendimento médio real, por posição na família, segundo escolaridade (Tabela 43), constata-se que para todos os graus de escolaridade, tanto em 1997 quanto em 2003, o rendimento médio real dos homens chefes era bastante superior aos auferidos pelas mulheres chefes e cônjuges, bem como o dos filhos era superior ao das filhas. Cabe, no entanto, destacar que, em 1997, essa diferença era especialmente alta entre mulheres chefes e homens chefes, bem como entre mulheres cônjuges e homens chefes, que não tinham concluído o ensino fundamental, dado que nesses casos o rendimento médio real desses dois grupos de mulheres correspondia a menos da metade do rendimento médio real desse grupo de homens.

Nesse momento, é preciso assinalar que muito embora tenha havido, durante os difíceis anos de acentuação da crise do mercado de trabalho da RMS, um estreitamento nos diferenciais de rendimento entre os chefes dos dois sexos, entre os homens chefes e as mulheres cônjuges, bem como entre filhos e filhas, com os mais variados graus de escolaridade<sup>105</sup>, tais assimetrias, de uma forma geral, ainda se situavam, em 2003, em patamares bastante elevados.

---

<sup>105</sup> A única exceção ficou por conta das filhas e filhos que não possuíam nenhum grau de escolaridade completo.

**Tabela 43 – Rendimento médio real, por posição na família, segundo escolaridade, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Escolaridade	Posição na Família (%)					
	Total	Chefe Masculino	Chefe Feminino	Cônjuge Feminino	Filho	Filha
1997						
Até 1º Incompleto	416	652	319	294	267	194
1º Completo + 2º Incompleto	668	1.037	568	467	538	305
2º Completo + 3º Incompleto	1.233	1.975	1.088	963	952	571
3º Completo	2.984	4.314	2.486	2.389	-	1.807
2003						
Até 1º Incompleto	361	515	267	247	268	192
1º Completo + 2º Incompleto	472	696	387	366	347	219
2º Completo + 3º Incompleto	800	1.263	704	658	637	452
3º Completo	2.347	3.170	2.065	2.085	1.731	1.417
Variação % 1997-2003						
Até 1º Incompleto	-13,2	-21,1	-16,4	-15,8	0,2	-1,0
1º Completo + 2º Incompleto	-29,4	-32,8	-31,8	-21,6	-35,5	-28,3
2º Completo + 3º Incompleto	-35,1	-36,1	-35,3	-31,6	-33,1	-20,8
3º Completo	-21,3	-26,5	-17,0	-12,7	-	-21,6

Fonte: Pesquisa PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

(1) Inflator utilizado: IPC da SEI de janeiro de 2007.

(-) A amostra não comporta a desagregação para essa categoria.

Definido esse quadro geral, vale recordar que a literatura especializada geralmente atribui a ocorrência dessa dessimetria de rendimentos entre homens e mulheres a pelo menos dois fatores. Um deles é que a ocupação feminina normalmente se concentra em poucos setores e atividades da economia (justamente naqueles que oferecem as menores remunerações), além do que as mulheres se situam, amiúde, em posições de menor prestígio e importância nas empresas, o que faz com que elas tendam a ganhar menos que os indivíduos do sexo oposto<sup>106</sup> (ALVES; AMORIM e CUNHA, 1997)<sup>107</sup>. Um outro se refere ao baixo nível de sindicalização das trabalhadoras, bem como ao reduzido poder de negociação da maior parte dos sindicatos ligados a ramos do setor terciário nos quais, como visto, há uma concentração da ocupação feminina.

Como forma de refinar a análise, passar-se-á agora a averiguar qual o adicional de rendimento, por posição na família, segundo a escolaridade (Tabela 44), visando medir o quanto o mercado de trabalho da RMS valorizou, nesse período de recrudescimento da crise, do ponto de vista da renda, o mais elevado nível de instrução dos trabalhadores. As estatísticas disponíveis tanto para o primeiro período quanto para o segundo, revelam que o

<sup>106</sup> Perceba, por exemplo, que as proporções de homens chefes envolvidos no exercício das tarefas de direção, gerência e planejamento (Tabela 41), tanto em 1997, quanto em 2003, sempre superavam as proporções de mulheres chefes e cônjuges femininas ligadas a essas mesmas atividades. Ao querer validar esse ponto de vista, recorrendo a algumas informações que o corroboram, não se pode descuidar de apurar a existência de algumas outras informações que o enfraquecem e, por conseguinte, o torna menos consoantes com os elementos do mundo real, como é o caso, por exemplo, de que havia entre os filhos, tanto em 1997 quanto em 2003, uma menor proporção daqueles que se ocupavam em tarefas ditas mais nobres (direção, gerência e planejamento) *vis-à-vis* a proporção de filhas envolvidas nessas mesmas tarefas.

<sup>107</sup> Conforme já discutido, no capítulo anterior, esses dois fenômenos são conhecidos como segregação horizontal e vertical.

ganho percentual mais significativo se deu para o conjunto de trabalhadores que concluíram um curso superior. Logo em seguida, são encontrados os trabalhadores que saíram do 1º grau completo mais 2º incompleto e passaram a ter o 2º grau completo mais 3º grau incompleto.

**Tabela 44 – Adicional de rendimento médio real, por posição na família, segundo escolaridade, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Escolaridade	Posição na Família (%)					
	Total	Chefe Masculino	Chefe Feminino	Cônjuge Feminino	Filho	Filha
1997						
De 1º Incompleto para 1º Completo + 2º Incompleto	60,8	58,9	77,9	59,0	101,2	56,8
De 1º Completo + 2º Incompleto para 2º Completo + 3º Incompleto	84,4	90,5	91,7	106,2	77,1	87,3
De 2º Completo + 3º Incompleto para 3º Completo	142,1	118,5	128,5	148,1	-	216,4
2003						
De 1º Incompleto para 1º Completo + 2º Incompleto	30,7	35,3	45,1	48,0	29,5	13,6
De 1º Completo + 2º Incompleto para 2º Completo + 3º Incompleto	69,7	81,4	81,9	79,9	83,8	106,8
De 2º Completo + 3º Incompleto para 3º Completo	193,4	151,0	193,3	216,8	171,6	213,3

Fonte: Pesquisa PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

(-) A amostra não comporta a desagregação para essa categoria.

Essas estatísticas indicam ainda que, durante o período de radicalização da crise do mercado de trabalho metropolitano, cresceu o incentivo financeiro para os trabalhadores que terminaram o 3º grau, situação oposta à daqueles trabalhadores que concluíram os graus de escolaridade inferiores. Não por acaso, são os trabalhadores mais instruídos aqueles que, pelo menos em tese, melhor se enquadram no novo perfil de trabalhador procurado pelas empresas.

Uma outra informação importante e curiosa que é possível de ser avistada quando são dissecadas as estatísticas que constam da Tabela 44 diz respeito ao fato das mulheres chefes, cônjuges e filhas terem recebido, na quase totalidade das situações ali contempladas, maiores incentivos financeiros que os homens chefes e filhos, quando ambos os grupos melhoravam suas respectivas credenciais educacionais.

Nesse ponto, cabe investigar se essas assimetrias de rendimento entre os indivíduos dos dois sexos eram motivadas também pelo fato de homens (chefes e filhos) e mulheres (chefes, cônjuges e filhas) estarem sujeitos a jornadas de trabalho diferentes. A análise da Tabela 45 evidencia que na média os homens chefes e filhos enfrentavam, tanto em 1997, quanto em 2003, jornadas de trabalho mais extensas que as mulheres chefes, cônjuges e filhas. Ademais, essa tabela revela ainda uma tendência (que em alguns casos foi contrariada) de diminuição,

tanto para os homens (chefes e filhos) quanto para as mulheres (chefes, cônjuges e filhas), do número de horas médias trabalhadas à medida que os seus respectivos graus de escolaridade se elevavam.

**Tabela 45 – Horas médias trabalhadas, por posição na família, segundo escolaridade, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Escolaridade	Posição na Família (%)					
	Total	Chefe Masculino	Chefe Feminino	Cônjuge Feminino	Filho	Filha
1997	43,3	48,2	40,3	37,6	40,7	36,7
Até 1º Incompleto	45,4	49,9	42,0	38,0	40,3	39,2
1º Completo + 2º Incompleto	43,8	49,3	41,6	39,2	41,7	34,9
2º Completo + 3º Incompleto	41,4	46,9	39,1	37,4	40,7	35,9
3º Completo	38,3	41,6	36,3	35,5	39,3	36,4
2003	41,9	46,5	38,8	37,8	40,7	37,3
Até 1º Incompleto	43,7	48,2	39,4	38,4	41,6	38,5
1º Completo + 2º Incompleto	43,0	47,8	41,6	37,8	41,2	35,6
2º Completo + 3º Incompleto	41,0	45,7	38,5	38,3	40,3	37,6
3º Completo	38,1	41,2	36,2	35,4	38,2	36,8

Fonte: Pesquisa PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

Em verdade, houve, no período em foco, uma redução da jornada de trabalho dos chefes masculinos (de 48,2 para 46,5 horas), comportamento esse que também foi constatado entre as mulheres chefes (de 40,3 para 38,8 horas). Enquanto isso se verificou que as mulheres na condição de cônjuges e filhas passaram a enfrentar jornadas de trabalho ligeiramente mais extensas, ao passo que entre os filhos se observou certa manutenção dessa jornada, na casa de 40,7 horas.

Quando se avalia a questão do rendimento médio real, por posição na família, segundo grupos etários (Tabela 46), percebe-se que, de 1997 para 2003, foram os filhos, com idades entre 35 e 49 anos, aqueles que acusaram a maior queda de rendimento dentre todos os integrantes das famílias metropolitanas. Além dessa informação importante, a análise dessa tabela revela, ainda, um fato interessante, qual seja, que, tanto em 1997 quanto em 2003, os diferenciais de rendimento apresentaram um comportamento diretamente proporcional à idade dos indivíduos que ocupavam a posição de chefes e cônjuges. Em outras palavras, isso significava que quanto mais avançada era a faixa etária, maiores eram as diferenças nos ganhos entre chefes masculinos e femininos, bem como entre chefes masculinos e cônjuges femininas<sup>108</sup>.

<sup>108</sup> Essa situação também ocorria entre filhos e filhas em 1997. Porém, em 2003, a mesma deixou de prevalecer.

**Tabela 46 – Rendimento médio real, por posição na família, segundo grupos etários, Região Metropolitana de Salvador, 1997-2003**

Grupos Etários	Posição na Família (%)					
	Total	Chefe Masculino	Chefe Feminino	Cônjuge Feminino	Filho	Filha
1997						
Até 34 anos	658	1.029	774	664	552	485
Entre 35 e 49 anos	1.299	1.687	979	957	1.169	963
Com 50 anos ou mais	1.240	1.634	857	785	-	-
2003						
Até 34 anos	552	778	570	520	495	435
Entre 35 e 49 anos	946	1.200	742	764	775	694
Com 50 anos ou mais	999	1.261	721	791	-	-
Variação % 1997-2003						
Até 34 anos	-16,2	-24,4	-26,4	-21,7	-10,4	-10,4
Entre 35 e 49 anos	-27,2	-28,9	-24,3	-20,1	-33,7	-28,0
Com 50 anos ou mais	-19,5	-22,8	-15,9	0,7	-	-

Fonte: Pesquisa PED-RMS – Convênio SEI, SETRE, UFBA, DIEESE, SEADE, MTE/FAT.

(1) Inflator utilizado: IPC da SEI de janeiro de 2007.

(-) A amostra não comporta a desagregação para essa categoria.

Esse fato aponta para um aspecto das desvantagens vivenciadas pelas mulheres no mundo do trabalho, qual seja, a maior dificuldade com que se deparam para desenvolver uma carreira profissional. Aparentemente, entre elas o peso da idade continuava a ocasionar um escasseamento das oportunidades de ascensão profissional muito mais intenso do que o verificado entre os homens, condição essa que comprometia a elevação dos seus ganhos.

Em síntese, essas informações contidas na tabela 46 deixam claro que as mulheres chefes e cônjuges continuavam sofrendo, em 2003, séria desvantagem em relação aos homens chefes, bem como as filhas em relação aos filhos<sup>109</sup>. Não obstante, não se pode omitir que houve diminuição das assimetrias de rendimento, de um período ao outro, entre homens chefes e mulheres chefes, homens chefes e mulheres cônjuges, filhos e filhas, situação essa que se deveu à ocorrência de dois fatores.

O primeiro foi, inequivocamente, a redução generalizada nos rendimentos médios auferidos pelos trabalhadores, a qual afetou mais intensamente os homens na condição de chefes que as mulheres chefes e cônjuges, assim como afligiu mais os filhos quando comparados com as filhas<sup>110</sup>. O segundo diz respeito ao fato de que o mercado de trabalho da RMS, assim como o

<sup>109</sup> No grupo etário que vai dos 35 aos 49 anos, também as mulheres chefes e cônjuges se encontravam em posição desvantajosa, tanto em 1997 quanto em 2003, em relação aos filhos na questão dos rendimentos.

<sup>110</sup> Observe que apenas no grupo de mulheres chefes com até 34 anos a queda de rendimento superou a verificada para o grupo de homens chefes da mesma faixa etária.

nacional, passou a oferecer maiores estímulos financeiros para os trabalhadores de ambos os sexos com maior nível educacional, e em sendo as mulheres mais escolarizadas que os homens, como evidenciado anteriormente, elas acabaram por tirar melhor proveito dessa situação.

## 8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Uma das pretensões desse trabalho foi procurar analisar as modificações que se processaram na forma de funcionamento do mercado de trabalho da RMS, na passagem dos anos 1990 para os anos 2000, as quais trouxeram alterações significativas do ponto de vista das condições sociais de reprodução da força de trabalho local. Ao fazer esse comentário, é preciso que se reconheça também que em função da exploração das informações da PED, as quais, por razões óbvias, não conseguem dar conta de toda a diversidade de situações que envolvem o social, alguns elementos importantes no sentido de assegurar que as referidas condições sejam satisfeitas não puderam ser contemplados aqui.

Isso, ao mesmo tempo em que revela certa limitação do trabalho, abre novas possibilidades de análise, tornando por demais oportuno o lançamento de outras incitavas que procurem revelar os outros “modus operandis” utilizados pelos trabalhadores metropolitanos — e de modo especial por aqueles do sexo feminino —, com vistas a enfrentarem o processo de luta pela sobrevivência, ou, pensando em termos mais abrangentes, o processo de reprodução social — conceito esse que, tal como mencionado no primeiro capítulo, refere-se à recriação do social em diferentes âmbitos: individual, familiar, grupal e societal.

Sublinhada essa questão, cabe considerar que não restou dúvida de que o mercado de trabalho metropolitano enfrentou no período 1997/2003 o seu momento de pior agrura. Em face da configuração de um quadro tão adverso, expresso na subida exponencial da taxa de desemprego e na queda colossal do rendimento dos ocupados, se tornava factível supor — mesmo ponderando que o ingresso da mulher na força de trabalho dependia de outras questões que extrapolavam o espectro dos acontecimentos circunscritos ao mundo do trabalho — que houvesse uma intensificação da sensibilidade do segmento feminino às oscilações conjunturais, situação essa que, caso viesse a se confirmar, colocaria sob questão um padrão que vinha se reafirmando nas últimas décadas, qual seja: a ampliação da participação feminina independentemente das adversidades do mercado de trabalho (MARQUES, et al., 2004).

Quem, por acaso, apostou nesse desfecho, errou feio no prognóstico. Isso porque, foram precisamente os trabalhadores pertencentes ao universo feminino aqueles que mais se lançaram aos desígnios do referido mercado, pressionando as suas fronteiras, numa fase em que ele se mostrava absolutamente hostil à entrada de trabalhadores.

O dado novo que se revelou nesse momento crucial foi, indubitavelmente, a alavancada sofrida pela taxa de participação das mulheres na condição de filhas. Esse evento, quando conjugado com aquele que retratou a expansão do desemprego oculto por trabalho precário, coloca em evidência a tese daqueles que sustentam a idéia de que a família brasileira, e, por conseguinte, a família da RMS, vem perdendo, definitivamente, a capacidade, que havia esboçado no passado, especialmente no transcorrer da década de 1980, de ser uma espécie de amortecedora da crise<sup>111</sup>.

Embora essa leitura, mais estritamente associada ao campo da economia, deva, efetivamente, ser colocada em pauta quando se procura entender as significações do fenômeno de elevado crescimento da taxa de participação das filhas, o aspecto mais importante da sua ocorrência parece ser o rompimento com aquela situação na qual prevalecia, no âmago dessa família, uma certa clivagem de gênero, passando então os indivíduos na condição de filhos e filhas a terem compromissos mais homogêneos com a manutenção do ponto de vista material do grupo familiar. Este foi, por assim dizer, o grande achado deste trabalho de investigação.

Como bem se disse, a referida crise pode ter trazido, nas suas entrelinhas, alguns elementos que talvez tenham dado ainda mais ímpeto ao processo — que detonado ou não por questões de natureza econômica, já vinha sendo observado na sociedade brasileira, de uma forma geral, e na baiana, em particular, há bastante tempo — de construção de um novo padrão de família menos influenciado pelo modelo patriarcal, o qual, como assinalado anteriormente, serviu de alicerce para a família brasileira, bem como para as famílias existentes em outras partes do mundo.

É bom que fique claro que não se comunga aqui da idéia de que o desenho desse contexto de crise detonou uma situação de desestruturação da família metropolitana. Ao invés disso, defende-se o ponto de vista que essas circunstâncias malfadadas, que marcaram presença no mercado de trabalho da RMS, acabaram, possivelmente, reforçando os laços de solidariedade existentes no interior da família metropolitana, visto que obrigaram um maior engajamento dos seus integrantes — inclusive daqueles que “menos se preocupavam” — com as questões relativas ao suprimento das suas condições materiais.

Em face dos resultados encontrados para o comportamento das taxas de participação dos

---

<sup>111</sup> Tal amortecimento se dava, via de regra, a partir do momento em que a família não envidava esforços no sentido de atenuar a carência de políticas sociais por parte do poder público, bem como no instante em que acolhia os seus integrantes que se encontravam na condição de desempregados.



indivíduos dos dois sexos, em diferentes situações familiares, pode-se atestar que, em decorrência da verificação de um cenário de extrema incerteza e precarização no mercado de trabalho da RMS, não restou alternativa à família metropolitana senão mobilizar todos os seus integrantes, à exceção dos homens revestidos da condição de chefes de família, para esboçarem um maior envolvimento com a questão da sobrevivência, situação essa que acabou exigindo deles uma maior capacidade de articulação com vistas a assegurar a satisfação das necessidades econômicas do grupo familiar. Tal acontecimento foi, indubitavelmente, o sinal mais eloquente emitido por essa família no sentido de se contrapor aos elementos econômicos e sociais que “jogavam” a favor da sua desestruturação.

Ao comentar essa questão é preciso estar atento também ao fato de que, por um lado, os referidos contratempos vivenciados pelo mercado de trabalho da RMS produziram os efeitos colaterais positivos de impor a necessidade da família metropolitana desvencilhar-se da redoma que “protegia” as mulheres filhas — conferindo-lhe a prerrogativa de pressionar menos intensamente o mercado de trabalho — e de redimensionar socialmente o trabalho das mulheres no núcleo familiar, questões essas, ainda nos dias de hoje, altamente contaminadas pelos seus valores patriarcais. Por outro, no entanto, não foram fortes o suficiente para suplantarem muitas das singularidades que fragilizavam a inserção feminina no referido mercado.

Vale notar que esta última colocação é absolutamente oportuna, posto que relativiza o peso das questões mais intimamente ligadas ao campo da economia, ao tempo em que, por via de conseqüência, realça a influência dos aspectos relacionados às outras dimensões da vida social, algumas vezes, na abertura, e outras tantas na obstrução, do caminho que conduz à superação das diferenças que marcam e distinguem a presença de homens e mulheres no mercado de trabalho.

Nesse particular, cabe registrar que, em boa medida, os resultados apresentados confirmaram a permanência de uma tendência de aproximação das condições que homens e mulheres enfrentavam no mercado de trabalho. Efetivamente, o quadro esboçado revelou-se, aparentemente, contraditório, pois como diante de uma situação de precarização exponencial do mercado de trabalho da RMS se poderia delinear um panorama que apontasse para um estreitamento das diferenças que distinguem a participação dos universos feminino e masculino na força de trabalho? Conforme se viu, o estabelecimento dessa situação é perfeitamente possível, bastando para isso, apenas, que alguns fatos ocorram.

Um cenário desse tipo pode decorrer, como foi o caso, das mudanças detonadas pelo processo de reestruturação produtiva, o qual trouxe novos contornos tanto para os setores produtivos quanto para o mercado de trabalho. O fato é que dentro desse contexto de mudanças a força de trabalho acaba sofrendo alguns impactos. Desse modo, estando os homens mais presentes naqueles setores fortemente afetados pela reestruturação produtiva, seria natural esperar que essas mudanças afetassem de forma mais intensa o universo masculino que o feminino.

Concomitantemente a isso, contribuiu para a conformação desse cenário de menores diferenças entre a condição feminina e masculina no mercado de trabalho, o fato das mulheres aumentarem substancialmente, sob certos aspectos, o potencial de utilização de sua força de trabalho, na medida, por exemplo, em que elevaram de maneira decisiva o seu grau de escolaridade; requisito este fundamental, nos dias de hoje, para que qualquer trabalhador demande uma inserção melhor posicionada no mercado de trabalho.

Em função da verificação desse cenário de redução de assimetrias, procurou-se, neste trabalho, adotar uma postura descritiva e analítica das informações que privilegiasse, na medida do possível, acentuar as similitudes entre a condição feminina e masculina. Além do mais, em virtude da forma como as informações foram apresentadas, foi possível também perceber as diferenciações de inserção entre as mulheres, as quais, como ficou evidente, foram profundamente marcadas por suas respectivas situações familiares e de idade.

Assim como pontuado em SEADE (2002a), essas clivagens em termos de participação do universo feminino não podem, em absoluto, ser ajuizadas como falsas diferenças entre mulheres que trabalhavam porque queriam e outras porque precisavam. Por motivos vários, as mulheres queriam e precisavam trabalhar e demonstraram isso de maneira exemplar na RMS, durante os inglórios anos de crise do seu mercado de trabalho.

Uma característica marcante deste trabalho diz respeito ao fato de que mesmo privilegiando os aspectos que tornaram mais semelhante a inserção de homens e mulheres, em diferentes posições na família, no mercado de trabalho, não nega, em nenhum momento, o grau de diferenciação e as maiores dificuldades que incidiram sobre a força de trabalho feminina em comparação com a masculina.

Isso ficou explicitado em várias passagens do texto. Na parte, por exemplo, onde se discutiu o crescimento das taxas de participação de homens e mulheres no mercado de trabalho, evitou-se adotar uma postura de festejamento. Ao invés disso, nesse estágio, optou-se por assumir

um comportamento interpretativo mais cauteloso, procurando mostrar que apesar do crescimento da taxa de participação das mulheres ter sido proporcionalmente maior do que o medido para eles, a pressão exercida pelas mulheres no mercado de trabalho continuou sendo significativamente menor que à esboçada pelos homens.

Não bastasse essa razão para validar essa postura menos festiva, há ainda uma segunda. Esta, por seu turno, se refere a maior suscetibilidade das mulheres para enfrentarem condições mais penosas no mercado de trabalho, situação essa que acaba “potencializando” a utilização da sua força de trabalho em momentos críticos, em ambientes fortemente marcados pela precarização, como foi o caso do mercado de trabalho metropolitano no período 1997/2003.

Estar atento à observação dessas particularidades e condicionantes revelou-se uma característica absolutamente imprescindível da análise que foi empreendida, tendo em vista que não ocultou e/ou não omitiu que o mercado de trabalho metropolitano manteve, na sua fase mais crítica, como um dos seus traços definidores, determinadas idiosincrasias no que tange ao trabalho feminino.

Um exemplo categórico dessas desvantagens das mulheres no mercado de trabalho metropolitano frente aos indivíduos do sexo oposto pôde ser observada quando foi realizado o exercício de comparar as taxas de desemprego total, por posição na família, segundo escolaridade. Nessa oportunidade ficou explicitada uma singularidade no comportamento do mercado de trabalho metropolitano com relação à absorção das mulheres nas condições de cônjuge e filhas, visto que para elas a expansão de credenciais educacionais nem sempre se mostrou como uma prerrogativa suficiente para abrandar, durante os anos inglórios de crise, o risco do desemprego.

Com a análise dessas informações transpareceu um quadro no qual podia se constatar que a ampliação do grau de escolaridade produziu um efeito muito mais acentuado entre os homens (chefes e filhos) que entre as mulheres (cônjuges e filhas). Destarte, comprovou-se que se entre a força de trabalho masculina era clara a influência da escolaridade para um melhor posicionamento frente ao desemprego, entre as mulheres cônjuges e filhas essa ocorrência não se expressava plenamente.

Uma outra desvantagem refere-se ao fato da nefasta crise do mercado de trabalho metropolitano ter engendrado a configuração de uma situação de piora mais acentuada para as mulheres do que para os homens no quesito tempo de procura de trabalho.

Ainda no tocante à leitura das informações sobre desemprego é preciso pontuar a verificação de algumas surpresas. A primeira delas foi, indiscutivelmente, o fato das taxas de desemprego de homens e mulheres terem apresentado praticamente o mesmo patamar de crescimento percentual. Imaginava-se que, levando em consideração que as mulheres “agrediram” mais intensamente que os homens o mercado de trabalho da RMS, numa conjuntura extremamente adversa, deveriam ser elas e não eles os que mais sofreriam com o problema do desemprego.

Uma outra foi o crescimento mais pronunciado da taxa de desemprego oculto por trabalho precário entre as mulheres na condição de filhas do que entre os indivíduos do sexo oposto nessa mesma posição. Não se perca de vista que a incidência do desemprego com bico entre os homens, de uma forma geral, e os filhos, de modo particular, sempre foi justificada no fato de que para eles existia uma expectativa social muito mais implacável no que se refere à responsabilidade de arcarem com o seu próprio sustento, bem como com o dos demais membros da sua família.

Nesse sentido, ao mesmo tempo em que esse fenômeno de crescimento do desemprego oculto por trabalho precário entre as filhas refletiu e/ou foi consequência do maior ímpeto esboçado por elas no sentido de se inserir no mercado de trabalho metropolitano, num período de escasseamento das oportunidades de ocupação, indicou e/ou sinalizou o questionamento de determinados valores fundados na idéia da divisão sexual de papéis dentro da sociedade.

Mesmo quando neste trabalho de investigação foram detectadas algumas informações que à primeira vista favoreciam o universo feminino, como foi o caso, por exemplo, da expansão da representatividade das mulheres no conjunto da ocupação, não se pôde interpretá-las de forma tão positiva, haja vista que era bastante questionável a qualidade da maioria dos postos de trabalho que foram disponibilizados para as mulheres.

Para ilustrar essa situação basta indicar, por exemplo, que as mulheres chefes e cônjuges continuaram a ter, em 2003, uma presença muito mais acentuada do que os homens chefes naquelas posições ocupacionais que abrangiam atividades mais insatisfatórias do ponto de vista das condições de trabalho.

Não bastasse isso, as mulheres metropolitanas, embora com melhores credenciais educacionais do que os homens, não escaparam ao enfrentamento de uma realidade na qual os privilégios, os poderes e a dominação do universo masculino eram reescritos.

Isso se apresentou de forma emblemática quando ficou constatado que a proporção das filhas ocupadas que detinham as menores credenciais educacionais alcançava, em 2003, um valor que era menos da metade da proporção encontrada para os filhos com essas mesmas credenciais, situação essa que deixou transparecer que o mercado de trabalho metropolitano — cada vez mais rigoroso e seletivo no que diz respeito à escolaridade — continuou sendo mais benevolente com eles do que com elas. Ou então quando se atestou que determinados setores da atividade econômica, como Construção Civil, continuaram impondo barreiras invisíveis às mulheres, sendo, portanto, um espaço praticamente inacessível para elas.

No que se refere ao rendimento se constatou um quadro ambíguo, na medida em que se observou tanto situações que indicavam um quadro de menor assimetria, quanto de alargamento de diferenças entre os contingentes masculino e feminino. A ocorrência dessa primeira situação se deu entre os homens e mulheres que ocupavam, nas suas respectivas famílias, à condição de chefes. Já a segunda foi verificada entre os indivíduos dos dois sexos que se posicionavam, no ambiente familiar, como filhos.

Uma outra informação fundamental que deve ser mencionada ao se tocar no comportamento do rendimento durante os difíceis anos que cobrem o período 1997/2003 não diz respeito propriamente às diferenças observadas entre homens e mulheres, mas sim ao fato de que foram para os indivíduos chefes, dos dois sexos, que se registraram as mais expressivas baixas. Esse, por certo, foi um acontecimento que ajuda a justificar muitas das ocorrências listadas acima, na medida em que fragilizou, ainda mais, a já combalida capacidade aquisitiva da família metropolitana, forçando que novos arranjos de inserção no mercado de trabalho fossem estruturados.

## REFERÊNCIAS

- ACOSTA, Felix. La familia en los estudios de población en América latina: estado del conocimiento y necesidades de investigación. **Papeles de Población**, Toluca, n.37, jul./sep. 2003.
- ALTENBURG, Tilman, QUALMANN, Regine, WELLER, Jürgen. Modernizassem económica y empleo en América Latina. Proposta para un desarrollo incluyente. **Series de la CEPAL: macroeconomía del desarrollo**, Santiago, n.2, p.1-18, mar. 2001.
- ALVES, Edgard Luiz Gutierrez, AMORIM, Brunu Marcus Ferreira, CUNHA, George Henrique Moura. Emprego e ocupação: algumas evidências da evolução do mercado de trabalho por gênero na Grande São Paulo - 1988/1995. **Texto para Discussão**, Rio de Janeiro, n. 497, jul.1997.
- ANKER, Richard. La segregación profesional entre hombres y mujeres: repaso de las teorías. **Revista Internacional del Trabajo**, v.116, n.3, 1997.
- ANTUNES, R. **Adeus ao Trabalho?**. Ensaio as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. 3. ed. São Paulo: Cortez, 1995. 155 p.
- GUIMARÃES, Nadya Araújo. Reestruturação sistêmica e mobilidade predatória: destino de trabalhadores em espaços sociais sob intensa mudança. In: LIMA, Paulo Costa (coord.) ..[.et al. ]. **Quem faz Salvador**. Salvador: UFBA, 2002. p. 269-285.
- ARRIAGADA, Irma. Transformaciones sociales y demográficas de las familias latinoamericanas. **Papeles de Población**, Santiago, n.40, p.71-95, abr./jun. 2004.
- ARRIAGADA, Irma. Cambios y desigualdad en las familias latinoamericanas. **Revista de la CEPAL**, Santiago, n.77, p.143-161, ago. 2002.
- AZEVEDO, José S. G. Economia e mercado de trabalho na Bahia e RMS: uma abordagem de longo prazo. **Bahia Análise & Dados**, Salvador, v.10, n.1, p.49-67, jun. 2000.
- AZEVEDO, José S. G. Mudanças no padrão de ocupação na RMS. **Bahia Analise & Dados**, Salvador, v.8, n.4, p.9-26, mar. 1999.
- BACHA, Edmar. Prólogo para a terceira carta. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.3, n.4, out./dez. 1983.
- BALTAR, Paulo Eduardo, MONTAGNER, Paula, ROSANDISKI, Eliane. Subemprego e mercado de trabalho nos anos 90: abordagens a partir da PNAD. **Força de Trabalho e Emprego**, Salvador, v.16, n.1, p.16-35, maio. 1999.
- BAUMAN, Zygmunt. **Modernidade Líquida**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2001.
- BAUMAN, Zygmunt. **Mal-Estar na Pós-modernidade**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1998.
- BELAS, Ângela. Dinâmica demográfica baiana na década de 1990. **Série Estudos e Pesquisas**, Salvador, v.59, p.9-24, 2003.
- BELLUZZO, L. G. M. e MELLO, J. M. C. "Introdução". In: Fórum Gazeta Mercantil. FMI X Brasil: A armadilha da recessão. São Paulo, 1983.
- BERQUÓ, Elza, OLIVEIRA, M. C. A. Família no Brasil: análise demográfica e tendências recentes. In: ENCONTRO ANUAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM CIÊNCIAS SOCIAIS, 13, 1989, Caxambu. **Anais...** Minas Gerais: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais, 1989.
- BILAC, Elisabete Dória. Convergências e Divergências nas Estruturas Familiares no Brasil. **Ciências Sociais Hoje**. São Paulo: ANPOCS, 1991.
- BILAC, Elisabete Dória. **Famílias de trabalhadores: estratégias de sobrevivência**. São Paulo: Símbolo, 1978. 157 p.

- BILAC, Elisabete Dória, MONTALI, Lilia. Família e força de trabalho. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 4, 1984, Águas de São Pedro. **Anais...** São Paulo: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 1984, p.317-332.
- BLAU, Francine, JUSENIUS, Carol Segregação sexual no mercado de trabalho. **Literatura Econômica**, IPEA/INPES, v.7, n.1, fev.1985.
- BLAY, Eva. **Trabalho Domesticado**: a mulher na indústria paulista. São Paulo: Ática, 1978. 294 p.
- BORGES, Ângela. Impactos do desemprego e da precarização sobre as famílias em três metrópoles brasileiras. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 15, 2006, Caxambú. **Anais...** Minas Gerais: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 2006.
- BORGES, Ângela. A desestruturação do mercado de trabalho de uma metrópole periférica. **Cadernos Ceas**, Salvador, n. 208, p. 43-61, nov./dez.2003a.
- BORGES, Ângela. **Desestruturação do mercado de trabalho e vulnerabilidade social**: a Região Metropolitana de Salvador na década de 90. 2003. 376 f. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas, UFBA, 2003b.
- BORGES, Ângela. A inserção dos jovens baianos no mercado de trabalho nos anos 90. **Bahia Análise & Dados**, Salvador, v.10, n.3, p.92-109, dez.2000.
- BORGES, Ângela, GUIMARÃES, Iracema Brandão. A mulher e o mercado de trabalho nos anos 90: o caso da Região Metropolitana de Salvador. In: ROCHA, Maria Isabel Baltar (Org.). **Trabalho e gênero no Brasil**: mudanças, permanências e desafios. São Paulo: Ed. 34, 2000. 383 p.
- BORGES, Ângela, GUIMARÃES, Iracema Brandão. A participação da mulher no mercado de trabalho da RMS nos anos 90. **Bahia Analise & Dados**, Salvador, v.7, n.2, p.53-68, set.1997.
- BORGES, Ângela, FILGUEIRAS, Luiz. Mercado de trabalho nos anos 90: o caso da RMS. **Bahia Analise & Dados**, Salvador, v.5, n.3, p.30-36, dez.1995.
- BOURDIEU, Pierre. Precariedade está hoje por toda parte. In: **Contrafogos**: tática para enfrentar a invasão neoliberal. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1998, p.119-127.
- BRAGA, Thaiz. A ocupação informal na Região Metropolitana de Salvador: uma análise das décadas de oitenta e noventa. **Série Estudos e Pesquisas**, Salvador, v.62, p.55-78, 2003.
- BRAGA, Thaiz, FERNANDES, Cláudia. Informalidade e Ocupação não-registrada na RMS. **Bahia Analise & Dados**, Salvador, v.8, n.4, p.27-35, mar.1999.
- BRUM, A. **Desenvolvimento econômico brasileiro**. São Paulo: Vozes, 1999.
- BRUSCHINI, Cristina. Inatividade econômica ou trabalho não-remunerado? In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 15, 2006, Caxambú. **Anais...** Minas Gerais: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 2006.
- BRUSCHINI, Cristina. Gênero e trabalho no Brasil: novas conquistas ou persistência da discriminação. In: ROCHA, Maria Isabel Baltar (Org.). **Trabalho e gênero**: mudanças, permanências e desafios. São Paulo: Ed. 34, 2000. 383 p.
- BRUSCHINI, Cristina. A. Fazendo as perguntas certas: como tornar visível a contribuição econômica das mulheres para a sociedade. In: ABRAMO, Lais; ABREU, Alice R. P. (Orgs.). **Gênero e trabalho na sociologia Latino-Americana**. São Paulo: ALAST, 1998.
- BRUSCHINI, Cristina. Desigualdades de gênero no mercado de trabalho brasileiro: o trabalho da mulher no Brasil e nas regiões Nordeste e Sudeste na década de oitenta. In: **Discriminação positiva, ações afirmativas**: em busca da igualdade. São Paulo: CFEMEA/ELAS, 1996.
- BRUSCHINI, Cristina. **Tendências da força de trabalho feminina brasileira nos anos setenta e oitenta**: algumas comparações regionais. São Paulo: FCC/DPE, 1989. mimeo.
- BRUSCHINI, Cristina. Uma abordagem sociológica de família. **Revista Brasileira de Estudos Populacionais**, São Paulo, v.6, n.1, p.1-23, 1989.

- BRUSCHINI, Cristina, LOMBARDI, Maria. R. A dupla face do desemprego feminino no Brasil: o emprego doméstico e as novas ocupações. **Informe PED - RMPA**. Ano 9, Ed. Especial, p.31-34, mar.2000.
- BRUSCHINI, Cristina, LOMBARDI, Maria R. O trabalho da mulher brasileira nos primeiros anos da década de noventa. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 10, 1996, Caxambu. **Anais...** Minas Gerais: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 1996, v. 2, p. 483-513.
- BULPORT, Andrée. K. Trabalho feminino, trabalho das mulheres: forças em jogo nas abordagens dos especialistas. In: BULPORT, Andrée. K. (et al.). CASSAL, Sueli Tomazini (trad.). **O sexo do trabalho**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1987. 193 p.
- CACCIAMALI, Maria, C. A economia informal 20 anos depois. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v.21, n.4, jan.1994.
- CACCIAMALI, Maria, C. As economias informal e submersa: conceitos e distribuição de renda. In: CAMARGO, J. M. e GIAMBAGI, F. (Orgs.). **Distribuição de renda no Brasil**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.
- CACCIAMALI, Maria, C. Expansão do mercado de trabalho não regulamentado e setor informal. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v.19, n. especial, p.25-48, 1989.
- CAMPANARIO, Paulo. Unidades domésticas, família-asociacion y familias-fetiché. In: PATARRA, N. L., (Comp.) **Família, reproducción de la población de la sociedad capitalista**. São Paulo: CLACSO, p. 237-269, Reproducción de la población y desarrollo 4, 1985.
- CARDOSO, Iredé. **Mulher e trabalho**: discriminações e barreiras no mercado de trabalho. São Paulo: Cortez, 1980. 104 p.
- CARNEIRO, Ricardo. **Desenvolvimento em crise**: a economia brasileira no último quarto do século XX. São Paulo: UNESP/ IE – Unicamp, 2002.
- CARVALHO, Inaiá Maria Moreira. Família e pobreza. In: Pobreza e Desigualdades Sociais. Salvador: SEI 2003. v.63, p.117-134. (Série Estudos e Pesquisas, 63).
- CARVALHO JUNIOR, César Vaz de, PESSOTI, Gustavo Casseb, PEREIRA, Ítalo Guanais Aguiar. Panorama da economia baiana sob a ótica do PIB – 1975/2000. Salvador : SEI, 2002. p. 7-23, 2002. (Série Estudos e Pesquisas, 57).
- CASTEL, Robert. **As Metamorfoses da Questão Social**: uma crônica do salário. Petrópolis, RJ: Vozes, 1998. (Coleção Zero à Esquerda)
- CASTRO, Nadya. Trabalho e reprodução cotidiana: novas evidências empíricas e tematizações emergentes no debate brasileiro. **Revista Brasileira de Estudos Populacionais**, Campinas, 11(2), p.225-234, 1994.
- CEPAL. **Panorama social de América Latina 2004**. Santiago, nov.2004.
- CHAYANOV, Alexander. **La organización de la unidad económica campesina**. Buenos Aires: Nueva Visión, 1974.
- CIOFFI, Sylvia. Famílias metropolitanas: arranjos familiares e condições de vida. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 11, 1998, Caxambú. **Anais...** Minas Gerais: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 1998, p. 1041-1070.
- COMIN, Alvaro Augusto, GUIMARÃES, Nadya Araújo. Vicissitudes do trabalho no Brasil nos anos 90: mobilidade setorial, diversidades de gênero e acesso ao seguro-desemprego. **Series de la CEPAL: políticas sociales**, Santiago, n.60, v.2, p.11-32, sep. 2002.
- COSTA, Patrícia Lino, OLIVEIRA, Sirlei Márcia de. A inserção da mulher nos setores de atividade econômica dos mercados de trabalho metropolitanos: reafirmando as desigualdades. **Mulher e Trabalho**, Porto Alegre, v.3, p.79-93, 2003.



- DEDECCA, Cláudio, BALTAR, Paulo. Mercado de trabalho e informalidade nos anos 90. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v.27, n. especial, p.65-84, 1997.
- DIEESE. Salário mínimo, uma questão econômica e de política. **Estudos e Pesquisas**, Ano 1, n.9, abr. 2005.
- DIEESE. **A situação do trabalho no Brasil**. São Paulo: DIEESE, 2001.352 p.
- DRUCK, Maria da Graça. Flexibilização e precarização: formas contemporâneas de dominação do trabalho. **Caderno CRH**, Salvador, n.37, p.11-22, jul./dez.2002.
- DRUCK, Maria da Graça. **Terceirização: (des)fordizando a fábrica - um estudo do Complexo Petroquímico da Bahia**. 1995. 271 f. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, UNICAMP, 1995.
- DUQUE, J., PASTRANA, E. **Las estrategias de supervivencia económica de las unidades familiares del sector popular urbano (una investigación exploratoria)**. Santiago: Flasco, 1973.
- EGUÍÁ, Amália. Pobreza y reproducción familiar: propuesta de un enfoque para su estudio. **Caderno CRH**, Salvador, v.17, n.40, p.79-92, jan./abr.2004.
- FILGUEIRAS, Luiz, PINTO, Eduardo Costa. Afinal, quem são os desempregados na RMS? **Série Estudos e Pesquisas**, Salvador, v.66, p.37-54, 2003.
- FILGUEIRAS, Luiz. **História do Plano Real**. São Paulo: Boitempo, 2000, 231p.
- GALBRAITH, John Kenneth. O consumo e o conceito de família. **Literatura Econômica**, IPEA/INPES, v.7, n.1, p.39-47, fev.1985.
- GALEAZZI, Irene M. S; et al. Mulheres trabalhadoras: 10 anos de mudanças no mercado de trabalho atenuam desigualdades. **Mulher e Trabalho**, Porto Alegre, v.3, p.9-35, 2003.
- GALEAZZI, Irene M. S. Mulheres trabalhadoras: a chefia da família e os condicionantes de gênero. **Mulher e Trabalho**, Porto Alegre, v.1, p.61-68, 2001.
- GARCIA, Lúcia Santos, RODARTE, Mario Marcos Sampaio, COSTA, Patrícia Lino. Emancipação feminina e novos arranjos familiares nas regiões metropolitanas brasileiras entre as décadas de 1990 e 2000. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 15, 2006, Caxambú. **Anais...** Minas Gerais: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 2006.
- GIDDENS, A. **A transformação da intimidade: sexualidade, amor e erotismo nas sociedades modernas**. São Paulo: UNESP, 1993. 228 p.
- GIDDENS, A. Agency institutons and time-space analysis. In: KNORR-CETINA, CICOUREL, A.V. (Eds.). **Toward an integration of micro and macro sociologies**. Boston: Rutledge Kegan, 1981.
- GIDDENS, A. **Central problems in social theory**. London: Mac Millan, 1979.
- GOLDANI, Ana Maria. Família, gênero e políticas: famílias brasileiras nos anos 90 e seus desafios como fator de proteção. **Revista Brasileira de Estudos de População**, v.19, n.1, jan./jun. 2002.
- GOLDANI, Ana Maria. As famílias no Brasil contemporâneo e o mito da desestruturação. **Cadernos Pagu**, Campinas:Unicamp, n.1, 1993.
- GOLDENSTEIN, L. Os Percalços da Política Econômica Recessiva (1981-1982). **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.3/3, jul./set. 1983.
- GONZALEZ de la Rocha, Mercedes. **Los recursos de la pobreza. Familias de bajos ingresos de Guadalajara**. Guadalajara: El Colegio de Jalisco/CIESAS, 1986.
- GONZALEZ de la Rocha, Mercedes; et al. Estrategias versus conflicto: reflexiones para el estudio del grupo doméstico en época de crisis. In: Guillermo de la Peña et al. (Comps.), **Crisis, conflicto, y sobrevivência: estudios sobre la sociedad urbana en México**. Universidad de Guadalajara/CIESAS, Guadalajara, 1990.

- GOVERNO DO ESTADO DE SÃO PAULO. **Objetivos de desenvolvimento do milênio**. Seade, Relatório Estadual de Acompanhamento, 2005.
- GUIMARÃES, José Ribeiro Soares. Níveis e padrão distributivo de renda na Bahia nos anos 1990. **Série Estudos e Pesquisas**, Salvador, v.59, p.65-96, 2003.
- GUIMARÃES, Iracema Brandão. Família, mercado de trabalho e estratégias no meio urbano. **Caderno CRH**, Salvador, v.37, p.235-252, 2002a.
- GUIMARÃES, Iracema Brandão. Participação familiar e trabalhadores informais. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 13, 2002, Ouro Preto. **Anais...** Minas Gerais: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 2002b.
- GUIMARÃES, Iracema Brandão. Revisitando a família no cenário da pobreza. **Caderno CRH**, Salvador, v.29, p.89-127, jul./dez.1998.
- GUIMARÃES, Iracema Brandão. As articulações possíveis: família e reprodução em um segmento operário. **Revista Brasileira de Estudos Populacionais**, Campinas, v.11, n.2, p.171-186, 1994.
- HARVEY, David. **Condição Pós-Moderna**: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural. São Paulo: Loyola, 2002. 349 p.
- HIRATA, Helena, KERGOAT, Daniele. A divisão sexual do trabalho revisitada. In: MARUANI, Margaret, HIRATA, Helena; RAPKIEVICZ, Clevis (Trad.). **As novas fronteiras da desigualdade: homens e mulheres no mercado de trabalho**. São Paulo: Senac São Paulo, 2003.
- HIRATA, Helena. **Nova divisão sexual do trabalho?** São Paulo: Boitempo, 2002.
- HOFFMANN, Rodolfo, LEONE, Eugênia Troncoso. Participação da mulher no mercado de trabalho e desigualdade da renda domiciliar per capita no Brasil: 1981-2002. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v.14, n.2, p.35-58, maio./ago. 2004.
- HOFFMANN, Marise B. P., COSTA, Patrícia L., SANCHES, Solange. O sistema PED: Pesquisa de Emprego e Desemprego em seis regiões metropolitanas. **Série Estudos e Pesquisas**, Salvador, v.62, p.7-22, jul. 2003.
- ITABORAÍ, Nathalie Reis. Trabalho feminino e mudanças na família no Brasil (1984-1996): comparações por classe social. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 13, 2002, Ouro Preto. **Anais...** Minas Gerais: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 2002.
- JATOBÁ, Jorge. A família na força de trabalho: Brasil metropolitano. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 7, 1990, Caxambú. **Anais...** Minas Gerais: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 1990, p.147-173.
- JOFFILY, B. Toyotismo e Microeletrônica: uma revolução que desafia os sindicatos. **Revista de Fato**, São Paulo, v.1, n.2, p.14-25, dez.1994.
- KRELING, Norma Herminia. Trabalho feminino: persistem as desvantagens apesar da maior escolaridade. **Informe PED - RMPA**. Ano 9, Ed. Especial, p.35-39, mar.2000.
- LAVINAS, Lena. Perspectivas do emprego no Brasil: inflexões de gênero e diferenciais femininos. **Series de la CEPAL: políticas sociales**, Santiago, n.60, v.1, p.33-54, sep.2002.
- LERNER, S., QUESNEL, A. Problemas de interpretación de la dinámica demográfica y su integración en los procesos sociales. In: **Problemas metodológicos en la investigación socio-demográfica**. México: PISPAL/El Colegio de México, p.109-126, 1986.
- LIBERATO, Vânia Cristina. A dinâmica do serviço doméstico remunerado nos anos noventa no Brasil. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS DO TRABALHO, 7, 1999, Belo Horizonte. **Anais...** Minas Gerais: Associação Brasileira de Estudos do Trabalho, 1999.
- LIEDKE, Elida Rubini, HOLZMANN, Lorena. Reestruturação produtiva, qualificação e gênero. **Informe PED - RMPA**. Ano 9, n. Especial, p.41-47, mar. 2000.

- LOPES, F. L. Inflação inercial, hiperinflação e desinflação”: Notas e Conjecturas. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.5/2, abr./jun. 1985.
- LOYOLA, Maria Andréa Rios. Introdução à discussão: “a família como mediação entre as estruturas sociais e o comportamento reprodutivo”. In: PATARRA, N. L., (Comp.) **Família, reproducción de la población de la sociedad capitalista**. São Paulo: CLACSO, 1983. p. 229-236. ( Reproducción de la población y desarrollo 4 ).
- MARQUES, Elisabeth Kurtz, et al. Novos arranjos familiares: ampliação da inserção laboral feminina e seus impactos sobre a renda das famílias. **Mulher e Trabalho**, Porto Alegre, v.5, p.19-48, 2005.
- MARQUES, Elisabeth Kurtz, et al. Conjunturas desfavoráveis consolidam o perfil feminino do desemprego na Região Metropolitana de Porto Alegre. **Mulher e Trabalho**, Porto Alegre, v.4, p.9-28, 2004.
- MARQUES, Elisabeth Kurtz. Mulheres mais escolarizadas num mercado de trabalho que ainda reproduz o modelo da família tradicional. **Mulher e Trabalho**, Porto Alegre, v. 4, p. 149-159, 2004.
- MARUANI, Margaret. As mulheres no mercado de trabalho: tendências e evoluções nos doze países da Comunidade Européia 1983-1990. **Cadernos de Mulheres da Europa**, Comissão das Comunidades Européias, n.36, mar. 1992.
- MARX, K. **O capital**. São Paulo: Nova Cultural, 1996. 2v. (Coleção os Economistas)
- MEDEIROS, Maria das Graças Lucena de. Novos arranjos familiares: inquietações sociológicas e dificuldades jurídicas. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 13, 2002, Ouro Preto. **Anais...** Minas Gerais: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 2002.
- MELLO, Marina Figueira. A discriminação informal da mão-de-obra feminina. **Literatura Econômica**, IPEA/INPES, v.7, n.1, p.67-79, fev. 1985.
- MELO, Hildete Pereira. O serviço doméstico remunerado no Brasil: de criadas a trabalhadoras. **Texto para Discussão**, Rio de Janeiro, n.565, jun. 1998.
- MENDES, Mary Alves. Mulheres chefes de família: a complexidade e ambigüidade da questão. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 13, 2002, Ouro Preto. **Anais...** Minas Gerais: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 2002.
- MENEZES, Wilson. Uma análise estrutural do desemprego na Região Metropolitana de Salvador: 1997-2000. **Série Estudos e Pesquisas**, Salvador, v.66, p.7-34, 2003.
- MENEZES, Vladson. Bahia: uma economia em transição. **Bahia Análise & Dados**, Salvador, v.10, n.3, p.74-83, dez. 2000.
- MONTALI, Lilia. Provedoras e co-provedoras: mulheres-cônjuge e mulheres-chefe de família sob a precarização do trabalho e o desemprego. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 15, 2006, Caxambú. **Anais...** Minas Gerais: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 2006.
- MONTALI, Lilia. Rearranjos familiares de inserção, precarização do trabalho e empobrecimento. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 14, 2004, Caxambú. **Anais...** Minas Gerais: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 2004.
- MONTALI, Lilia. Família e trabalho na reestruturação produtiva: ausência de políticas de emprego e deterioração das condições de vida. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v.15, n.42, fev. 2000a.
- MONTALI, Lilia. **Mudanças recentes na relação família-trabalho**. Campinas, 2000b. (Relatório Parcial, Núcleo de Estudos de Políticas Públicas/Unicamp, 49).
- MONTALI, Lilia. Família e trabalho na conjuntura recessiva. **São Paulo em Perspectiva**, São Paulo: SEADE, n.5, jan./mar. 1991.

- MONTALI, Lilia. Família e trabalho na Grande São Paulo: notas sobre os arranjos familiares na crise do início dos anos 80. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 7, 1990, Caxambú. **Anais...** Minas Gerais: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 1990, p.209-229.
- MONTALI, Lilia, LOPES, Giovana. Relações familiares e trabalho na Região Metropolitana de São Paulo na década de 90. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 13, 2002, Ouro Preto. **Anais...** Minas Gerais: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 2002.
- MONTALI, Lilia, PATARRA, Neide. Introducción: estudio da reproducción da população: anotações críticas sobre sua evolução e encaminhamento de propostas alternativas. In: ALDUNATE, A. et al. **Propuestas alternativas para el estudio de la reproducción de la población.** São Paulo: CLACSO, p. 3-42, Reproducción de la población y desarrollo 2, 1982.
- MORLEY, Samuel A., MACHADO, Roberto, PETTINATO, Stefano. **Economic Reforms Series,** Santiago, n.12, jan. 1999.
- NASCIMENTO, Carla Janira Souza do. O setor industrial baiano sob a ótica do PIB. **Série Estudos e Pesquisas,** Salvador, v.58, p.7-22, jul. 2003.
- NEVES, Magda. Reestruturação produtiva, qualificação e relações de gênero. In: ROCHA, Maria Isabel Baltar. (Org.). **Trabalho e gênero:** mudanças, permanências e desafios. São Paulo: Ed. 34, 2000. 383 p.
- OFFE, Claus, HINRICH, Karl. Economia social do mercado de trabalho: diferencial primário e secundário de poder. In: OFFE, Claus. **Trabalho e sociedade:** problemas estruturais e perspectivas para o futuro da sociedade do trabalho. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1989. p.43-81.
- OIT. **Panorama Laboral 2004 America Latina y el Caribe.** Lima: OIT/ Oficina Regional para América Latina y el Caribe, 2004. 118 p.
- OLINTO, Gilda, OLIVEIRA, Zuleica Lopes Cavalcanti de. A inserção no trabalho segundo a condição na família: dados da PNAD 2001 para o Brasil urbano. **Mulher e Trabalho,** porto Alegre, v.4, p.32-43, 2004.
- OLIVEIRA, Fabrício Augusto. Política Fiscal e Política Monetária no Brasil: o Estrangulamento Imposto pela Dívida Externa. **Nova Economia,** v.1, p.51-77, 1990.
- OLIVEIRA, Francisco. Economia brasileira: crítica à razão dualista. **Novos Estudos CEBRAP,** São Paulo, n.2, 1976.
- OLIVEIRA, Maria Coleta. Notas acerca da família nos estudos demográficos. In: PATARRA, N. L. (Comp.) **Transição da fecundidade:** análises e perspectivas. São Paulo: CLACSO, 1985. p. 319-335. ( Reproducción de la población y desarrollo 5)
- OLIVEIRA, Maria Coleta, BERQUÓ, Elza S. A família no Brasil: análise demográfica e tendências recentes. **Ciências Sociais Hoje,** São Paulo: Vértice/ANPOCS, p.30-64,1990.
- OLIVEIRA, Orlandina et al. Familia y género en el análisis sociodemográfico. In: GARCÍA, Brígida (Coord.). **Mujer, género y población en México.** México: El Colegio de México/Somede, 1999.
- OLIVEIRA, Orlandina; SALLES, Vânia. Reprodução social e reprodução da força de trabalho: reflexões teóricas para o estudo do tema. **Caderno CRH,** Salvador, n.14, p.7-30, jan./jul. 1991.
- OLIVEIRA, Orlandina; SALLES, Vânia. Acerca del estudio de los grupos domésticos. Un enfoque sociodemográfico. In: OLIVEIRA, Orlandina et al., **Grupos domésticos y reproducción cotidiana,** México: UNAM/Porrúa/Colmex, 1989.
- PAOLI, M. Célia. A família operária: notas sobre a sua formação histórica no Brasil. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 4, 1984, Águas de São Pedro. **Anais...** São Paulo: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 1984, p.443-468.
- PENA, Maria Valéria Junho. **Mulheres e Trabalhadoras:** presença feminina na constituição do sistema fabril. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1981. 230 p.

PITANGUY, Jacqueline, BARSTED, Leila Linhares. Trabalho feminino e mercado informal: algumas considerações. **Literatura Econômica**, IPEA/INPES, v.7, n.1, p.81-92, fev.1985.

PLANO DE ESTABILIZAÇÃO ECONÔMICA: artigos na imprensa sobre o Plano Cruzado. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.6, n.3, p.109-151, jul./set. 1986.

POCHMANN, Marcio. Velhos e novos problemas do mercado de trabalho no Brasil. **Indicadores Econômicos FEE**, v.26, n.2, p.119-139, 1998.

POCHMANN, Marcio. Padrão de emprego e custo da força de trabalho no Brasil. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS DO TRABALHO, 5, 1997, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: Associação Brasileira de Estudos do Trabalho, 1997. p.173-194.

POSTHUMA, A. C. LOMBARDI, M. R. Gênero e exclusão social no novo paradigma produtivo. In: ENCONTRO ANUAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM CIÊNCIAS SOCIAIS, 20, 1996, Caxambu. **Anais...** Minas Gerais: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais, 1996.

PZEWORSKI, A. Teoría sociológica y el estudio de la población: reflexiones sobre el trabajo de la comisión de población y desarrollo de CLACSO. In: **REFLEXIONES teórico-metodológicas sobre las investigaciones en población**. México: El Colegio de México, 1982.

RAKOWSKI, Cathy. Desvantaja multiplicada: la mujer del sector informal. In: **Y hasta cuándo esperemos mandan-dirnn-dirren-dán: mujer e poder en América Latina**. Venezuela: Nueva Sociedad, Ist., 1989.

RESENDE, André Lara. A moeda indexada: nem mágica nem panacéia. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.5, n.2, abr./jun. 1985a.

RESENDE, André Lara. A moeda indexada: uma proposta para eliminar a inflação inercial. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.5, n.2, abr./jun. 1985b.

ROCHA, Alynson dos Santos, et al. Recentes transformações no rural baiano. **Série Estudos e Pesquisas**, Salvador, v.68, p.1-70, 2003.

ROCHA, Ana Georgina. A agropecuária baiana: principais fatos do período 1975-2000. **Série Estudos e Pesquisas**, Salvador, v.58, p.111-116, 2003.

RODARTE, Mario Marcos Sampaio, BRAGA, Thaiz Silveira, GARCIA, Lúcia Santos. Desemprego de longa duração como corolário da década neoliberal: a evolução do desemprego metropolitano entre as décadas de 1990 e 2000. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS DO TRABALHO, 9, 2005, Recife. **Anais...** Pernambuco: Associação Brasileira de Estudos do Trabalho, 2005.

RODRIK, Dani. Why is there so much economic insecurity in Latin America? **CEPAL Review**, Santiago, n.73, p.7-30, apr. 2001.

ROSANDISKI, Eliane N. Panorama das mudanças no mercado de trabalho brasileiro nos anos 90. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 12, 2002, Caxambú. **Anais...** Minas Gerais: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 2002.

SABÓIA, João L. M. Transformação no mercado de trabalho no Brasil durante a crise: 1980-1983. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.6, n.3, jul./set. 1986.

SAFFIOTI, Helieth. **A mulher na sociedade de classes: mito e realidade**. São Paulo: Quatro Artes, 1969. 128 p.

SAINT MARTIN, M. Habitus de classe e estratégia de reprodução. In: PATARRA, N. L. (Comp.). **Família, reproducción de la población y dinámica de la sociedad capitalista**. São Paulo: CLACSO, p.377-395, Reproducción de la población y desarrollo 2, 1982.

SALLES, Vânia. Novos olhares sobre a família. **Revista Brasileira de Estudos Populacionais**, Campinas, v.11(2), p.159-170, 1994.

SAMPAIO JR., Plínio. Os desafios da luta de classes na economia globalizada. **Diplô Brasil**: caderno de debates do Le Monde Diplomatique, Edição Brasileira, 2000.

SANTANA, Marcelo. Mudanças nas formas de inserção da população ocupada na Bahia dos anos 1990. **Série Estudos e Pesquisas**, Salvador, v.59, p.45-64, 2003.

SANTOS, Fabiana Karine Pacheco dos. **Política de desenvolvimento regional: uma análise econômica da política de atração de investimentos no estado da Bahia na década de 90**. 2004. 66 p. Monografia (Graduação) – Faculdade de Ciências Econômicas, UFBA, Salvador, 2004.

SANTOS, Luiz Chateaubriand Cavalcanti. Modernidade e tradição: mudanças recentes na estrutura setorial do emprego na RMS. **Bahia Analise & Dados**, Salvador, v. 8, n. 2/3, p. 46-52, dez./1998.

SARTI, C. A. **A família como espelho**: um estudo sobre a moral dos pobres. Campinas: Autores Associados, 1996. 128 p.

SEADE. Arranjo familiar e inserção feminina no mercado de trabalho da RMSP na década de 90. **Mulher & Trabalho**, São Paulo, n.10, dez. 2002a.

SEADE. Ocupação feminina e flexibilização das relações de trabalho na RMSP – 1989-2001. **Mulher & Trabalho**, São Paulo, n.8, jun.2002b.

SENNETT, Richard. **A corrosão do caráter**: impactos pessoais no capitalismo contemporâneo. São Paulo: Record, 2002.

SERRA, José. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do após-guerra. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.2/2, n. 6, abr./jun. 1982.

SINGER, Paul. Comportamento reprodutivo e estrutura de classe. In: ALDUNATE, A. et al. **Propuestas alternativas para el estudio de la reproducción de la población**. São Paulo: CLACSO, 1982. p. 343-357. ( Reproducción de la población y desarrollo 2)

SOUZA, Guaraci Adeodato de. Implicações sociais dos novos padrões de reprodução demográfica na Bahia. **Caderno CRH**, Salvador, n. 43, p. 71-86, jan./abr.2005.

SOUZA, Guaraci Adeodato de, MURICY, Ivana Tavares. Mudanças nos padrões de fecundidade e de mortalidade na infância da Bahia 1940/1997. **Série Estudos e Pesquisa**, Salvador, n.52, p.1-86, 2001.

SOUZA, Laumar Neves de. Formalização na RMS: é ou não o fim da precarização? **Série Estudos e Pesquisa**, Salvador, n.62, p.93-110, 2003.

SOUZA, Laumar Neves de. O Governo Lula: primeiras ações. **Conjuntura & Planejamento**, Salvador, v.106, p.18-19, 2003.

SOUZA, Laumar Neves de. A política do não-emprego. **Conjuntura & Planejamento**, Salvador, v.99, p.25-30, 2002.

SOUZA, Laumar Neves de. Os fundamentos do nosso mercado de trabalho. **Bahia Análise & Dados**, Salvador, v. 12, p.85-91, 2002.

SOUZA, Laumar Neves de. **Uma análise da inserção feminina no mercado de trabalho da RMS: uma leitura a partir dos dados da PED**. 2001, 193 p. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, UFBA, Salvador, 2001.

SOUZA, Laumar Neves de, OLIVEIRA, Tiago. Mercado de trabalho: o que era veneno virou antídoto. **Conjuntura & Planejamento**, Salvador, v.117, p.15-20, 2004.

SOUZA, Laumar Neves de, SUERDIECK, Flávia S. R, OLIVEIRA, Tiago. Nova PME e PED: até que ponto estão mais próximas? **Conjuntura & Planejamento**, Salvador, v.110, p.27-32, 2003.

SOUZA, Laumar Neves de, EMBIRUSSU, Raíssa Fonseca. **As políticas de estabilização econômica no Brasil no período 1980/1986**: a ortodoxia e o Plano Cruzado. Salvador: Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA, 1996. Relatório de Pesquisa.

- SUERDIECK, Flávia Santana Rodrigues. Características e tendências da oferta de mão-de-obra na Bahia nos anos 1990. **Série Estudos e Pesquisas**, Salvador, v.59, p.25-44, 2003.
- SUPERINTENDENCIA DE ESTUDOS ECONOMICOS E SOCIAIS DA BAHIA. **Mercados de trabalho municipais na Bahia: perfil dos mercados de trabalho em municípios e regiões econômicas e subsídios para políticas públicas**. Salvador, módulo 1, 2005, mimeo.
- SUPERINTENDENCIA DE ESTUDOS ECONOMICOS E SOCIAIS DA BAHIA. **Ocupação da mão-de-obra agrícola. Bahia, 1998-1999**. Salvador, n.1, v.1, 2001.
- TAVARES, M. C. As políticas de ajuste no Brasil: os limites da resistência. In: TAVARES, M. C; FIORI, J. L. **Desajuste global e modernização conservadora**. São Paulo: Paz e Terra, 1993, p. 75-126.
- TEIXEIRA, Francisco; GUERRA, Oswaldo. 50 Anos da industrialização baiana: do enigma a uma dinâmica exógena e espasmódica. **Bahia Análise & Dados**, Salvador, v.10, n.1, p.87-98, jun. 2000.
- TELLES, Vera da Silva. Família e trabalho: precariedade e pauperismo na Grande São Paulo. **Revista Brasileira de Estudos Populacionais**, Campinas, v.11, n.2, p.187-204, 1992.
- TELLES, Vera da Silva. **Trabalho e família: a produção das diferenças entre trabalhadores urbanos**. São Paulo: ANPOCS/FORD, 1988, mimeo. Relatório Final de Pesquisa.
- TERUYA, Marisa. A família na historiografia brasileira. Bases e perspectivas teóricas. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 12, 2000, Caxambú. **Anais...** Minas Gerais: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 2000.
- THERBORN, Göran. **Sexo e poder: a família no mundo 1900 a 2000**. São Paulo: Contexto, 2006.
- TOKMAN, Víctor. El sector informal: quince años después. **El Trimestre Económico**, v.3, n.215, jul./sep.1987.
- TONI, Míriam de. Impactos diferenciados da precarização no mercado de trabalho da Região Metropolitana de Porto Alegre atenuam segregações de gênero. **Mulher e Trabalho**, Porto Alegre, v.4, p.106-122, 2004.
- TORRADO, S. Clases sociales, familia y comportamiento demográfico: orientaciones metodológicas. **Demografía y Economía**, v.12, n.3, 1978.
- VARIAN, Hal R. **Microeconomia: princípios básicos**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1997. 710 p.
- VIEIRA, Luiz Mário Ribeiro, SOUZA, Roberta Lourenço. PIB baiano: uma análise do período 1975/2000. **Série Estudos e Pesquisas**, Salvador, v.58, p.103-110, 2003.
- WAJNMAN, Simone, RIOS-NETO, Eduardo L. G. Quantas serão as mulheres: cenários para a atividade feminina. In: ROCHA, Maria Isabel Baltar. (Org.). **Trabalho e gênero no Brasil: mudanças, permanências e desafios**. São Paulo: Ed. 34, 2000.
- WELLER, Jürgen. El empleo terciario en América Latina: entre la modernidad y la sobrevivencia. **Revista de la CEPAL**, Santiago, n.84, p.159-176, dic.2004.
- WELLER, Jürgen. Tendencias del empleo en los años noventa en América Latina y el Caribe. **Revista de la CEPAL**, Santiago, n.72, p.31-51, dic. 2000.
- WIRTH, Linda. **Romper el techo de cristal: las mujeres en puestos de dirección**. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo, 2004.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.  
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.