

DANIELA FRANCO CERQUEIRA

PASSAGEM DO SETOR FORMAL PARA O SETOR INFORMAL: O
CASO DOS TRABALHADORES QUE PARTICIPARAM DO PDV DO
BANEH DE 1998.

SALVADOR, 2001

DANIELA FRANCO CERQUEIRA

PASSAGEM DO SETOR FORMAL PARA O SETOR INFORMAL: O CASO DOS
TRABALHADORES QUE PARTICIPARAM DO PDV NO BANEBA EM 1998.

Monografia apresentada no curso de graduação de Ciências
Econômicas da Universidade Federal da Bahia como requisito
parcial à obtenção do grau de bacharel em Ciências
Econômicas

Orientador: Prof. Dr. Antonio Luiz Matos Filgueiras.

SALVADOR, 2001

AGRADECIMENTOS

A monografia é, sem dúvida, na graduação, o trabalho de mais difícil realização, mas também, aquele que mais contribui na formação acadêmica, na medida em que “obriga”, o estudante, a olhar para uma realidade específica, problematizá-la e tentar formular justificativas que a expliquem.

Nessa trajetória ora difícil, ora gratificante, muitos foram aqueles que contribuíram para sua realização. Passo agora a mencioná-los:

Gostaria de agradecer ao Prof. Luiz Filgueiras pela leitura sempre atenta e respeitosa dos textos que lhe apresentei, bem como, pelos comentários e sugestões referentes ao conteúdo e a estruturação do texto.

Quero registrar e agradecer ao Prof. Lielson Coelho, pelas discussões e sugestões, ainda na fase da elaboração do projeto, que muito contribuíram para a delimitação do tema por mim abordado.

Gostaria de agradecer, também, ao Prof. André Ghirardi, pelos esclarecimentos e indicações bibliográficas, sem os quais a pesquisa de campo estaria ameaçada.

Um agradecimento especial para minha mãe que sempre cuidou e acompanhou nossos estudos (meu e dos meus irmãos), evidenciando a importância de uma formação profissional e intelectual.

Quero, ainda, agradecer a Mauricio pelo estímulo quando o trabalho parecia interminável, e pelas sugestões de estruturação do texto.

Agradeço a Cintia pela torcida e disposição em ajudar se necessário e a Dal por driblar a repressão do local de trabalho e imprimir a monografia.

Agradeço, também ao Sindicato dos Bancários da Bahia, em especial a Miguel e a Máximo, pela atenção que me dispensaram e pelo empenho em conseguir os dados para a pesquisa de campo.

Um agradecimento especial a todos aqueles que participaram da entrevista, sem os quais não haveria monografia, e que, em geral, me dispensaram um tratamento atencioso e uma disponibilidade em fornecer as informações das quais precisava.

Por fim, gostaria de agradecer a Luís Flávio por “descolar” alguns textos e pela leitura e comentários sobre o presente trabalho.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
2	SETOR INFORMAL	11
2.1	CONCEITO	11
2.1.1	Economia Mercantil	12
2.1.2	Economia Submersa	16
2.2	CARACTERÍSTICAS DO SEOTR INFORMAL	18
2.2.1	Renda	19
2.2.2	Instabilidade	22
2.3	SETOR INFORMAL DE SALVADOR	25
3	SETOR FORMAL	33
3.1	CONCEITO	33
3.2	FORDISMO E TAYLORISMO –Lógica da organização Formal	34
3.2.1	Fordismo no Brasil	41
3.2.2	Fordismo e Taylorismo no Setor Bancário	44
3.3	SETOR FORMAL DE SALVADOR	48
4	REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA	54
4.1	CRISE DO FORDISMO	54
4.2	CASO BRASIL	57
4..3	SISTEMA BANCÁRIO BRASILEIRO	62
5	ESTUDO DE CASO	69
5.1.	O BANE B	69
5.2.	METODOLOGIA	72
5.3	ANÁLISE DOS DADOS	78

5.3.1. Renda	80
5.3.2. Instabilidade	94
5.3.3. Autonomia no exercício da Atividade	101
5.3.4. Relação entre emprego bancário e atividade Atual	102
5.3.5. Hierarquia do setor formal e Inserção na Informalidade	104
5.3.6. Análise que os Entrevistados fazem de sua Qualidade de Vida	111
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	115
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	120
APÊNDICE	

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Tabela1 – Divisão por Idade da População	75
Tabela 2 – Determinação da Amostra	76
Tabela 3 – Divisão por Sexo	76
Tabela 4 – divisão por Idade e por Sexo da amostra	77
Tabela 5 – Variação da Renda e da Jornada de Trabalho	80
Quadro 1 – Aumento da Renda e da Jornada de Trabalho	82
Quadro 2 – Aumento da renda e Diminuição da Jornada de Trabalho	84
Quadro 3 – Aumento da Renda com Igual Jornada de Trabalho	85
Quadro 4 – Diminuição da Renda e aumento da Jornada de Trabalho	87
Quadro 5 - Diminuição da Renda e da Jornada de Trabalho	89
Quadro 6 - Diminuição da Renda com igual Jornada de Trabalho	90
Tabela 6 - Variação da Renda e da Jornada de Trabalho entre Mulheres	91
Tabela 7 - Variação da Renda e da Jornada de Trabalho entre Homens	92
Tabela 8 - Variação da Renda e da Jornada de Trabalho na Faixa Etária I (27-40)	93
Tabela 9 - Variação da Renda e da Jornada de Trabalho na Faixa Etária II (41- 50)	93
Tabela 10 - Variação da Renda e da Jornada de Trabalho na Faixa Etária III (51-63)	94
Tabela 11 - Variação da Renda mensal	95
Tabela 12 – Relação entre concorrência e Informação	97
Tabela 13 - Variação da Renda mensal entre Mulheres	98
Tabela 14 - Variação da Renda mensal entre Homens	98
Tabela 15 - Variação da Renda mensal na Faixa Etária I (27-40)	99
Tabela 16 - Variação da Renda mensal na Faixa Etária II (41- 50)	100
Tabela 17 - Variação da Renda mensal na Faixa Etária III (51-63)	100
Quadro 7 – Inserção de auxiliares Bancários e Caixas	106
Quadro 8 – Inserção de auxiliares das Chefias Intermediárias	107
Quadro 9 – Inserção de auxiliares dos assessores, consultores ou analistas	107
Quadro 10 – Inserção Informal das Mulheres	109
Quadro 11 – Inserção Informal dos Homens	110
Tabela 17 – Qualidade de Vida X Desejo de Emprego Formal	114

1. INTRODUÇÃO

O tema da presente pesquisa é a inserção, no setor informal, de ex-trabalhadores formais de Salvador, que perderam seus empregos em decorrência da reestruturação produtiva. A inserção na informalidade tem sido a alternativa de sobrevivência encontrada por alguns desses trabalhadores.

O trabalho pretende identificar se há significativas mudanças na qualidade de vida¹ de um ex-trabalhador do setor formal quando este se insere no setor informal da economia. Observando, para tal, o nível de renda familiar, a repercussão de se inserir num setor mais instável e a satisfação pessoal que o exercício de uma atividade mais autônoma pode trazer.

Em virtude da impossibilidade de estudar a transição da formalidade para informalidade nos diversos setores em que estão sendo introduzidas as mudanças organizacionais, optou-se por fazer um estudo de caso com o setor bancário, onde o processo de reestruturação produtiva se iniciou desde 1986; primeiro, portanto, que em outros setores, mas do qual existe um menor número de trabalhos.

O Baneb foi escolhido em virtude da proximidade geográfica, da qual resulta uma maior facilidade de contato com os entrevistados e por causa do impacto, no mercado de trabalho local, que representou o processo de enxugamento do quadro de pessoal do banco. Para se ter uma idéia desse impacto, basta mencionarmos que, das 170 agências que compunham a rede bancária dessa instituição, 169 estavam localizadas no estado da Bahia e apenas uma no Rio de Janeiro.

Inicialmente, trabalhou-se com a hipótese de que a hierarquia do setor formal se reproduziria na informalidade. Portanto: a transição do segmento formal para o informal não representaria

¹ Refere-se ao nível de renda do indivíduo compatível com a manutenção do padrão de vida (poder de compra ajustado ao custo de vida local e condições mínimas de saúde, educação, proteção social e serviços básicos).

Refere-se também a qualidade das condições de trabalho (jornada de trabalho, proteção social, insalubridade) e a satisfação pessoal no exercício da atividade expresso por uma maior autonomia no trabalho e estabilidade no segmento

a melhoria da qualidade de vida dos trabalhadores, porquê a hierarquia do setor formal se reproduziria na informalidade, isto é, pessoas que ocupavam cargos mais elevados terminariam ocupando as atividades melhor remuneradas e colocadas na informalidade. Desse modo:

1. O nível de renda se situaria na média da renda anteriormente auferida no setor formal. No entanto, os indivíduos precisariam trabalhar mais para mantê-la, além de haver a perda da assistência social, o que representaria uma queda nas condições de trabalho e padrão de emprego, portanto piora na qualidade de vida;
2. As mudanças na qualidade do trabalho desenvolvido dependeriam da autonomia da atividade e da instabilidade do segmento. As pessoas que teriam ocupado cargos mais elevados ingressariam em atividades mais estáveis, onde o trabalho desenvolvido é mais autônomo. No entanto, mesmo nesse caso, a intensidade exigida pelo trabalho e a perda da assistência social atuariam contra uma melhoria na qualidade de vida;
3. As pessoas que ingressassem nas atividades mais instáveis desejariam voltar a ter um emprego formal, em virtude da queda tanto nas condições de trabalho quanto nas condições de vida.

Os dados encontrados na pesquisa, entretanto, não podem ser justificados pela hipótese de reprodução da hierarquia do setor formal na informalidade, mas em virtude das características estruturais do setor informal.

A inserção e manutenção de uma atividade informal depende de recursos financeiros e conhecimento técnico sobre o processo produtivo; os diferenciais de renda podem se dar em virtude do ramo de atividade em que se trabalha, na medida que existem setores na RMS que remuneram melhor os microempresários e os trabalhadores por conta. Por fim, observou-se diferenças na qualidade da inserção ocupacional em virtude dos atributos pessoais.

A presente monografia consta de quatro capítulos. O primeiro capítulo está dividido em três partes. A primeira faz uma revisão sobre as divergências conceituais da informalidade, com o objetivo de situar a abordagem deste trabalho. A segunda parte caracteriza o setor informal do ponto de vista daquelas variáveis que compõem a pesquisa de campo, a saber: renda, instabilidade e autonomia dos trabalhadores desse setor. A terceira, e última parte, caracteriza o setor informal de Salvador com base em várias pesquisas realizadas sobre o tema.

No capítulo 2, procura-se evidenciar as características do trabalho desenvolvido no setor formal da economia a fim de localizar as diferenças existentes entre esse e o setor informal, buscando a origem de possíveis dificuldades que a transição de um setor para o outro pode oferecer àqueles que a fazem. Está dividido em três tópicos: o primeiro define setor formal; o segundo faz uma discussão sobre o fordismo e o taylorismo em geral e, especificamente, no setor bancário; por fim, caracteriza-se o setor formal de Salvador.

O terceiro capítulo tem o objetivo de evidenciar as transformações do mundo contemporâneo: sua nova base de produção, a nova institucionalidade que vem sendo criada e a repercussão na vida dos trabalhadores. Para tal, o primeiro tópico caracteriza, de forma breve, o fenômeno da reestruturação produtiva no Brasil e no mundo. Posteriormente, aborda a reestruturação produtiva no setor bancário brasileiro, visto que o estudo de caso se refere a este setor.

Por fim, no quarto capítulo, apresenta-se o estudo de caso: a metodologia utilizada, os resultados das entrevistas realizadas e as considerações finais.

2 SETOR INFORMAL

2.1. CONCEITO

O conceito setor informal é utilizado para definir as mais diversas atividades, bastando para sua utilização que a ocupação não se enquadre nos padrões fordista² de produção, o que o torna o termo ambíguo, na medida em que é utilizado para caracterizar fenômenos diferentes.

Utiliza-se o termo “informalidade” para se referir à produção mercantil de bens e serviços, adotando o conceito sob o ponto de vista da organização da produção ou para se referir às atividades e transações que não são computadas pela contabilidade nacional, porque estão ocultas, mesmo que sua produção esteja assentada em bases tipicamente capitalistas.

A construção de significados diversos para o mesmo termo está ligada a contextos históricos dos locais onde surgiram: a definição associada a produção mercantil surge nos países do terceiro mundo para caracterizar e discutir a questão do subemprego no período de 1945 a 1970 época da implantação do projeto desenvolvimentista.

O conceito de informalidade ligado a produção mercantil, inicia-se no final da década de 60 quando se identifica que o processo de industrialização não implicou em melhores condições sociais nem na generalização das relações capitalistas de produção nos países do terceiro mundo. Ao contrário, uma parcela significativa de sua população continuava engajada em atividades tradicionais de produção.

Po outro lado, a segunda vertente (relacionada à legalidade) surge nos países do primeiro mundo, a partir de 1970, em virtude da crise do padrão de acumulação vigente. Esse significado é gestado num contexto histórico de perda de confiança na viabilidade do pleno

² Entendido como produção em massa não diferenciada onde a estratégia das empresas se constitui na internalização de atividades através da verticalização e a relação de trabalho tem uma crescente contratualização que garante ao trabalhador seus direitos conquistados. O conceito mais pormenorizado pode ser visto no capítulo 2.

emprego e sustentabilidade do Estado do bem-estar social com crescente desconstrução das relações de trabalho e aumento da sonegação de impostos.

2.1.1. Economia Mercantil

A lógica desenvolvimentista, que predominou no Brasil durante o processo de industrialização do país, achava que o setor dinâmico e moderno da economia se encarregaria de generalizar as relações de trabalho assalariadas. Entretanto, o que se verificou é que um contingente de trabalhadores permanecia em atividades não capitalisticamente organizadas.

A partir de então, o problema do mercado de trabalho dessas regiões se tornou uma questão a parte, não resolvida via processo de industrialização. Este havia inclusive gerado atividades que, embora modernas, tinham características diferentes das situadas no primeiro mundo. (Fagundes, 1992).

A elaboração de um novo conceito, que desse conta da heterogeneidade estrutural do mercado de trabalho nos países em desenvolvimento, foi um processo gradual que durou duas décadas. Apesar do aprimoramento, ao longo do tempo, na tentativa de apreensão da realidade absorção das experiências empíricas, ainda hoje não há uma uniformidade conceitual e metodológica no tratamento do fenômeno.

No enfoque de organização da produção, embora haja diferenças entre as abordagens, alguns pressupostos semelhantes podem ser identificados: o setor informal é tido como resultado do processo de industrialização e urbanização nos países do terceiro mundo; sua análise tem como referência a social democracia europeia e o pleno emprego como meta; a relação assalariada era tida como típica nas organizações urbano-industriais e o centro dinâmico da economia era o setor secundário.

Dentro da abordagem que identifica informalidade com as relações não capitalistas de produção o PREALC (Programa Regional de Emprego para a América Latina e Caribe) inclui

nessa categoria aqueles que auferem baixos níveis de renda, adotando uma perspectiva microeconômica do fenômeno. De acordo com Cacciamali:

“...o setor informal representa um conjunto de firmas, caracterizadas por uma constituição incipiente, onde se ocupa a maior parte do excedente da oferta de trabalho urbana, com objetivo de gerar seu emprego e sua renda. Seus proprietários, em virtude da escassez de capital, adotam técnicas de produção obsoletas que implicam baixos níveis de produtividade e remuneração. Proprietários e trabalhadores, muitas vezes, subremuneram suas rendas para fazer frente à competição movida por firmas que se encontram estabelecidas num patamar tecnológico ou de capital superior.” (Cacciamali,1999, p.05).

O problema dessa elaboração é que apesar de associar informalidade a relações de produção não capitalistas, o PREALC não identifica, na sua abordagem, as especificidades que o setor informal tem com relação à lógica da dinâmica do setor formal, isto é , à lógica capitalista.

Ao tratar os informais como minifirmas prestes a crescer (a depender da oferta de capital) e com uma racionalidade capitalista competitiva, induz a conclusão de que o informal pode ocupar qualquer ramo/espço da produção, desconsidera a heterogeneidade das formas de propriedade e local de exercício da atividade que pode ser um carro, barraca, loja, escritório, etc.; e coloca como objetivo principal da produção a busca do lucro, ao invés da renda.

O processo de evolução do conceito permitiu que os setores formal e informal deixassem de ser vistos como setores autônomos da economia, com dinâmicas particulares, onde não há interferência mútua. A abordagem se sofisticou para intersticial e subordinada, onde o nível de renda, e o conjunto heterogêneo de atividades que a informalidade engloba, depende da dinâmica do setor formal da economia.

Nessa definição, também estão agrupados na informalidade indivíduos que auferem um elevado nível de renda ou que trabalham com alta tecnologia, não associando, portanto, informalidade a pobreza. Essa abordagem retoma os condicionantes macroeconômicos: Nas palavras de Cacciamali:

“o ponto de partida é o processo de acumulação capitalista a nível mundial, seus aspectos espaciais e institucionais, as relações de subordinação que são engendradas e suas especificidades nacionais e locais. A partir do conhecimento e interpretação sobre esses contextos, analisam-se seus efeitos sobre as formas de organização da produção, do trabalho assalariado e de outras formas de inserção dos trabalhadores.”
(Cacciamali,1999, p.05).

O conceito é formulado a partir da forma de inserção na produção, caracterizando como pertencente à informalidade indivíduos não assalariados, que desenvolvem atividades onde não há clara separação entre capital e trabalho, os proprietários não perseguem o lucro mas pretendem auferir sua renda e utilizam mão-de-obra familiar como extensão do seu próprio trabalho.

“ i) O produtor direto é possuidor dos instrumentos de trabalho e/ou do estoque de bens para realização de seu trabalho ou vende sua força de trabalho diretamente para o consumidor. ii) Ele emprega a si mesmo e pode lançar mão de trabalho familiar ou de ajudantes como extensão do seu próprio trabalho, obrigatoriamente participa diretamente da produção e conjuga essa atividade com aquela de gestão; iii) o produtor direto vende

seus serviços ou mercadorias e recebe montante de dinheiro que é utilizado, principalmente, para consumo individual e familiar e para manutenção da atividade econômica, e mesmo que o indivíduo aplique seu dinheiro com sentido de acumular, a forma como se organiza a produção, com apoio no próprio trabalho, em geral, não lhe permite acumulação, iv) a atividade é dirigida pelo fluxo de renda que a mesma fornece ao trabalhador e não por uma taxa de retorno competitiva, é dessa renda que se retira os salários dos ajudantes ou empregados que possam existir, v) nesta forma de produzir, não existe vínculo impessoal e meramente de mercado entre os que trabalham, entre estes se encontram com frequência mão-de-obra familiar, vi) o trabalho pode ser fragmentado em tarefas, mas isso não impede ao trabalhador apreender todo o processo que origina o produto ou serviço final, processo este muitas vezes descontínuo ou intermitente, seja pelas características da atividade, pelo mercado ou em função do próprio produtor”. (Cacciamali,1986, p.168).

Inclui-se nesse grupo os trabalhadores por conta própria, prestadores de serviços independentes, vendedores autônomos, pequenos produtores e comerciantes e seus respectivos ajudantes sejam eles familiares ou contratados.

Essa abordagem assume o conceito de setor formal como aquelas atividades organizadas na forma tipicamente capitalista. Engloba atividades do Estado e todas as firmas que, independente do tamanho, operam com base no trabalho assalariado e nas quais as atividades de gestão e produção ou prestação de serviços encontram-se separadas.

2.1.2 Economia Submersa

A desaceleração da atividade econômica, o aumento das taxas de inflação, o crescimento do déficit público, juntamente com o aumento da carga tributária são elementos que caracterizam o período pós 1973. Representa o esgotamento de um modelo de padrão de desenvolvimento calcado na expansão do padrão de consumo americano e desenvolvimento da indústria baseado na produção de bens de consumo duráveis e seu efeito acelerador sobre a produção no setor de bens de capital.

O deslocamento de parte dos capitais para esfera financeira, em virtude da desregulamentação dos mercados, numa lógica que não privilegia o investimento produtivo, aliada à reestruturação produtiva, tornam abundante a oferta de mão-de-obra.

A crise iniciada nesse período representa, também, um questionamento ao modo de desenvolvimento vigente. Os ensinamentos Keynesianos de necessidade de intervenção estatal, como forma de corrigir as flutuações econômicas (sejam elas expansivas ou recessivas), são colocados em dúvida, assim como todo o sistema de proteção social.

Os anos que se seguem, significam a aplicação de um novo paradigma no processo de produção, guiado pela perspectiva de desconstrução do padrão de relação de trabalho e regulamentação da economia pelo Estado do capitalismo pós Segunda Guerra mundial.

É nesse contexto que nos países centrais se inicia a discussão sobre economia informal associada à pequena produção. Esta se origina pela dinâmica estratégica de algumas empresas que tem adotado a externalização de suas atividades, concentrando em sua tutela setores estratégicos como pesquisa e desenvolvimento ou aquelas atividades que colocariam em xeque seus nomes/marcas no mercado.

É o caso da Benetton que, apesar de não confeccionar suas roupas, cuida para que o design e as cores delas estejam padronizadas e tenham a qualidade/características que a marca representa.

Essas novas estratégias de gestão e organização do trabalho têm implicado no surgimento de outras formas de relação de trabalho, que não a fordista, fazendo ressurgir o trabalho a domicílio, assalariamento sem carteira assinada, terceirização, diminuição dos salários, aumento da jornada de trabalho através das horas extras, dentre outras.

Desse modo, o surgimento da economia submersa não é apenas decorrente da crise do capitalismo de meados da década de 70, mas da resposta que foi dada a ela. As soluções neoliberais que implicam numa vida econômica e social organizada pelo mercado têm significado uma incorporação precária, irregular e parcial da força de trabalho no processo produtivo.

A economia submersa ou oculta se refere às empresas ou atividades que fogem da regulamentação do Estado, seja ela trabalhista, tributária ou leis e regras institucionais. É também chamada de economia subterrânea visto que parte da atividade não é contabilizada pelo PIB, já que as empresas se esquivam das obrigações fiscais com o Estado maquiando atividades, subfaturando, subcontratando outras empresas, contratando trabalhadores clandestinos, remetendo rendas para paraísos fiscais.

Há, ainda, as economias não oficiais e não legais que são aquelas que fogem às regras, normas e convenções sociais, bem como, das leis e regras institucionais. Estão aqui incluídos o tráfico de drogas, a prostituição e o contrabando, dentre outras.

No que se refere a não observância das regras trabalhistas, verificamos que ganhou adesão em decorrência do neoliberalismo, que aconselha uma maior flexibilidade do mercado de trabalho e uma reduzida capacidade de intervenção Estatal. Tem provocado o surgimento de formas atípicas de trabalho (do ponto de vista da organização fordista), onde os contratos de trabalho são substituídos por contratos comerciais, temporários e de prestação de serviços.

Neste grupo estão os trabalhadores sem carteira assinada e sem contrato de trabalho, portanto, sem direitos trabalhista e previdenciários. Nessa definição de informalidade estão incluídos empresas dos mais variados portes independente da forma como a produção esta organizada.

Os dois conceitos de informalidade e os fenômenos a que estão relacionados, que aqui foram abordados, apresentam interseções. Os microempresários e os donos de negócios familiares podem sonegar impostos e, em geral, a mão-de-obra eventual que contratam o fazem sem nenhum vínculo empregatício, se inserindo, portanto, na economia submersa. Ocorrendo o contrário, estes se inserem na economia registrada, mesmo que a base da organização seja mercantil.

O presente trabalho opta pela abordagem da organização da produção em virtude dos seus objetivos, isto é, verificar em que medida transformar-se em trabalhador por conta própria, microempresário, etc., representa uma oportunidade de inserção ocupacional de qualidade para aqueles que estavam inseridos no setor formal.

2.2 CARACTERÍSTICAS DO SETOR INFORMAL

Algumas características do setor informal– entendido como forma de produção não capitalista –devem ser explicitadas de forma a permitir uma diferenciação com o setor formal de produção:

- a) O setor informal não é depósito de demitidos do emprego formal. Nem todo trabalhador desempregado vai para o setor informal, visto que a entrada nesse está condicionada a diversos fatores, a saber: posse de meios de produção ou capital para adquiri-los, experiência profissional e qualificação para exercer a atividade. Nas funções onde a exigência de qualificação é menor, se constitui como obstáculos à entrada de outros indivíduos a resistência dos que estão estabelecidos e a renda que se retrai em épocas de declínio econômico.
- b) A confusão entre informalidade e pobreza, correntemente feita na literatura, é inadequada e incoerente com a noção de informalidade ligada a forma de organização da produção, na

medida em que deixa de fora os profissionais liberais e outros autônomos que conseguem um nível mais elevado de renda.

Não há inclusive comprovação empírica dessa formulação. Numa pesquisa realizada no município de São Paulo em 1980 procurou-se fazer uma análise da renda recebida por trabalhadores do setor formal e informal. Os resultados não expressaram significativas diferenças entre categorias equivalentes, do ponto de vista da qualificação, entre os setores³.

Além do exposto acima, camufla o caráter concentrador de renda do crescimento econômico brasileiro sugerindo que a pobreza não é uma característica das relações formais de produção mas existe por conta de um contingente inserido na informalidade.

c) O setor informal é intersticial e subordinado, isto é, aproveita os espaços e “brechas” que o capital não explora. As atividades que pode explorar depende do movimento das organizações capitalistas, ou seja, a dinâmica das firmas capitalistas determina seu espaço econômico, valor da produção, tamanho e composição do seu mercado informal. Nas regiões menos desenvolvidas existe espaço para trabalhadores dedicados às manufaturas e em regiões mais desenvolvidas a informalidade acaba se concentrando no setor terciário.

2.2.1 Renda

O setor informal possui uma dinâmica associada ao setor formal da economia, isto é, a definição das atividades e espaços onde a informalidade pode explorar depende da dinâmica de acumulação do capital.

A penetração do capital em determinada sociedade desarticula e desorganiza as formas de produção ali existentes, reorganizando-a em bases capitalistas, onde as relações assalariadas de produção predominam. Ao mesmo tempo que extingue atividades, liberando mão-de-obra

³ Maiores detalhes sobre a pesquisa citada pode ser observada em CACCIAMALI, M. C. Distribuição de Renda, formas de participação na produção e setor informal. (1986, p.)

para se engajar na produção capitalista, o capital abre novos espaços de inserção para a produção mercantil, na medida em que cria produtos, serviços e novos hábitos de consumo.

O advento do computador nas sociedades modernas é um bom exemplo que ilustra a dinâmica de criação e destruição do capital. A ampla utilização do computador extinguiu a fabricação de máquinas de escrever, bem como as atividades destinadas a sua manutenção e reparo, ao mesmo tempo em que abriu mercado para cursos de computação e profissionais ligados à atividade de reparo e manutenção de computadores.

É necessário salientar, que os espaços que o capital deixa para ser explorado pela produção mercantil se deve à inexistência de condições técnicas, que permitam a homogeneização do produto para que seja feito em escala, ou aos altos custos, aliado a perda de eficiência que a internalização de determinada atividade pode causar – caso dos serviços de reparação e manutenção.

“ A produção capitalista expande-se explorando as esferas e ramos de produção que forneçam, em função do mercado e do nível tecnológico, taxa de retorno competitiva. As grandes empresas, ao imprimir sua dinâmica sobre o espaço econômico, delimitam, em um só movimento e de forma simultânea o leque das possíveis formas de produzir informalmente em um dado momento.” (Cacciomali, 1986, p.162).

Assim como a lógica e a dinâmica do capital determinam as atividades onde a informalidade pode se inserir, elas se constituem também em elemento fundamental na determinação do nível de renda do setor informal.

A relação é feita na medida em que a maior parte dos consumidores dos bens e serviços oferecidos pela informalidade é composto de assalariados ou empresas organizadas em bases capitalistas. Assim sendo, cabe observar que quanto maior o nível de renda dos assalariados ou

quanto mais dinâmica a economia, estimulando o crescimento das empresas, maior e mais variado será o consumo de bens e serviços oferecidos pelo setor informal, assim como a renda dos seus participantes.

Um nível de renda satisfatório no setor informal somente ocorre se seu crescimento tiver correspondência no crescimento do setor formal, que permita manter o nível de renda anterior ou mesmo elevá-lo. Isto é, um aumento dos assalariados ou um maior dinamismo da indústria, que se reflita no aumento da demanda por consumo de serviços de apoio à produção industrial ou àqueles ligados à unidade de consumo.

A ausência de uma correspondência entre um espaço econômico (representado pela demanda) e uma dimensão ocupacional (tamanho do setor informal) acarretam uma variação do nível de renda geral dos produtores/ trabalhadores inseridos.

O nível de renda acaba se constituindo numa variável de ajuste do setor e numa barreira à entrada de novos integrantes à atividade. O rendimento auferido para que o indivíduo permaneça na atividade deve ser o suficiente para a subsistência mais elementar ou um valor suficiente para completar o orçamento familiar.

Alguns estabelecimentos ou indivíduos conseguem manter o nível de sua renda, se protegendo da entrada de novos concorrentes, através da política de clientela, onde são desenvolvidas as relações pessoais e de confiança que estabelece no exercício de sua atividade. A instituição de um sistema de crédito, à parte das financiadoras, contribui para manutenção da clientela, especialmente a de baixa renda.

No caso dos ajudantes ou empregados temporários, a remuneração não necessariamente é o salário mínimo. Tende a prevalecer relações não formalizadas na medida que as operações, em geral, são suficientes para garantir o nível de renda do proprietário, mas não do assalariado ou ajudante.

O setor informal agrega um universo heterogêneo de atividades. Existem tanto aquelas que exigem um elevado nível de qualificação do indivíduo e a posse de instrumentos de trabalho sofisticados, constituindo-se em atividades de rendas relativamente altas e condições de trabalho mais satisfatórias; quanto ocupações precárias, instáveis e ocasionais praticadas por indivíduos de baixa qualificação, cujo rendimento objetiva a mera sobrevivência física.

Assim sendo, além dos custos de produção, tamanho do mercado, renda da clientela e o poder de barganha dos produtores informais envolvidos, o tipo de atividade (nível de qualificação exigido e sofisticação dos meios de produção) é importante na determinação do rendimento auferido.

Quanto mais instruído o indivíduo e, portanto, maior a qualificação necessária para o desempenho de sua atividade, maior a remuneração que recebe e mais elevada a barreira à entrada de novos concorrentes. Da mesma forma, quanto mais sofisticados os instrumentos necessários à ocupação, maiores as chances de obter maior renda.

2.2.2 Instabilidade

A forma atual de expansão do capitalismo trás a característica distinta de não privilegiar a criação de nova riqueza via investimento produtivo, destinando parte dos recursos à especulação financeira. Segundo Gonçalves:

“(…) o menor potencial dos mercados domésticos dos países desenvolvidos, ricos em capital (…) como resultado há um deslocamento de recursos da esfera produtiva real para a esfera financeira(…) De fato, há uma redução significativa da taxa de crescimento do produto potencial dos países desenvolvidos entre, de um lado, as décadas de 60 e 70, e, do outro a década de 80 e os primeiros anos da década de 90. Nos Estados Unidos houve

uma redução de 3,8% na década de 60 no produto potencial para 2,3% no período de 90-94, na Alemanha a queda correspondente é de 4,1% para 2,7% enquanto no Japão a redução é de 8,8% para 3,3%(...)”. (Gonçalves et al., 1996, p.237)

Do ponto de vista produtivo, as empresas têm repassado a produção de seu bem ou parte dele a outras empresas proporcionando uma terceirização em escala global. Através desse processo, elas, têm transferido para outras empresas ou para trabalhadores autônomos os riscos do mercado, prevenindo-se contra as variações da demanda em virtude da instabilidade do quadro macroeconômico do país, aumentando a característica de instabilidade do setor informal.

A reestruturação produtiva, desse modo, agrava a instabilidade da informalidade já existente em virtude da alternância da expansão e recessão da economia vivida no país nos últimos anos, refletindo-se numa variação da renda daqueles inseridos no setor.

A instabilidade no setor informal da economia, portanto, está ligada à regularidade do fluxo de rendimentos. Nesse caso, deve-se observar a duração média do trabalho (se o informal está ocupado o ano todo ou não) que irá repercutir na variação da renda mensal.

Pereira (1997) acredita que o problema da instabilidade é parcialmente compensado pelo caráter mais autônomo do trabalho. Desse modo, na análise do papel que a instabilidade exerce sobre a intenção ou não do trabalhador permanecer no setor informal deve-se levar em conta o status do trabalho sem patrão ou sem controle da hora e das tarefas:

“ o desejo de tornar-se um trabalhador por conta própria em decorrência de significados culturais da nova forma de relação produtiva pode trazer uma realização pessoal, prazer e plenitude no trabalho que obscureça os problemas da instabilidade e a extensão do real tempo de trabalho.” (Pereira,1997).

Realmente, o trabalho informal representa o exercício de uma atividade que requer uma capacidade de iniciativa e habilidades para resolver problemas não encontrados no típico trabalhador fordista do sistema formal.

“...para os trabalhadores por conta-própria, a propriedade dos instrumentos de trabalho, a habilidade para sua realização e a apropriação do produto lhes confere maior domínio sobre o exercício do trabalho, quando comparados à massa de assalariados em relação ao seus postos de trabalho.” (Cacciamali, 1986, p.161).

Entretanto, a generalização destas relações para toda economia informal, torna-se um equívoco. Se observarmos a heterogeneidade da informalidade se pode questionar a noção de autonomia do trabalho do setor informal. Se essa inserção produtiva elimina a figura do chefe isso não necessariamente implica em não subordinação, visto que há casos em que o proprietário do negócio informal fica subordinado apenas a uma empresa, que determina seu nível de produção e a forma como fazê-la. Em pesquisa realizada Fagundes (1992) detecta que um quinto dos trabalhadores por conta própria tem sua produção voltada apenas para um demandante que fixa a quantidade do produto.

A instabilidade do setor informal só diminui na medida em que se considera segmentos mais sofisticados de mercado, onde se exige uma elevada qualificação e a posse de sofisticados equipamentos. Requisitos não acessíveis a todos e que implica num mercado menos concorrido, significando uma regularidade maior dos rendimentos. A instabilidade, portanto, é menor se o indivíduo ocupa os chamados nichos de mercado.

2.3 SETOR INFORMAL DE SALVADOR

Conforme dito anteriormente, o setor formal subordina o setor informal. Nesse sentido, a análise do segundo deve ser feita através da apreciação do primeiro. Isso porque o setor informal muda sua caracterização e composição de atividades ao longo do tempo em decorrência da dinâmica do setor formal, que determina a possibilidade de exploração do setor informal

No caso específico de Salvador, as características do setor industrial do Estado na década de 70 e, mais recentemente, o processo de reestruturação produtiva são determinantes para formação da informalidade. Assim,

“A “especialização” da região no setor de bens intermediários, cujos fluxos de produção e de renda normalmente são filtrados para outras regiões, concomitante à desarticulação de numerosos ramos tradicionais de produção de bens não duráveis de consumo e à inexistência de um setor de bens duráveis, delimitaria, portanto, a natureza da terciarização ocorrida e das formas de absorção da força de trabalho a ela inerentes.” (Fernandez, 1986, p.27).

Salvador, durante o período de 1950-70, passou por um processo de industrialização, que teve como consequência para as empresas informais o deslocamento para o setor de serviços e comércio, na medida que a produção mercantil não tem capacidade de competir com a produção capitalista.

Os investimentos industriais na Bahia se deram a partir da lógica de acumulação do capital localizado no centro-sul do país. Dessa forma, os investimentos no setor secundário estiveram dependentes das decisões de grupos sulistas ou estrangeiros que aqui investiam aproveitando

os recursos naturais. Os capitais locais nunca foram investidos na expansão industrial do Estado, ou estavam na agroindústria ou eram investidos no centro-sul⁴.

Desse modo, o processo de industrialização produziu um efeito multiplicador reduzido sobre a geração de empregos capitalistas já que, para compensar a exportação dos produtos para o sudeste, houve um aumento das importações de produtos de consumo final. Os efeitos dinâmicos se concentraram na construção civil e em parte do setor terciário.

Apesar do grande volume de empregos gerados na ocasião, estes foram incapazes de incorporar a população retirada da produção mercantil ou aquela mão-de-obra que iria se incorporar no mercado de trabalho. Na ausência de mecanismos de garantia da renda, como o seguro desemprego, essa população excedente se inseriu na produção mercantil ou continuou nela de uma forma diferenciada.

O resultado desse processo é a industrialização da Região Metropolitana de Salvador (RMS), apesar de não constituir os diversos ramos de produção, deixando pouco espaço para a informalidade atuar na manufatura visto que, a superioridade tecnológica e as relações de produtividade/preço das indústrias capitalistas deslocam a maioria das atividades informais para o setor de serviços, onde as barreiras à entrada e a escala de produção são menores e a flexibilidade na produção ou contratação de mão-de-obra é maior.

A característica concentradora de renda estimulou segmentos da população a buscarem o complemento do orçamento familiar oferecendo a prestação de serviços pessoais, já que o aumento da renda de setores das classes média e alta estimula o consumo de uma variedade ampla desses serviços.

O significado que a informalidade em Salvador possui estimulou alguns estudos nas décadas de 70 e 80, com vistas a dimensionar mais precisamente sua participação na economia da cidade, bem como, caracterizá-la.

⁴ Os excedentes oriundos da lavoura de cacau foram investidos em imóveis principalmente no sudeste do país.

Iremos destacar os trabalhos feitos por Prandi (1971) e Cavalcanti e Duarte (1980) para caracterizar o setor informal nas décadas de 70 e 80. Não entraremos em detalhes quantitativos, visto que as pesquisas apresentam metodologias diferentes. A intenção é identificar as características comuns encontradas nos dois trabalhos a fim de traçar um perfil sobre o setor informal de Salvador na década.

O setor informal aqui caracterizado é composto daqueles que se inserem na definição de produção mercantil. Isto é, produção organizada de forma que não há clara separação entre capital e trabalho, o objetivo principal da atividade é auferir renda e não lucro; o proprietário dos meios de produção acumula as funções de administrador e produtor direto, podendo usar mão-de-obra familiar ou trabalho assalariado temporário como extensão do seu próprio trabalho.

No que se refere à pesquisa de Cavalcanti, ressaltamos um limite causado pela definição de setor informal identificado com os setores de baixa renda. A pesquisa deixa de caracterizar profissionais liberais e autônomos mais qualificados e de maior renda na medida que concentrou a aplicação de questionários em áreas nas quais a renda familiar média mais alta corresponde a seis salários mínimos.

Apresenta-se, ainda, redundante no que se refere a verificação dos rendimentos do setor informal, na medida que a delimitação da amostra se faz com trabalhadores que ganham até seis salários mínimos.

Apesar dos limites acima descritos, no nosso entender, a pesquisa pode ser utilizada uma vez que, ainda hoje, várias evidências estatísticas mostram que um percentual elevado dos trabalhadores desse segmento recebem o suficiente apenas para subsistência.

Em linhas gerais poderíamos caracterizar o setor informal de Salvador do período, com base nos estudos citados, da seguinte forma:

1. A faixa etária mais presente nesse setor são os indivíduos de 30 a 49 anos de idade, evidenciando a característica do setor formal em recrutar jovens. As pesquisas revelam que à medida em que a idade aumenta cai a taxa de assalariamento dos indivíduos;
2. Embora os assalariados reunam as mais diversas ocupações e os mais distintos níveis de qualificação, esses têm em média maior grau de escolaridade que os conta própria;
3. “Os assalariados trabalham , em média 43,1 horas por semana. Os conta própria regulares 44,5 h e os irregulares 36,3” (Prandi, 1971, p.47). Os homens trabalham mais que as mulheres e os assalariados em média trabalham mais que os conta própria. As mulheres só dedicam tempo a atividades voltadas para o mercado após a realização dos serviços domésticos;
4. Havia uma desvalorização da força de trabalho feminina em relação a masculina, evidenciada pelo menor rendimento obtido;
5. A quantidade de membros que exercem uma ocupação depende da atividade e nível de renda do chefe de família;
6. Os assalariados em cargo de chefia de nível médio e alto recebem as melhores remunerações. Para os demais trabalhadores (formais e informais) não é possível uma hierarquia do rendimento, visto que depende de uma série de variáveis como adiestramento, escolaridade, sexo, idade. Entretanto, é possível perceber que a amplitude de rendimentos entre ocupações informais é maior que para as formais;
7. Grande presença de migrantes, isto é, pessoas oriundas do interior do Estado.

O trabalho de Cavalcanti caracteriza ainda as micro empresas no período: o proprietário e sua família constituem a maior parcela desse contingente, tendo como principal fonte de

financiamento das microempresas as poupanças próprias. A maioria absoluta dos proprietários de microempresas é formado de analfabetos ou indivíduos que só possuem instrução primária. Utilizam-se de imóveis alugados e, ao contrário do que se poderia prever, possuem registro legal junto à administração pública.

No que se refere à caracterização dos consumidores, ficou comprovada

“...certa preferência dos consumidores pelo setor informal quanto a demanda de itens de consumo alimentar, bebidas, de calçados, de confecções e de móveis. Os consumidores soteropolitanos ainda demonstram predileção pela compra de verduras, tubérculos em vendedores informais, sobretudo feirantes.” (Cavalcanti; Duarte, 1980, p.52).

Os consumidores ainda demonstraram preferência por informais na contratação de serviços de manutenção e reparo “...por conta de considerar-se o serviço informal mais eficiente, mais seguro e mais confiável.” (Cavalcanti; Duarte 1980, p.53).

A análise das características do setor informal na década de 80 realizada por Fagundes (1992, p. 69) mostra que poucas modificações ocorreram no seu perfil:

A faixa etária dos que se inserem na informalidade são os mais jovens (adolescentes) ou são indivíduos de idade mais avançada. Diferenciação da inserção produtiva dentro da própria informalidade, no que se refere às instalações, ao regime de propriedade e ao tipo de demandante dos produtos ou serviços. Um quinto dos trabalhadores independentes estão subordinados a uma empresa ou pessoa que fixa a demanda por seu produto, sendo que 80% deles sequer são donos dos instrumentos necessários. Reafirma-se a precariedade do envolvimento feminino na atividade econômica frente aos indivíduos do sexo masculino. O nível de instrução apareceu como fator determinante na inserção formal e os indivíduos

ocupados no setor formal cumprem uma jornada média de trabalho semanal superior aos informais.⁵

Como o setor formal e o informal tem relação de intersticialidade, a análise do segundo não pode deixar de fora o processo de reestruturação produtiva ocorrido na década de noventa. O mercado de trabalho da RMS sofreu uma precarização representada pela queda geral dos rendimentos dos ocupados da RMS. Isso implica uma maior possibilidade dos assalariados ingressarem também na informalidade como atividade secundária de complementação da renda

A pesquisa detecta, também, o crescimento dos micro e pequenos negócios e, portanto, dos empregadores e uma diminuição dos estabelecimentos que empregam mais de 100 pessoas. O número de trabalhadores por conta própria permanece estável, apesar da modificação na distribuição ocupacional: crescimento dos conta própria no grupo de trabalhadores de produção industrial, operadores de máquinas, condutores de veículos e trabalhadores assemelhados indicando o processo de terceirização nas indústrias. Houve uma diminuição dos trabalhadores por conta própria ligados ao comércio, ao turismo, serviços agropecuários e ligados ao serviço público. Apesar do crescimento do número de empregadores, os conta-própria continuam sendo em maior número na RMS.

O setor informal da RMS “é formado por pessoas que trabalham por conta própria, não se constituindo, portanto, num celeiro de empreendedores capazes de contrariar as tendências declinantes do emprego no setor formal da economia”.; (Borges; Franco, 1999, p.68) e “... os empreendimentos da economia informal da RMS também não abrem muito espaço para incorporação de membros da família do empreendedor...” (Borges; Franco, 1999, p.69).

Considerando que, segundo a análise dos dados, os autônomos tiveram perdas entre 1% e 2% (inferior as perdas dos assalariados que ficaram em ¼ do salário recebido), isto pode ser

⁵ Caracterização feita por Maria Emília em sua dissertação de mestrado pela FCE.

causado pela saída de indivíduos dessa ocupação, já que o ajuste do número de pessoas ocupadas nessa atividade se dá pela renda.

Os dados revelam, ainda, redução do trabalho na produção e aumento nos serviços, decorrente da externalização de atividades antes desenvolvidas dentro das empresas, isto é, terceirização através da qual os antigos empregados das indústrias se “empregam” numa empresa que fornece serviços a primeira. Esse procedimento é parte da reestruturação do processo produtivo implementado pelas indústrias do polo petroquímico de Camaçari e do CIA.

O decréscimo de absorção nesse mesmo setor, em virtude da introdução de novas tecnologias que aumentam a produtividade do trabalho, se traduz no aumento do trabalho no comércio e nos serviços, em virtude da busca de alternativas de sobrevivência para aqueles que tem dificuldade de reemprego, jovens que procuram se inserir no mercado de trabalho ou ainda aqueles que querem complementar a renda obtida no segmento formal.

Outra conseqüência do processo de reestruturação produtiva é a existência de uma separação mais tênue entre os segmentos formal e informal. As novas formas de gestão do trabalho, que tem na terceirização uma das maneiras de se expressar, introduzem a existência de um trabalhador que não é assalariado e nem tem carteira assinada, mas não necessariamente tem a posse de instrumentos de trabalho ou acumula as atividades de produção e administração. São “autônomos” que se acoplam diretamente nos setores dinâmicos da economia.

Da trajetória do setor informal da RMS, a partir da década de 70, evidenciado pelas pesquisas acima citadas, podemos caracterizar a informalidade de Salvador e Região Metropolitana da seguinte forma:

A formação do setor informal de Salvador esteve diretamente relacionada com a forma de expansão do setor formal da economia. Esteve concentrado a partir de 1970 no comércio e serviços, na medida em que o processo de industrialização da região deixava pouco espaço para que os informais se inserissem em atividades manufatureiras visto que não tinham como competir.

A expansão da informalidade se dá também, ainda nesse período, por conta das características da industrialização aqui desenvolvida: voltada para produção de bens intermediários e intensiva em capital, que absorveu mão-de-obra em número inferior à oferta existente e que, por seu caráter concentrador de renda, estimulou a diversificação do consumo de serviços pessoais na população de maior renda da cidade.

Percebe-se que elementos estruturais do segmento formal rebatem na informalidade dando-lhe características que se mantêm ao longo do tempo, ratificando a idéia dos segmentos pertencentes ao mesmo mercado de trabalho:

1. Desvalorização do trabalho feminino.
2. Maioria de indivíduos bastante jovens (adolescentes) ou acima dos 40 anos na informalidade, já que as empresas convocam para o assalariamento na faixa dos 18 aos 40 anos.
3. A escolaridade aparece como fator secundário na inserção informal nas décadas de 70 e 80, na medida em que é mais importante a prática, a experiência e o domínio de técnicas, como forma de qualificação nessas atividades. Uma modificação nesse quadro se dá em virtude da reestruturação produtiva, com os autônomos ou contra-própria que se acoplam diretamente aos setores dinâmicos das indústrias, onde é de se esperar que os requisitos de escolaridade feitos pelas empresas quando da contratação de seus funcionários se estendam aos informais.

3 SETOR FORMAL

3.1 CONCEITO

A definição de setor formal usada tem como a base referencial o conceito de setor informal abordado no capítulo anterior. Se refere a empresas organizadas em bases tipicamente capitalistas, onde a relação de produção estabelecida é entre um trabalhador livre⁶ e um capitalista sendo o fim único de sua atividade a extração de lucro.

Existem características gerais que definem o setor formal, visto que são elementos que compõe as relações capitalistas de produção, bem como orientam a sua lógica de funcionamento. São elas:

1. objetivo das atividades desenvolvidas no setor formal é o lucro. Dessa forma, as definições estratégicas de expansão ou não, mudanças de ramo ou segmento, ou ainda, os investimentos em pesquisa e desenvolvimento são guiados pela perspectiva de realização do lucro.
2. tipo de relação de produção existente no capitalismo trás intrínseco a separação entre planejamento e execução do trabalho, na medida que a posse dos meios de produção é privado.
3. Disso decorre que a definição do que e como produzir é feita também de modo privado (pelo dono do capital) e de forma que não contrarie o objetivo principal do capital, cabendo ao trabalhador a execução. Esta definição está relacionada com a noção de informalidade ligada a organização da produção.

⁶ No que se refere a sua possibilidade de decidir a quem vender sua força de trabalho na medida que não mantém relações de servilismo, tal como na organização feudal nem tampouco é uma propriedade como no escravismo. É livre também da posse de meios de produção, o que lhe obriga a vender sua força de trabalho para viver.

Outra noção de formalidade está relacionada à generalização da institucionalização das relações de trabalho a partir dos anos 50, na chamada época de ouro do capitalismo. A constituição de um pacto social entre capital e trabalho tendo o governo como mediador promove a crescente contratualização da compra da força de trabalho.

Isso significava o acesso a uma série de benefícios sociais como a Previdência, férias, trabalho por tempo integral com o número de horas semanais regulamentado por lei, bem como um maior índice de sindicalização.

A formalização da relação de trabalho significa também que o sindicato é o legítimo representante dos trabalhadores, fundando um padrão de negociação de interesses que se dá de forma coletiva.

3.2. TAYLORISMO E FORDISMO – Lógica da Organização Formal

O taylorismo representa um marco na história da gestão e organização do trabalho não enquanto uma técnica de organização do trabalho, mas por cumprir a função política de subordinação do trabalho ao capital. Mais do que princípios gerais da administração científica, se constitui no método através do qual há a apropriação do saber do trabalhador por parte das gerências, administrações e simplificação máxima das tarefas, promovendo o esvaziamento do conteúdo do trabalho dos diversos ofícios e profissões existentes.

A partir de então, a lógica que se implantou no processo produtivo é aquela que considera um prejuízo geral para a sociedade que o método de proceder na produção seja deixado a cargo do trabalhador na medida em que, segundo Taylor, este acaba produzindo menos do que conseguiria, deixando tanto salários quanto lucros num patamar inferior ao que poderia. Alcançar a produtividade máxima beneficiando patrões e empregados somente se realizaria caso o método de trabalho fosse organizado pelas gerências.

Os principais fundamentos do taylorismo são:

1. Transformar o processo de trabalho complexo em várias tarefas simples, cujo modo de executá-las seria determinado pelas gerências de forma a levar o menor tempo possível se encarregando de ensinar os trabalhadores através de manuais e catálogos. Daí se extrai as seguintes conseqüências: separação entre concepção e execução, onde, portanto, não seria mais requisitado do trabalhador nenhuma iniciativa no processo produtivo; a constituição de números maiores de níveis hierárquicos, cujo objetivo era fiscalizar e disciplinar a mão-de-obra; introdução do controle do tempo na produção numa lógica de busca de aumento constante da produtividade e eliminação do tempo ocioso;

O taylorismo, portanto, se caracteriza pela separação entre execução e planejamento do trabalho, onde as tarefas de execução são reduzidas às mais simples possíveis, estando o trabalhador responsável apenas por uma dessas tarefas. O objetivo dessa forma de organização é atingir ganhos de produtividade por conta da repetição sistemática de micro-movimentos, provocando uma otimização do tempo.

A separação entre planejamento e execução tem conseqüências para o trabalhador que vão além do processo produtivo. Ela não significou apenas uma simplificação de tarefas realizadas pelos trabalhadores ou um aumento dos níveis hierárquicos da empresa. Na medida em que implicou na destruição dos ofícios, significou a separação entre o trabalhador e a ciência.

No século XIX, as inovações técnicas e científicas eram promovidas por trabalhadores especializados em ofícios (tecelões, mecânicos, etc.). São exemplos James Watt, cujo profissão era fazer instrumentos matemáticos ou Samuel Crompton, que era fiandeiro desde os quatorze anos e inventou a máquina de fiar (Baverman, 1980). Isso não se dava em vão, mas porque os ofícios, além de exigirem uma capacidade técnica dos trabalhadores⁷, de certa forma se articulavam com movimentos culturais e despertavam o interesse dos indivíduos não apenas para seu ofício, mas também para a natureza e o mundo, numa relação de procura de descobertas.

⁷ Para um mecânico, “ (...) O aprendizado de ofícios comumente incluía preparo em matemática, inclusive álgebra, geometria e trigonometria, nas propriedades e procedências dos materiais próprios do ofício, nas ciências

O ofício era mais do que manipulação com destreza de ferramentas e de determinado conhecimento técnico. Constituía-se num conhecimento que permitia ao trabalhador inovar, compreender e superar as dificuldades do processo produtivo. Além disso, criava uma identidade e reconhecimento social e servia de estímulo a uma vivência cultural e científica mais ampla que a mera execução de tarefas⁸.

Outras características predominantes do Taylorismo são:

1. Estímulo à concorrência entre os trabalhadores, através da concessão de prêmios e aumentos de salários para aqueles que ultrapassassem os níveis médios de produtividade, bem como, pagamento por peça. Esse inclusive foi o principal elemento que permitiu a introdução do taylorismo na indústria, na medida em que conseguia minar as resistências da organização dos trabalhadores à época de sua implantação.(Druck,1999);

É necessário salientar que esse mecanismo tinha mais apelo frente aos mais novos que aos mais velhos no ofício, na medida em que estes últimos tinham o orgulho da profissão mais consolidado e reconheciam, nos processos tayloristas de trabalho, uma desqualificação de seus trabalhos. (Druck, 1999)

2. Estabelecimento de mecanismos de cooperação entre os trabalhadores e a gerência científica de forma que o trabalho pudesse ser desenvolvido, eliminando todo conflito e a idéia de antagonismos de interesses.

físicas, no desenho mecânico... o profissional estava constantemente obrigado ao emprego de conhecimento rudimentar científico, de matemática, desenho etc. na sua prática. (...)" (Baverman , 1980, p.119).

⁸ Segundo E. P. Thompson: " Cada distrito de tecelagem tinha seus poetas tecelões, biólogos, matemáticos, músicos, botânicos... Há museus e sociedades de história natural no norte que ainda possuem arquivos ou coleções de lepidópteros constituídas por tecelões; existem numerosos tecelões em aldeias isoladas que ensinavam aos outros geometria, escrevendo a giz em suas lousas, e que gostavam de discutir os cálculos diferenciais." (op. Cit. Baverman, 1980, P.121).

O fordismo pode ser visto sob três dimensões: como organização da produção, como modo de desenvolvimento econômico e como novo estilo de vida.

No que se refere ao primeiro aspecto, os princípios da gerência científica são apropriados pelo fordismo para organizar a produção. Além disso, este introduz a esteira rolante na linha de produção, consolidando a submissão do trabalho ao capital iniciada com o taylorismo, na medida em que impõe um ritmo de trabalho onde a máquina passa a controlar o tempo e a técnica de produção.

As máquinas cristalizam o esvaziamento do conteúdo do trabalho uma vez que agora elas permitem a centralização das decisões nas mãos da gerência não apenas por meios disciplinares, organizacionais e de cooptação do trabalhador.

A máquina introjecta em seus mecanismos fixos um modo de proceder da produção (uma predeterminação da ação do trabalho que independe do agente externo que opera a máquina), assim como um ritmo fixo em sua estrutura. (Baverman, 1980).

A introdução de máquinas somente aprofunda a apropriação do saber do trabalhador, tornando-o um refém em virtude da opção do capital em subordinar o trabalho. Nas palavras de Baverman:

“ Na realidade, a maquinaria abrange um sem-número de possibilidades, muitas das quais são sistematicamente diminuídas, ao invés de desenvolvidas pelo capital. Um sistema automático de maquinaria inaugura a possibilidade de verdadeiro controle sobre uma fábrica altamente produtiva por um número relativamente pequeno de trabalhadores, desde que esses trabalhadores atinjam o nível de domínio sobre a maquinaria oferecido pelo conhecimento próprio, e desde a mais tecnicamente avançada à mais rotineira .(...) Contudo, esta

potencialidade, que tem sido proclamada com todo avanço técnico (...), é frustrada pelo empenho capitalista de reconstituir e mesmo aprofundar a divisão do trabalho em todos os seus piores aspectos, (...)" (Baverman, 1980, p.198).

O fordismo ultrapassa a esfera micro em que o taylorismo é criado e implantado. Se apropria dessa forma de organizar o regime de acumulação e cria mecanismos institucionais que dê suporte a essa nova organização da produção e permita um novo modo de desenvolvimento capitalista em relação ao anterior.

O modo de desenvolvimento fordista representa um conjunto de mecanismos que permite a regulação e o funcionamento do sistema capitalista no período de 1945/1970. É resultado da combinação entre um modo de regulação e um regime de acumulação. Representa o incremento da base técnica, formas particulares de relações de trabalho, norma de produção e consumo, norma salarial, forma específica de intervenção estatal e um novo tipo de trabalhador.

Por regime de acumulação entende-se o conjunto de regularidade que permite a continuidade do processo de acumulação no longo prazo. Passa-se do regime extensivo onde o excedente é retirado a partir do prolongamento da jornada de trabalho, ou seja, extração de mais-valia absoluta; para o regime intensivo com extração da mais valia relativa, isto é, um aumento produtivo do conjunto da economia provocado pelo desenvolvimento tecnológico permite a extração de um mesmo excedente com redução da jornada de trabalho.

As indústrias passam a buscar economias de escala através da produção em massa que, aliada aos ganhos de produtividade do trabalho exige a introdução do padrão de consumo de massa vigente no fordismo.

Por modo de regulação entende-se os mecanismos sociais e instâncias que asseguram a vigência de determinadas normas de produção e consumo, permitindo que a sociedade

reproduza a dinâmica e as relações básicas do capitalismo mesmo com a existência de conflitos de classes.

O modelo fordista está caracterizado por um funcionamento do mercado de bens e serviços regidos pela oferta (isto é, tudo que era produzido era vendido) e por uma relação salarial compatível com a produção em série, onde o crescimento do salário real ao longo do tempo era garantido através da distribuição de parte dos ganhos de produtividade e participação nos lucros, bem como uma prática generalizada de indexação salarial à inflação.

Ainda no que se refere à relação capital-trabalho, existia a negociação de contratos coletivos, no qual os sindicatos eram considerados representantes legítimos dos trabalhadores e os contratos de trabalho eram regulados através das convenções e de uma legislação que assegurava os direitos conquistados dos trabalhadores. Nas palavras de Ferreira, a relação capital-trabalho era regida pelos seguintes pilares:

“ a) o amplo reconhecimento, por parte da sociedade, das organizações sindicais como interlocutores sociais de pleno direito;

b) a generalização dos procedimentos de negociação coletiva, traduzindo uma crescente contratualização das relações de emprego.” (Ferreira, 1997, p.169).

Essa lógica da coletividade ganhava força por conta das próprias modificações no processo de trabalho, nas palavras de Cacciari:

“ Assim é que nas grandes firmas que o trabalho individual, em média, perde poder relativo de barganha, o trabalho conjunto, coletivo, ganha força relativa. É a organização do trabalho em larga escala, portanto, que gera, ao longo do desenvolvimento do capitalismo, a base para criação e fortalecimento de grandes organizações de trabalhadores e de

fortes movimentos reivindicatórios para se obter melhores níveis de salário, menos horas de trabalho, estabilidade no emprego e melhores condições no trabalho em geral, bem como para deter maior participação nas decisões da firma e no plano político mais amplo.” (Cacciamali, 1983, p.52).

A regulação fordista, portanto, assegurava os mecanismos institucionais que permitem a existência de um consumo de massa (garante renda ao trabalhador) e ao mesmo tempo interfere na economia a fim de manter um nível de consumo que evite (ou pelo menos adie) as crises de superprodução.

O Estado se constituiu no estado do bem-estar, que interfere no padrão de vida através do fornecimento de bens de consumo coletivo. Investidor em setores chaves para instalação de empresas com vistas a promover o desenvolvimento econômico (chamada infra-estrutura: energia, educação, telecomunicações) e importante regulador da economia através das políticas fiscal e monetária, garantindo a demanda agregada mesmo em épocas de retração econômica e, ainda, garantia do cumprimento da legislação trabalhista - que inclui estabelecimento da jornada de trabalho, férias, salário mínimo, entre outros direitos dos trabalhadores.

As bases para constituição do pacto fordista encontram mecanismos sociais, políticos e institucionais (modo de regulação) que são garantidos pela intervenção do estado do bem-estar social.

Além dessa coordenação em nível nacional, ela também existia no âmbito internacional, representada pela institucionalidade pós Segunda guerra mundial e dirigida pelo EUA. O FMI, o BIRD, e o sistema monetário internacional evitavam conflitos abertos entre as economias centrais.

Havia uma estabilidade financeira, um fluxo de capitais e investimentos além de uma regulação do comércio internacional sob hegemonia americana, que dirimiam conflitos de interesses e permitiam o crescimento simultâneo de vários países.

No que se refere à instituição de um novo modo de viver, o fordismo se constitui nessa mudança em escala macro nos modos e padrões de vida que tornam o taylorismo aceitável, generalizando, portanto, um modo de vida que aparece na produção, “(...) pois os novos métodos de trabalho são indissolavelmente ligados a um determinado modo de viver e de sentir a vida; não é possível obter êxito num campo sem obter resultados tangíveis no outro”. (Gramsci, 1984, p. 396).

Para entender melhor o que Gramsci se refere, basta relembramos os exemplos dados por Baverman da relação que os trabalhadores tinham com seus ofícios (domínio do instrumental teórico e prático, articulação com outras dimensões de suas vidas como a arte e a ciência) percebemos que há uma grande mudança dessa relação de trabalho para aquela que existe na organização industrial.

Além disso, uma maior racionalidade é estendida da produção para outras esferas da vida fruto da lógica do tempo produtivo instituída na sociedade que vive para o trabalho ao invés do trabalho.

3.2.1 Fordismo no Brasil

No Brasil, o modelo de substituição de importações, ora calcado em bases nacionalistas ora via associação com capital estrangeiro, significou a incorporação de parcela da população em relações assalariadas de produção. Para o período de 1940-1980 significou uma evolução de 42% para 62,8% sendo que 4/5 da população economicamente ativa ocupada no meio urbano mantinha relação assalariada.⁹

⁹ Dados obtidos in POCHMANN (1999).

Apesar dessa maior formalização das relações de trabalho, não se pode dizer que o fordismo se instalou com as características que se constituiu nos países desenvolvidos. Ao contrário, as particularidades do caso brasileiro se traduziu em denominação distintiva, ficando conhecido na literatura como fordismo periférico.

No que se refere ao padrão de acumulação, esteve baseado também na mecanização da produção passando para uma dinâmica de extração da mais-valia relativa. O processo de industrialização que inaugurou essa forma de acumulação estava baseado na idéia generalizada na sociedade brasileira de que a industrialização resolveria todos os problemas do país.

Elementos outros que interferem no processo de desenvolvimento do país eram desconsiderados na lógica desenvolvimentista, tais como: investimento tecnológico, mercado de trabalho e distribuição de renda e o bem estar da população em geral. É a partir desse consenso geral na sociedade brasileira, juntamente com a tradição cultural do país, que se gestam as diferenças do fordismo brasileiro.

A acumulação intensiva e o crescimento dos mercados finais estavam ligados ao exterior, via dependência tecnológica e permanência de empregos qualificados, em grande parte, nos países do primeiro mundo.

A exportação era essencial para escoar a produção e obter divisas para compra de bens de capital, na medida em que no fordismo periférico não há formação de uma demanda interna que alimente um consumo de massa.

Isso decorre da lógica na qual se baseou: alta repressão sindical, que garantia os salários abaixo dos índices de inflação e sem incorporar ganhos de produtividade, resultando numa das maiores concentração de renda do mundo, caracterizando uma super - exploração do trabalho que tem na pobreza e indigência suas maiores conseqüências.

A norma salarial aqui vigente era de comprimir os salários. Os aumentos salariais ficavam abaixo da inflação e não incorporavam os ganhos de produtividade existentes no período. Esta constituía a estratégia para atração de indústrias para o país.

A ausência da incorporação dos ganhos de produtividade aos salários se justificam também pela tradição de utilização da força de trabalho como mecanismo de ajuste em períodos de recessão na economia. Nas palavras de Druck:

“(...) a prática mais usual nas inúmeras políticas salariais que se sucederam no país foi a de transformá-las em políticas de ajuste inflacionário e, nesta medida, na imensa maioria das vezes, a perda de poder aquisitivo dos trabalhadores se tornou elemento permanente do fordismo periférico, mesmo para os segmentos incluídos no mercado de trabalho formal (...)” (Druck, 1999, p.61).

A regulamentação trabalhista já existente desde o período Vargas, deixa de ser cumprida no início do golpe de 64, somente reconquistando alguns benefícios garantidos pela legislação citada¹⁰ no final da década de 70, permitindo a formação de uma classe média com melhores condições de vida.

No que se refere à regulação política, não tivemos uma tradição, como nos países desenvolvidos, de negociação, onde se reconheciam a legitimidade dos sindicatos como interlocutores dos trabalhadores. O regime militar consolida a tradição já desenvolvida no governo de Vargas de perseguição dos sindicatos (que são considerados ilegais no período) e ativistas políticos, minando a organização dos trabalhadores.

¹⁰ Direito a férias, regulamentação da jornada de trabalho, folga no domingo, salário mínimo, etc.

O Estado teve, portanto, além de papel significativo no investimento direto do processo de industrialização, influência decisiva na consolidação do uso da força de trabalho em condições de extrema exploração. Nas palavras de Druck:

“(...) um Estado forte e autoritário, controlador e interventor dos instrumentos de organização sindical dos trabalhadores. Inexistente enquanto Estado de bem-estar social, o estado brasileiro assumiu uma forma de regular o mercado de trabalho que contribuiu, decisivamente, para fortalecer uma racionalidade sustentada num padrão de uso da força de trabalho essencialmente predatório. Jornadas extensas, não pagamento de horas extras, rotatividade da mão-de-obra, falta de treinamento e investimento em qualificação, instabilidade no emprego, falta de registro e de contratos, baixos níveis salariais são as formas usuais às quais o empresariado brasileiro recorreu para aumentar a produtividade do trabalho. (...)” (Druck, 1999, p.61).

3.2.2 Fordismo e Taylorismo no Setor Bancário Brasileiro

A introdução do taylorismo no trabalho bancário se inicia com a reforma do sistema financeiro em 1964. Não apenas por modificar o âmbito de atuação dos bancos a partir de então, mas também pela modificação de suas funções e pelo estímulo à automação que esta causou.

O objetivo da reforma do sistema financeiro brasileiro em 1964 foi de torná-lo com maior volume de recursos para empréstimos. Isso porque, as indústrias instaladas no período do governo de Juscelino Kubtchek já estavam em fase de maturação, necessitando de mais recursos; além disso, a expansão das indústrias no país necessitava também de consumidores. Era, portanto, fundamental que existisse um sistema de crédito ao consumidor que pudesse ampliar a demanda por bens de consumo duráveis.

Essa reforma financeira, dentre outras medidas, modificou o âmbito de atuação dos bancos de regional para nacional e estimulou fusões e incorporações, através da suspensão de novas cartas patentes para agências bancárias e dos incentivos fiscais e creditícios,. As fusões não se deram apenas entre bancos, mas entre estes e financeiras, permitindo que o mesmo grupo pudesse ser visto em todo Brasil.

Em pouco tempo essa medida também permitiu aos bancos terem uma estrutura diversificada como seguros, títulos, cadernetas de poupança, etc. formando os conglomerados financeiros. “(...) Restringiu-se a abertura de novas agências bancárias, acarretando as fusões entre bancos ou destes com outras empresas que formaram a partir de então, *os conglomerados financeiros.*” (Blass,1993, p.83).

A unificação dos procedimentos contábeis a fim de permitir uma fiscalização do BACEN (Banco Central) das operações e da situação financeira de cada instituição requer a eliminação de possível arbítrio ou acaso das práticas de trabalho.

Outra medida implantada foi a transferência do pagamento de contas governamentais, a partir de então, a função de arrecadação e cobrança que passa a se constituir como principal fonte de receitas não apenas em virtude dos serviços prestados, mas pela possibilidade de aplicar esse dinheiro numa conjuntura de inflação alta, o que trazia grandes lucros para as instituições financeiras, na medida que não precisavam pagar nenhuma remuneração pela utilização desse dinheiro.

Essa nova função de arrecadação requer um sistema mais ágil de atendimento dos clientes na medida em que um maior número de pessoas passam a utilizar o serviço dos bancos, o que acaba estimulando a abertura de várias agências a fim de que cada banco possa (antes do seu concorrente) captar o máximo possível desses recursos a serem aplicados no mercado financeiro. “A concentração do capital financeiro, a competição acirrada entre empresas bancárias, a oferta variada de serviços no mercado e a padronização contábil implementada pelo Banco Central possibilitaram as primeiras experiências de automação no final dos anos 60.” (Blass,1993, p.84).

A reforma bancária e a introdução de nova tecnologia nos bancos mudam as características do trabalho desenvolvido dentro das agências, estimulando a criação de novos cargos e funções, modificando o conteúdo de postos já existentes, ou ainda extinguido outros.

O fordismo promove a desqualificação da atividade bancária. A partir de então, as rotinas de trabalho que eram ensinadas pelos trabalhadores mais velhos ou através da prática autodidata passam a ser feitas (“ensinadas”) através de cursos de treinamento. O surgimento dos CPD’s (Centro de Processamento de Dados) representa a consolidação das mudança nas rotinas de trabalho e perda de autonomia do trabalhador, na medida em que as máquinas se apropriam do saber do trabalhador.

Com a introdução dos CPD’s as informações relativas ao fluxo e funcionamento diário das agências não estão mais dispersos no livro do contador de cada agência bancaria, mas todo fluxo da rede de agências está sistematizado no computador, para que a equipe de técnicos especializados analise as informações detectando problemas ou falhas na estratégia adotada.

Desse modo, a introdução dos CPD’s permite ao banqueiro contratar uma profissional com menos conhecimento e qualificação que anteriormente o processo de trabalho exigia. Este se simplifica dispensando o conhecimento contábil, antes essencial na atividade bancária. Segundo, o DIEESE:

“O bancário antigo, tradicional, com todo o seu conhecimento de contabilidade (sem o que seria difícil desempenhar a sua função antes dos computadores) vê-se cada vez mais substituído por trabalhadores novatos, dos quais são exigidos um menor conhecimento. Já nos setores administrativos constatou-se o surgimento de alguns trabalhadores tidos como mais qualificados, com a função de elaborar relatórios e análises sobre os dados emitidos pelos computadores...” (DIEESE, 1994).

A nova forma de organizar os serviços bancários necessitava também de um novo perfil de trabalhador. A partir de então, há a desvalorização do capital confiança¹¹, com simultânea obsolescência do trabalhador que detinha essa lógica.

O capital confiança perde valor porque a introdução de máquinas e a unificação dos procedimentos bancários permite que as práticas e rotinas de trabalho não fiquem mais a cargo dos trabalhadores. Apesar do trabalho prescrito ser diferente do trabalho real há a possibilidade concreta de uma maior fiscalização e centralização de decisões propiciadas pela máquina.

O elemento disciplinar se intensifica conjuntamente com a centralização de decisões e do poder. Desse modo, a tensão e o medo pela possibilidade de erro passam a fazer parte do cotidiano do bancário, visto que a máquina dificulta a retificação do erro.

A repetição das tarefas, com a conferência dos mesmos documentos com vistas a eliminar os erros e dificultar possíveis fraudes, bem como um nível de produtividade que provoca a intensificação do ritmo de trabalho, fazem parte do trabalho realizado nos bancos.

O taylorismo é introduzido, portanto, através do estudo das rotinas e procedimentos, bem como da centralização de poder, que é permitida através da automação.

Curioso notar que no início do processo de automação o conhecimento prático das tarefas que os trabalhadores experientes possuíam foi fundamental, num momento posterior. Entretanto, esses mesmos trabalhadores que contribuíram para introdução do ambiente informático foram alijados do processo definidor das rotinas de trabalho.

¹¹ É a qualificação profissional que o bancário atinge de acordo com sua trajetória profissional. Não representa, necessariamente, uma maior eficiência ou conhecimento no desempenho das funções, mas a confiança que o indivíduo adquire da instituição por demonstrar conformidade aos critérios da empresa. Na atividade bancária que lida com o dinheiro /riqueza de terceiros, na ausência da possibilidade de rígidos mecanismos de controle, a confiabilidade do indivíduo é fundamental.(Grum, 1986).

Os setores ligados à informática (equipes de analistas) passam então, a serem os definidores das rotinas de trabalho. Qualquer projeto de desenvolvimento do sistema pelos diretores da empresa é remetido para o detalhamento técnico pelos grupos de analistas, que depois de já apresentarem uma solução, explicam o problema e a sua resolução, sem alternativas de mudanças para os setores operacionais envolvidos.

“(...) o resultado político dessa divisão técnica de trabalho fica claro, conformando-se assim a conceituação geral de que a evolução dos processos de trabalho em ambientes de alta tecnologia irá realizar a superqualificação de um lado (técnico, moderno, titulado...), e a desqualificação do outro (bancário, autodidata, operacional...) (Grun, 1986, p.17).

O trabalho bancário, portanto, apesar do status que sempre teve no Brasil de ser um trabalho qualificado, não representa para aqueles envolvidos no setor um trabalho que desenvolva habilidades, de elevado conteúdo das funções ou que necessitem de um vasto conhecimento técnico para sua realização.

Ao contrário, as características marcantes do trabalho bancário são: a repetição das tarefas com a conferência de mesmos documentos e relatórios sucessivas vezes, por pessoas diferentes, de forma a inibir ou evitar fraudes e o intenso controle e fiscalização. Além da tensão a que estão submetidos os trabalhadores do setor em virtude do “produto” com o qual trabalham que é o dinheiro.

3.3 SETOR FORMAL DE SALVADOR

A partir da década de cinquenta, o poder público instituiu uma política na tentativa de reverter os desequilíbrios regionais do país, isto é, diminuir o abismo econômico que existia entre o centro-sul e o norte-nordeste. No caso específico da Bahia, além de se situar na região

nordeste, a intenção era reverter um agravamento de sua situação econômica advinda do declínio de sua lavoura.

Segundo a ótica desenvolvimentista, era necessário para estimular o desenvolvimento do estado e reverter esse quadro, a promoção de sua industrialização. Essa industrialização se faz no bojo do processo geral do país (substituição das importações), o que significou uma estrutura produtiva complementar à situada no sudeste do país.

O processo desencadeado, via atração das indústrias através de incentivos fiscais, aparato infra-estrutural bancado pelo Estado e associação de capital tripartite (Estado, empresários nacionais e empresários multinacionais), teve rebatimento nas atividades comerciais, na construção civil, no setor agropecuário, no sistema financeiro, nos transportes, no setor público e na redefinição da situação ocupacional do Estado.

Da metade da década de 50 até o final dos anos 70 houve um processo de estruturação do setor formal no Estado, que geograficamente se concentrou na RMS, onde 60% dos postos de trabalho se localizavam em Salvador, apesar das características da indústria aqui instalada, capital intensivo e com pouca integração/sinergia com outros setores da economia.

A construção civil se dinamiza em função dos investimentos do governo em infra-estrutura e a própria instalação das fábricas, assim como em decorrência do aumento da renda da região, que provocou um surto imobiliário e a indústria, em particular, a de bens intermediários - base do processo de industrialização.

A administração pública cresce em sua participação na oferta de emprego, em virtude do papel que esta cumpre de estimuladora do processo de industrialização; nesse sentido, se fazia necessário a estruturação de órgãos de planejamento que pudessem ser os pilares técnicos do desenvolvimento.

O setor agropecuário somente é estimulado a partir da década de 70, com a formação de complexos agro-industriais e o advento da modernização conservadora no campo que, apesar

de dinamizar cidades do interior do estado, não incluía nos seus objetivos uma socialização dos frutos que pudesse melhorar as condições de vida da população rural. Isso se reflete no êxodo rural, tendo Salvador e RM como principais receptores desse contingente.

Necessário salientar que o êxodo rural cumpre o papel de formar um exército de reserva numa época de intensa expansão econômica, onde a população urbana não seria capaz de suprir toda a necessidade de mão-de-obra. Nessa época, cessa a migração para fora do Estado e se intensifica os movimentos intra-regionais.

Isso permitiu que aqui se reproduzisse a lógica que permeou todo processo de industrialização brasileira: controle do salário, através da forte repressão governamental (ditadura militar), mantendo sua indexação num nível inferior que a inflação e aos ganhos de produtividade da época.

Embora os níveis do salários pagos pela Petrobrás, pelo Petroquímico e CIA fossem superiores às médias verificadas no estado, estes se mantiveram abaixo do que poderiam e da média do centro-sul do país. Reproduzindo a lógica de atração de investimentos por conta da existência de uma mão-de-obra mais barata.

Outra consequência do processo de industrialização foi o crescimento do setor terciário, em virtude da necessidade de um sistema de distribuição e comercialização de produtos não diretamente aqui produzidos, mas que fazia parte da lógica da industrialização complementar ao sudeste, onde a exportação dos bens intermediários aqui produzidos era compensada pela importação de bens de consumo duráveis.

O terciário se expande também oferecendo produtos de consumo pessoal, se constituindo em receptáculo de um grande contingente da população não absorvida na indústria, formando um conjunto heterogêneo de relações de trabalho.

Esse período de prosperidade econômica começa a se reverter a partir do final da década de 70. De acordo com Fernandes, no período de 79-84, os níveis de oferta de emprego na indústria de transformação declinaram em virtude da recessão vivida no país refletindo:

“Desdobramentos da reversão do ciclo expansivo da década anterior, em virtude da ausência de uma maior articulação interindustrial, que induzisse à criação dos mecanismos necessários a fixação de movimentos dinâmicos quanto à reprodução do emprego, correlacionados às restrições delimitadas pelas feições do mercado regional. (Fernandes, 1986, p. 24)

A indústria química e petroquímica consegue manter seu nível de oferta de emprego por ter direcionado uma maior parte de sua produção para as exportações. Entretanto, as indústrias alimentícias e têxteis, voltadas fundamentalmente para o mercado interno, utilizam a variável emprego como forma de ajuste conjuntural.

A construção civil se ressentiu do esgotamento do modelo de substituição das importações; que tinham o governo enquanto um fomentador e demandante de seus serviços. A queda do nível geral de renda também dificulta a atividade imobiliária.

Somente o setor financeiro cresceu durante o período. Isso se explica pela função que os bancos (prestadores de serviços) exerciam, onde os rendimentos eram proporcionais à agilidade na captação de recursos numa época de alta inflação. A administração pública manteve sua participação na oferta de emprego.

Além do componente conjuntural acima explicitado, existe um componente estrutural que interfere na oferta de empregos e que tem afetado nos dias atuais Salvador e a composição ocupacional da cidade, qual seja: a redefinição do padrão de acumulação capitalista que tem implicado na desestruturação de seu setor formal de trabalho.

Necessário dizer que o processo de reestruturação produtiva se inicia em 1990, em virtude do ambiente macroeconômico do país. A estabilidade monetária com o Plano Real significou um período de recessão e baixo crescimento, à medida que, o controle da inflação era feito através da contenção do consumo, de juros altos que desestimulam os investimentos produtivos e via abertura comercial abrupta, que transfere os consumidores dos produtos nacionais para os estrangeiros mais baratos.

As políticas implementadas do governo Collor em diante, promoveram uma de destruição da estrutura produtiva nacional repercutindo na composição da ocupação e na oferta de empregos.

À conjuntura econômica adversa soma-se a pequena dinâmica interna da economia baiana. Haja visto que as indústrias de bens intermediários que aqui se instalaram, não estabeleceram ligações com outras indústrias locais gerando uma menor internalização da renda e geração de empregos do que poderia. Além disso, há que considerar, a concentração de renda da região que não permite a ampliação do mercado consumidor, sendo obstáculo para expansão de várias atividades do setor terciário.

Os resultados desse processo é a diminuição dos postos de trabalho na região e modificações no padrão da mão-de-obra demandada, que interferem nas possibilidades de inserção dos trabalhadores relacionados aos atributos pessoais e adquiridos (Borges, 1999). Observa-se também uma queda do nível geral de rendimento dos trabalhadores.

As mudanças organizacionais com a introdução de programas de qualidade, a diminuição dos níveis hierárquicos da empresa, a polivalência, a terceirização e redes de contratação, além da introdução de nova tecnologia são os fatores que têm determinado a diminuição dos postos de trabalho na região.

Da análise realizada por Borges e por Azevedo com base em diferentes dados para a RMS, a PNAD e a PED respectivamente podem ser observados os seguintes fenômenos:

1. Aumento do setor terciário, em especial das atividades de apoio à produção industrial, expressando o fenômeno da terceirização;
2. A administração pública mantém sua participação na oferta ocupacional na RMS;
3. O nível de escolaridade mais elevado não é garantia de ocupação. Mas, segundo Azevedo, é importante fator na manutenção do emprego;
4. Menor participação feminina no mercado de trabalho mas com uma tendência de ampliar essa participação em virtude dos menores salários que recebem e da maior precariedade do emprego;
5. Redução geral dos postos de trabalho ligados diretamente à produção e à construção civil, redução das chefias e gerencias intermediárias por conta das novas formas de gestão e das ocupações do comércio e contabilidade em virtude da informatização;
6. Expansão das atividades de serviços como: saúde, educação, segurança e de serviços de apoio em virtude da terceirização. Crescimento de ocupações ligadas ao turismo e a administração e manutenção de imóveis;
7. Os negros ocupam os postos mais precários e de menor rendimento.

4 REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA

4.1 CRISE DO FORDISMO

A reestruturação produtiva é um fenômeno essencialmente microeconômico que surge como resposta a crise do fordismo. Se inicia com o esgotamento da capacidade do sistema de gerar ganhos de produtividade, tanto em virtude de sua rigidez que não consegue se adaptar a conjuntura econômica desfavorável mantendo o equilíbrio entre oferta e demanda, quanto por conta dos rendimentos decrescentes causados pela expansão do sistema. (Ferreira, 1997).

A lógica que passa a permear o regime de acumulação não é mais a produção em série indiferenciada, mas a adaptação às características e especificações dos produtos ao gosto do consumidor. Dessa forma, obter a flexibilidade do sistema para promover a diferenciação dos produtos é o objetivo que norteia as transformações no âmbito da empresa.

Esta diferente lógica de produzir, buscando a flexibilidade do sistema, tem origem na modificação dos mercados, que passam a ser regidos pela demanda, ou seja, como a capacidade produtiva instalada é superior a demanda, a saída de produtos não é garantida. Assim, a capacidade das indústrias, com seus produtos, se aproximarem do gosto do consumidor ganha importância fundamental na dinâmica da concorrência capitalista de ocupação e/ou manutenção de parcelas do mercado.

A reestruturação produtiva, entretanto, ultrapassa o âmbito em que foi gestada, impondo uma revisão do papel dos Estados Nacionais e das relações de trabalho e reforçando o processo de globalização.¹²

¹² De acordo com Filgueiras, o aumento da produtividade que o processo de reestruturação propicia, requer a expansão dos mercados se constituindo num dos elementos determinantes do processo de globalização. Ao mesmo tempo, a reestruturação produtiva difunde-se com a globalização ao determinar, através da competição, transformações nas estruturas produtivas das empresas com base nesse novo padrão.

A nova forma de organização produtiva é um dos elementos centrais da reorganização do sistema capitalistas, em bases diferentes daquelas vigentes no pós-segunda guerra, que tem afetado de forma contundente os trabalhadores na sociedade.

Tem significado um novo padrão de produção restrita a alguns países, onde cada parte do produto é feita em um país diferente, influenciando na instalação da empresa os custos de trabalho, vantagens comparativas, vantagens financeiras e fiscais. Após a fabricação, as diversas peças são exportadas para uma montadora que se encarrega de sua comercialização mundializada, dispensando, assim, a construção de empresas em todos os cantos do mundo. (Coutinho, 1996).

Essa nova lógica de produção por sua vez institui um novo padrão de comércio internacional. Há o crescimento do comércio intrafirma e a concentração dos investimentos diretos no Japão, Europa e EUA, por serem estes os países pólos da difusão tecnológica.

Dentro dessa nova lógica, que se instala na forma de produzir, os métodos utilizados nas indústrias japonesas são os mais adequados. A partir de então, o Just-in-time (produzir no tempo certo e na hora certa) institui a eliminação de estoques e uma produção ligada à demanda. “Produzir na hora certa”, significa criar uma nova unidade do produto apenas na existência da demanda e não mais criar estoques a serem postos no mercado.

Isso exige uma proximidade física entre fornecedores, produtores e consumidores, de forma que as sinergias sejam atingidas e o método de fato possa funcionar, o que tem acarretado a formação de blocos regionais de livre comércio.

Do ponto de vista da gestão do trabalho, podemos enumerar a substituição do trabalho parcelado pelo trabalho multivariado ou polivalente, onde um indivíduo é responsável por várias funções o que acarreta a eliminação do tempo ocioso e um trabalho mais intensivo.

A adoção de programas de qualidade que procuram criar no trabalhador um sentimento de cooperação dispensa as chefias intermediárias, acarretando a diminuição dos níveis

hierárquicos, via extinção de funções. A organização em equipes e a adoção da produtividade como critério de remuneração induzem aos “colegas” de grupo a fiscalizarem o trabalho do outro sendo possível eliminar as funções de controle.

No âmbito do mercado de trabalho podemos ver a flexibilização representada por uma menor contratualização das relações de trabalho (terceirização), o desemprego e o aumento da informalidade. Vê-se então, o trabalho parcial e precário indicando que o processo significa desqualificação para muitos dos trabalhadores e qualificação apenas para aqueles pertencentes ao núcleo central da empresa. (Druck, 1999).

Apesar da reestruturação produtiva ser essencial na explicação das modificações que ocorrem no âmbito do trabalho, ela sozinha não é suficiente. O crescente desemprego e diminuição dos postos de trabalho que a acompanha decorre não apenas da fusão de postos de trabalho que a polivalência propicia, mas também da preponderância da esfera financeira no processo de acumulação de várias empresas.

A consequência imediata é a reorientação dos investimentos da produção para especulação, com as diversas economias ocidentais apresentando taxas insignificantes de crescimento, deixando de absorver aqueles que já estão e aqueles que ingressam no mercado de trabalho.

A preponderância do capital financeiro é, portanto, outro pilar da globalização que repercute no nível de crescimento e emprego nas economias. Foi estimulado pela desregulação dos mercados financeiros e quebra da institucionalidade, firmada no acordo de Bretton Woods, do dólar como padrão monetário internacional e taxas cambiais fixas. A emergência das flutuações cambiais, fizeram crescer as transações especulativas nos mercados cambiais.

Outro fenômeno, ao qual se deve a grande liquidez do sistema financeiro internacional é o surgimento, nos anos 80, dos investidores institucionais: os fundo mútuos e os fundos de pensão que aumentaram os volumes de investimentos no mundo todo, bem como, a interpenetração patrimonial, na medida que mais não residentes detém ativos de empresas.

4.2 CASO BRASIL

O processo de reestruturação se inicia de forma muito pontual no Brasil na década de oitenta. Segundo Druck, no início da década temos os círculos de Controle de Qualidade (CCQ's), que “surge como resposta a uma situação econômica recessiva ... ao mesmo tempo que é uma estratégia empresarial de resposta à mobilização operária interna e extra-fábrica, por maior participação e democracia”. (Druck, 1999, p.102).

Em meados da década de 80, segundo a autora, é a vez da implantação do just-in-time, programas de qualidade total e do controle estatístico de processo. Somente, entretanto, na década de 90, se amplia e difunde, em virtude do ajuste que as empresas adotam para fazer frente a abertura comercial no governo Collor e a recessão então vivida.

A ideia do governo Collor era que, após o esgotamento do modelo de substituição das importações, a criação de um novo ciclo virtuoso de crescimento somente seria possível através do contato de empresas brasileiras com a concorrência de produtos estrangeiros. A abertura comercial e financeira aliada a medidas de estabilização da economia, segundo esta perspectiva, inaugurariam um novo surto de desenvolvimento no país, na medida que as indústrias nacionais seriam obrigadas a realizar investimentos para modernizar seu aparato produtivo.

O contato com os produtos estrangeiros similares ou de melhor qualidade que os nacionais que a abertura comercial promoveu, volta as empresas nacionais para a adoção do modelo japonês. Começa então, as modificações no interior das empresas na base tecnológica adotada e na forma de gestão e organização do trabalho. Nas palavras de Matoso:

“(...) terceirização de atividades, abandonar linhas de produtos, fechar unidades, racionalizar a produção, importar máquinas e equipamentos, buscar parcerias, fusões ou transferência de controle acionário e reduzir custos, sobretudo da mão-de-obra. Por outro lado, vão aumentar seu lucro não-operacional mediante

a ampliação de posições de mercado financeiro, eventualmente mais que compensando as perdas pela redução de seus mercados” (Matoso, 1999, p. 20).

A reestruturação produtiva envolveu um grande número de demissões, estas localizadas não apenas nas área de produção, mas também na área administrativa e nos cargos de direção evidenciando a reestruturação administrativa através da redução dos níveis hierárquicos.

O segundo passo, foi o que Coutinho (1996) chamou de desverticalização em busca da especialização, isto é, a concentração das empresas em atividades de maior rentabilidade e abandono das linhas de produção que continha um grau maior de incerteza ou de tempo de maturação. Com base nesses critérios de corte, as linhas de produção abandonadas foram aquelas de maior conteúdo tecnológico e os (poucos) investimentos em P&D.

A reestruturação produtiva no Brasil tem intensidade diferenciada nos diversos setores. Em ramos da eletrônica, bens de capital mecânicos e elétricos e em equipamentos de transporte e farmacêutica foi mais rápida e intensa, ao contrário do que ocorreu nas indústrias de bens tradicionais. Essa diferença no ritmo das modificações na produção esteve relacionada com o grau de concorrência que cada setor sofreu.

No caso da terceirização, amplamente utilizada no Brasil, foi adotada nas atividades secundárias das empresas e como forma de gestão da mão-de-obra. No primeiro caso, a empresa transfere os riscos da instabilidade do mercado para empresas menores e; no segundo caso, pode demitir funcionários nos momentos de declínio da demanda sem pagar direitos trabalhistas, transferindo os riscos da instabilidade da demanda para os trabalhadores e utilizando a mão-de-obra como fator de ajuste em momentos de crise.

A terceirização além de reduzir a instabilidade para a empresa, de permitir contratação e demissão sem arcar com os direitos trabalhista, ela também reduz custos na medida que permite eliminar os estoques favorecendo a inserção competitiva no mercado internacional.

Para o trabalhador a terceirização tem, entretanto, significado diverso. Do ponto de vista material, significa a diminuição dos salários comparativamente ao ocupante de um mesmo cargo formalmente contratado e perda de direito a férias, décimo terceiro entre outras conquistas trabalhistas.

Do ponto de vista subjetivo, há sensação de ser um trabalhador de segunda classe, o que é estimulado pelas empresas, através do tratamento diferenciado daquele dado aos funcionários efetivos: restaurantes diferentes, banheiros, uniformes e equipamentos diferentes, em geral de menor qualidade.

Ainda no que se refere a gestão do trabalho, o exercício de muitas tarefas (polivalencia) não significa necessariamente um desenvolvimento de múltiplas habilidades exercida por um trabalhador altamente qualificado, mas a realização pura e simples de várias tarefas que leva a intensificação do trabalho.

Isso porque, as empresas brasileiras pouco investem na qualificação dos trabalhadores por conta de uma lógica de utilizar a mão-de-obra como fator de ajuste em épocas de recessão da economia. Ao invés da empresa financiar cursos repassa inteiramente a obrigação da “qualificação” para o Estado¹³ ou para o próprio indivíduo.

O processo de reestruturação produtiva, entretanto, não tem motivações apenas econômicas. Druck (1999), sugere que elementos políticos estimularam o processo de modificação da estrutura produtiva. Nas palavras de Druck:

¹³ Principalmente através do sistema de Universidades Públicas, onde muitas propostas de flexibilização dos currículos tem sido propostas numa lógica de direcionar a formação universitária para as necessidades do mercado.

“O que estou sugerindo é que as mobilizações operárias em curso desde o final dos anos 70, o avanço da organização sindical nos anos 80 – com formação de centrais sindicais e a conquista de várias comissões de fábrica nos setores mais avançados da indústria -, juntamente com formas de resistência menos visíveis – porque, em geral até mesmo espontâneas – no interior das fábricas, como as “operações-padrão, “operações-tartaruga”, absenteísmo, foram práticas que também expressaram insatisfação, cansaço e revolta frente às condições impostas pelo “fordismo periférico. Dessa forma, há que se levar em conta este fator essencialmente político, a determinar as estratégias empresariais. (...)” (Druck, 1999, p. 45).

A introdução do Plano Real, mesmo sob um novo governo, não alterou a essência da estratégia então adotada de exposição da economia brasileira a concorrência internacional com vistas a modernizá-la. Acrescente-se, porém, a idéia de um Estado pequeno cuja função deixaria de ser de agente econômico e passaria a ser agente regulador.

O grande volume de capitais que, a partir de então, passa a ingressar no país inicia uma nova fase do processo de reestruturação produtiva que são as fusões, incorporações e privatizações. Segundo Mattoso:

“(...) parcelas expressivas do IED são crescentemente norteadas pelo processo de compra ou fusão de empresas em escala global e pelo deslocamento dos investidores internacionais em direção a diversos segmentos da infra-estrutura econômica. Desta forma, o IED dirigiu-se, ao processo de privatizações ou a empresas do próprio setor privado, reduzidas em seu valor pela concorrência desigual que enfrentaram. (...)” (Mattoso, 1999, p.20)

Do ponto de vista da gestão do trabalho, observa-se a utilização das cooperativas de mão-de-obra, da prestação de serviços dos autônomos ou das micro e pequenas empresas expressando a generalização da terceirização do processo produtivo de forma de aprofundar a transferência, para esses trabalhadores, dos riscos e incertezas do mercado. Nas palavras de Druck:

“(..) o recurso à terceirização periférica é expressão, antes de mais nada, de um momento de crise profunda, onde as condições econômicas e políticas vigentes no Brasil, sintetizadas na crise do Estado, têm sido enfrentadas por uma estratégia empresarial que busca, insistentemente, sair ilesa, utilizando-se de todo tipo de recurso para transferir as perdas para os trabalhadores – os seus “parceiros” preferenciais para sustentar os prejuízos decorrentes dessa situação. (...)” (Borges e Druck, 1993, op. Cit. Druck, 1999).

Outro fenômeno ligada a reestruturação produtiva é o crescimento da setor informal¹⁴ como estratégia de sobrevivência daqueles que são demitidos e não conseguem se reinserir no mercado de trabalho ou ainda como forma de complementar a renda de indivíduos empregados formalmente que, com a queda do salário real, são obrigados a buscarem outra ocupação.

4.3 Reestruturação produtiva no Sistema Bancário Brasileiro

¹⁴ O setor informal compreendido do ponto de vista da organização mercantil.

A automação dos bancos brasileiros não é uma novidade¹⁵, desde metade dos anos 60 que há introdução de máquinas nas rotinas bancária a fim de dar conta do processamento e análise do volume de documentos associados as diversas operações realizadas pelos bancos.

A originalidade do processo vivido hoje nos bancos, no Brasil, é a introdução de nova tecnologia – com base na microeletrônica - associada com uma nova forma de gestão e organização do trabalho que tem provocado mudanças profundas na estrutura de funcionamento desses bancos.

Outro fenômeno que torna a automação atual singular é que esta ocorre num contexto de desregulamentação e liberalização dos mercados financeiros –a chamada globalização- sob tutela do ideário neoliberal, que estão eliminando a distinção entre os sistemas financeiros do mundo e questionando a necessidade e viabilidade dos bancos públicos.

As conseqüências imediatas para os bancos, nesse contexto, é o aumento da concorrência no setor - a medida que também as instituições não bancárias passam a atuar no ramo – e abertura de novas possibilidades de investimento. Criação de novos produtos e oportunidades de investimento, bem como, a formação de um mercado financeiro privado cujo fluxo de circulação é de difícil controle pelos bancos centrais.

Atendo-se, ainda, à questão da automação bancária, em meados da década de oitenta, a motivação central para a introdução tecnológica, ao contrario do período anterior, é a racionalização do trabalho a fim de se adequar ao ambiente macroeconômico do país de inflação baixa.

¹⁵ Já após a reforma bancária de 1968 quando da transferência dos serviços de arrecadação e cobrança, os bancos com objetivo de um controle administrativo maior introduziram os CPD's (centro de processamento de dados). Estes realizam todo o registro das movimentações do dia em várias agências. Em meados da década de 70 foram instalados o SAD (Sistemas de Apoio Gerencial) que permitiu uma integração das unidades e uma concentração ao extremo o poder de decisão. (Blass, 1993).

O sucesso do Plano Cruzado em 1986, solapa a principal fonte de lucratividades dos bancos brasileiros – as receitas oriundas do float. A redução do patamar inflacionário, extingue a arrecadação do lucro inflacionário tornando dispensável e onerosa a manutenção de um grande sistema de agências espalhadas pelo país. A partir de então, inicia-se um processo de fechamento ou redução do porte das agências, cobrança dos serviços bancários antes subsidiados pela receita inflacionaria e demissões em massa no setor.

Nessa fase inicial da reestruturação produtiva, se implantou a reestruturação administrativa com objetivo de racionalizar os processos internos de trabalho, eliminando os desperdícios de tempo dentro das rotinas de trabalho. De acordo com Druck:

“(...) fez a ligação dos terminais nas agências bancárias com os CPD’s, constituindo um sistema de rede on line para o conjunto do banco, estendendo a informatização para todos os serviços internos, implicando numa significativa redução ou até eliminação do trabalho manual com o manuseio de papéis. O objetivo maior desse processo é a racionalização do trabalho, a redução de custos operacionais e o aumento da produtividade.” (Druck, 1998, p. 8)

Do ponto de vista da organização do trabalho, temos a extinção das funções que passam a ser realizadas pelas máquinas e a extinção dos cargos de chefias intermediárias com a redução dos níveis hierárquicos, a introdução da polivalencia –principalmente como acúmulo de funções – a fim de possibilitar a execução do trabalho dos funcionários demitidos por aqueles que permanecem nas agências.

Na gestão da mão-de-obra, tem-se a terceirização das atividades de apoio dos bancos como segurança, limpeza, restaurante e transporte de valores. A razão da terceirização dessas atividades, segundo os bancos, foi a necessidade de direcionar esforços na melhoria da

qualidade dos serviços bancários, sendo preferível responsabilizar outras empresas pelas atividades de apoio.

Na segunda fase do processo de reestruturação produtiva, no que se refere a tecnologia, temos a introdução dos caixas automáticos, do atendimento por telefone e do home banking numa estratégia de afastar os clientes da agência.

Observa-se que os instrumentos de atendimento acima citados destinam-se a clientela diferentes, os cartões magnéticos e os caixas eletrônicos para clientes de menor renda e o home banking para os clientes de maior renda, a fim de que possam receber um atendimento mais personalizado. Os não-clientes, foram “expulsos” das agências através da transferência da atividade de cobrança e arrecadação para as casa lotéricas e outros agentes credenciados.

Do ponto de vista da gestão do trabalho, temos, no início da década de noventa a introdução dos programas de qualidade total. Curioso notar que tanto os bancos privados, cujo processo de reestruturação já estava avançado, quanto os bancos públicos, que mal tinham entrado no processo, introduzem os PQT's no mesmo período.

Isso nos sugere que os programas de qualidade total estão mais ligados a mudança de mentalidade e de comportamento dos funcionários do que a uma lógica de concorrência onde a melhoria da qualidade de serviços e produtos é fundamental para a instituição.

Os programas de qualidade visam, sobretudo, criar uma nova cultura, onde a cooperação substitua o conflito, onde haja o alinhamento e identificação totais com a empresa se contrapondo ao período anterior de vigência do fordismo cujo reconhecimento dos sindicatos como legítimos representantes dos trabalhadores significava o reconhecimento de interesses divergentes.

Não se quer afirmar que os PQT's não tenham relação com a introdução da nova organização do trabalho e que tenha apenas o caráter ideológico já que permitem a redução de custos via

intensificação do trabalho e – juntamente com a introdução de nova tecnologia - permite o crescimento da produtividade sem alterar a jornada de trabalho.

A terceirização é aprofundada nessa fase da reestruturação indo em direção as atividades principais dos bancos como serviço de compensação, digitação, microfilmagem de cheques e desenvolvimento de sistema.

Observa-se também, a diversificação das formas de terceirização utilizada pelos bancos, Silva (1999) identifica cinco formas de terceirizar os serviços bancários:

1) Criação de empresas pelo próprio grupo econômico; 2) contratação de mão-de-obra temporária em períodos de aumento da demanda pelos serviços; 3) Contratação de estagiários que assumem as funções dos funcionários; 4) franquias e 5) contratação de terceiros.

A terceirização foi rapidamente difundida no setor bancário brasileiro porque representa a opção por uma nova forma de organização baseada na flexibilização das relações de trabalho a substituição do contrato de trabalho pelo contrato de prestação de serviço o que propicia maior flexibilidade para realizar a modificação do modelo bancário.

Permite, ainda, que os bancos disponham como queiram admitindo ou demitindo segundo suas estratégias de atuação sem se deparar com a CLT ou nas conquistas e direitos dos trabalhadores, assim como, a redução dos custos operacionais com pessoal.

Ainda no que se refere a gestão do trabalho, os salários se tornaram mais flexíveis com parte fixa restrita e vários itens variáveis de acordo com os níveis de produtividade. Os bancários passam, também, a serem responsáveis pela venda dos novos produtos.

A terceira fase do processo de reestruturação produtiva, se expressa através dos processos de fusões e incorporações decorrentes do aumento da concorrência; maior intervenção do Banco Central na administração dos bancos que vai desde a conferência do balanço patrimonial até intervenções diretas na administração; estímulo a entrada de bancos estrangeiros e privatização ou liquidação dos bancos estaduais.

O aumento da concorrência bancária tem estimulado o aprofundamento das medidas de racionalização do trabalho e expulsão dos clientes das agências, bem como, a generalização da cobrança dos serviços bancários. (Druck, 1998).

A entrada de bancos estrangeiros tem sido estimulada através da adoção dos padrões internacionais¹⁶ de capitalização das instituições bancárias utilizando artifício que permite ao presidente da república em caráter excepcional possa autorizar caso a caso a entrada de bancos estrangeiros no país.

Emprego no setor bancário

A reestruturação afetou de forma contundente o mercado de trabalho bancário com a diminuição de postos de trabalho.

O emprego bancário sempre foi uma variável de ajuste no setor. Durante a década de 80 e início da década de noventa houve um decréscimo no emprego que foi revertido tão logo os níveis de inflação retornaram. Nesse período, o desempregado no setor bancário não é decorrente mas da modificação da situação macroeconômica do país.

Hoje, o emprego de nova tecnologia, bem como, os processos de fusões e incorporações sobrepõe postos de trabalho e torna redundante algumas tarefas diminuindo os postos de trabalho existentes no setor. A utilização de máquinas de auto atendimento e a fusão de postos de trabalho, que a polivalência permite, é outro fator que diminui a necessidade de funcionários mesmo com a expansão do número de serviços postos a disposição dos clientes.

Segundo o Dieese, em janeiro de 1989 o estoque estimado de empregos nos bancos brasileiro era de 811.892, em janeiro de 1996 essa quantidade era estimada em 566.783. Isto é, em sete anos houve uma redução de aproximadamente 30% dos postos de trabalho do setor.

¹⁶ As normas do acordo da Basileia foram adotadas pelo Banco Central a partir de 1994.

Nos bancos públicos, a redução dos números de empregados se dá via instalação de Planos de Demissão Voluntária. Nestes, os postos de trabalho que mais diminuíram sua participação foram os caixas, os responsáveis por separação de documentos e cheques, a digitação e os subgerentes.

A indução realizadas pelas gerências do banco permite que ao final dos PDV's os postos de trabalho que menos interessam ao banco tenham uma maior número de participantes. Os funcionários desses bancos são, então, pressionados com ameaças de transferências para outras agências; piores condições de trabalho e perseguições.

Além de pressões diretas das gerências dos bancos públicos alguns outros fatores estimulam a adesão desses funcionários aos planos de demissão:

1. As próprias modificações das características do trabalho bancário e do ambiente de trabalho: “Tecnologias avançadas, rapidez na realização de tarefas, auto atendimento para clientes, L.E.R., stress e intenso ritmo de trabalho. Maiores responsabilidades, polivalencia, avaliação de metas, controle e ampliação da jornada de trabalho e menor contato com o cliente” (Dieese, 2000);
2. Salários congelados durante o período de seis anos o que significa uma queda do nível de renda e padrão de consumo;
3. Novos padrões de exigência para o bancário que é a disposição para competir com os colegas na execução de serviços internos e ao mesmo tempo ser capaz de vender produtos tendo um desempenho eficiente no mercado financeiro.

5 ESTUDO DE CASO.

5.1 O Baneb

O Baneb teve origem em 1936, quando foi criado o Instituto Central de Fomento Econômico da Bahia (ICFEB), autarquia que tinha por objetivo estimular o desenvolvimento da economia local.

O ICFEB foi transformado em banco em 1960 com o nome de Banfeb e, em 1965, finalmente transformou-se no Baneb, através da mudança do estatuto que passou a prever a destinação de 70% dos recursos do banco para agricultura.

Essa modificação foi feita não apenas em função da dificuldade de financiamento para o crescimento econômico, que sempre existiu ao longo da história da Bahia, mas para atender aos interesses da burguesia local, cujos empreendimentos localizavam-se fundamentalmente no campo. Inclusive porque, a destinação da maior parte dos recursos para agricultura contrariava a lógica desenvolvimentista da época, que considerava o investimento industrial o caminho do desenvolvimento econômico.

De acordo com os ex-funcionários entrevistados, ao longo desses anos, o Baneb teve um papel significativo no financiamento imobiliário e agrícola do estado. Na cidade do Salvador, o montante de financiamentos de casas própria efetuadas pelo Banco só perdia para o BNH e o crédito agrícola atendia também a pequenos e médios produtores no interior do estado.

Entretanto, a partir de 1991, a aprovação, pela assembleia legislativa do Estado da Bahia, da privatização do Banco imprime um ritmo de mudanças na sua estrutura interna e redefine o papel que passaria a desempenhar no estado da Bahia.

No período de 91 – 93, no governo de Antônio Carlos Magalhães, o Baneb adotou O PQT – Plano de Qualidade Total que tinha o objetivo, de acordo com Neves, de “(...) enfrentar o

movimento sindical, em especial o Sindicato dos Bancários da Bahia (...) e (...) cooptar o corpo funcional para as propostas de enxugamento de instituição (...)”. (Neves, 1999, p. 362)

Ainda no período de 91-93, de acordo com Neves, houve uma redução do poder aquisitivo da ordem de 58% do salário dos trabalhadores do Baneb; perdas de gratificações, que eram uma forma de distribuição de parte dos lucros da empresa, podendo um trabalhador em um ano, receber até 19 salários; e processo acentuado de terceirização dos serviços do banco.

No ano de 1994, a definição sobre os rumos dos bancos estaduais (privatização) foi completamente definida pelo Governo Federal, sendo implantada de forma mais agressiva pelo Banco Central e governos estaduais¹⁷.

Data desse período o primeiro Plano de Demissão Voluntária (PDV) do Baneb, a fim de enxugar o quadro de pessoal, passo fundamental para realização da venda da instituição. A adesão dos funcionários se dá num contexto de intensas modificações da política salarial: em pouco tempo, passaram do 2º maior salário entre os bancários¹⁸ para a média paga pelos bancos privados.

Some-se a isto, o aumento da vigilância embutida nos programas de qualidade total e as demissões e aposentadorias compulsórias que criaram um clima de instabilidade nas agências. Nesse período, também foram introduzidos os inquéritos administrativos com base em denúncias feitas por clientes por conta de mau atendimento que, tal como os programas de qualidade, serviram para aumentar a vigilância sobre os funcionários.

A partir de 1996, observa-se que o acúmulo de funções, decorrente das novas formas de gestão e organização do trabalho e da diminuição do quadro de pessoal nas agências, aumenta significativamente a jornada de trabalho daqueles que permaneceram no banco.

¹⁷ Os governadores do estado, a partir de 1991, nunca deixaram explícito o s seus projetos para o Baneb. Para citar um exemplo, o Governador Paulo Souto em matéria publicada na Gazeta Mercantil em 06/02/95 descartou a possibilidade de privatização do banco.

¹⁸ De acordo com entrevistado, os salários dos funcionários do Baneb perdiam só para os salários pagos pelo Banco do Brasil.

A jornada oficial era de 6 horas para a maioria dos funcionários e 8 horas para os cargos de chefia. Entretanto, segundo os entrevistados, não permaneciam nas agências por menos de 10 horas chegando até 12 horas de trabalho diárias, sem saída para almoço nos dias de maior movimento.

Os bancários nesse período passam também a ser responsáveis pela venda dos produtos do banco. A chefia chegava a realizar reuniões no final do expediente a fim de “pressionar”¹⁹ os funcionários a atingir a cota mensal de venda, aqueles que não a atingiam eram considerados como profissionais ruins ou desinteressados e ficavam mal vistos pelas chefias.

Em 1997, um acordo de saneamento do banco é celebrado entre o governo federal e o governo do estado, através do qual foram injetados R\$ 1,6 bilhão de recursos federais no banco, em troca das ações do Baneb. Após a venda da instituição, em 1999, todo montante arrecadado com a venda do banco foi para os cofres federais.

Em 1998, um novo PDV é iniciado pela administração do banco, simultaneamente à privatização total das áreas de telemarketing e do Pólo de Informática (POINT). Os funcionários alocados nesses setores foram “convidados” pelo banco a aderirem ao PDV. Outros trabalhadores, que estavam alocados em outras instituições e foram devolvidos à época do plano, tiveram o mesmo tratamento.

Em junho de 1999, o banco vai a leilão na bolsa do Rio de Janeiro com o lance mínimo fixado em R\$ 251,9 milhões e o preço mínimo de R\$260,014 milhões, que representava ágio de 3,18% do lance mínimo exigido.

Com apenas um comprador, o grupo Bradesco, o Baneb foi arrematado pelo valor mínimo de R\$ 260 milhões. Nos termos de venda, estava prevista a manutenção da conta do governo estadual na instituição (arrecadação de impostos, licenciamento de veículos e folha de

¹⁹ A palavra foi utilizada por uma entrevistada que exerceu a função de caixa no banco ao justificar sua participação no PDV de 1998.

pagamento) por um período de cinco anos, o que significa uma movimentação de R\$ 7 bilhões anuais. O edital previa também a criação de um fundo, com o ágio da venda de 3,18%, pelo governo estadual, para que este assumira o pagamento de indenizações de processos contra o Baneb.

5.2 METODOLOGIA

Os dados aqui apresentados foram coletados a partir de pesquisa de campo realizada com ex-trabalhadores do Baneb, que aderiram ao plano de demissão voluntária instituído pelo banco no ano de 1998 e se inseriram no setor informal da economia.

Somente aqueles ocupados e integrantes do setor informal fizeram parte da amostra. Por ocupados, este trabalho utilizou o conceito da PED. Nessa categoria, de acordo com a definição adotada, estão os indivíduos que

a) possuem trabalho remunerado exercido regularmente; b) possuem trabalho remunerado exercido de forma irregular desde que não estejam procurando trabalho diferente do atual, excluindo-se as pessoas que, não tendo procurado trabalho, exerceram de forma excepcional algum trabalho nos últimos 30 dias; c) possuem trabalho não remunerado de ajuda em negócios de parentes, ou remunerado em espécie ou benefício, sem procura de trabalho.

Dentre os ocupados, o critério utilizado para definir se o indivíduo é ou não um informal foi a posição na ocupação. As categorias encontradas no questionário elaborada para pesquisa de campo, foram retiradas do trabalho de Fagundes (1992). São as seguintes:

Empregadores:

a) Microempresários: proprietários de empresa ou negócio que comandam pelo menos um empregado remunerado permanente;

b) Profissional universitário estabelecido quando tiver pelo menos três assalariados permanentes; caso contrário, são considerados autônomos, sendo classificados como profissionais universitários autônomos.

Empregados

- a) Trabalhadores assalariados, com ou sem vínculo empregatício, que recebem, exclusivamente, remuneração em espécie/benefício ou remuneração por produção;
- b) Empregados domésticos: indivíduos que trabalham em casa de família, realizando serviços domésticos e que recebem remuneração em salário e/ou em benefícios.

Conta- própria

- a) Autônomo – indivíduos que trabalham em seu próprio negócio, sozinhos ou com sócio(s), que possuem os instrumentos de trabalho que utilizam, podendo contar com auxílio de membros da família, ajudantes remunerados eventuais ou no máximo dois empregados remunerados permanentes;
- b) No caso de profissionais universitários, devem empregar no máximo dois auxiliares remunerados;
- c) Donos de negócio familiar: indivíduos que dirigem um negócio ou uma empresa de sua propriedade exclusiva ou em sociedade com parentes, empregando trabalho familiar sem remuneração salarial e no máximo dois empregados remunerados permanentes;

Os trabalhadores autônomos se diferenciam dos donos de negócios familiares porque estes últimos nunca trabalham sozinho, sendo a responsabilidade da organização do trabalho de todos os membros da família enquanto o trabalhador autônomo sobrevive, essencialmente, do próprio trabalho.

4. Trabalhadores familiares sem remuneração: pessoas que exercem atividade econômica em negócios de parentes, sem a contrapartida de um salário, podendo receber uma ajuda de custo em dinheiro ou mesada.

A amostra foi calculada com base na lista de participantes do PDV de 1998 em Salvador, fornecida pelo Sindicato dos Bancários da Bahia. O método de amostragem escolhido foi a construção de uma amostra não probabilística por quotas. Nesse método, não são usados procedimentos de escolha ao acaso; são escolhidas características, neste caso sexo e idade, de forma que elas estejam representadas na amostra na mesma proporção em que se encontram na população (Ghirardi, 1998).

A idade foi escolhida como uma aproximação do tempo de serviço, considerou-se que quanto maior a idade maior o tempo de serviço. Essa aproximação pode ser feita por estarmos tratando de um banco público onde os funcionários tendiam a ser mais estáveis.

A diferença de idade (e tempo de serviço) se refletirá no grau de capitalização diferenciado entre os ex-bancários que entraram no setor informal, representando, portanto, diferentes possibilidades de sobreviver e resistir nesse setor. A tabela abaixo mostra as diversas idades encontradas na população estudada (bancários do Baneb que participaram do PDV de 1998), distribuída de acordo com a idade.

Tabela 1 - Distribuição da População por Idade

Idade	<i>Freqüência</i>	Idade	<i>Freqüência</i>	Idade	<i>Freqüência</i>
63	<i>1</i>	49	<i>11</i>	39	<i>22</i>
60	<i>2</i>	48	<i>23</i>	38	<i>15</i>
59	<i>2</i>	47	<i>32</i>	37	<i>11</i>
57	<i>2</i>	46	<i>24</i>	35	<i>07</i>
55	<i>4</i>	45	<i>33</i>	34	<i>3</i>
54	<i>4</i>	44	<i>22</i>	33	<i>3</i>
53	<i>3</i>	43	<i>25</i>	29	<i>2</i>
52	<i>15</i>	42	<i>28</i>	27	<i>1</i>
51	<i>8</i>	41	<i>22</i>		
50	<i>12</i>	40	<i>25</i>		
Total					

FONTE: SINDICATO DOS BANCÁRIOS DA BAHIA/2000.

A população foi dividida em três sub – grupos, de forma a estabelecer diferenças etárias entre os entrevistados que se refletissem no grau de capitalização. Do total dos 362 indivíduos que compõe a população, estipulou-se o percentual de 10% para o tamanho da amostra.

A tabela 2 abaixo mostra as três faixas etárias na qual a população foi dividida e a definição da composição da amostra proporcionalmente à presença de cada faixa na população.

TABELA 2 – Determinação da Amostra

	Idade	Frequência	(10%)	Amostra
1	27 –40	89	8,9	9
2	41 – 50	232	23,2	23
3	51 - 63 ²⁰	41	4,0	4
		Ef = 362		36

FONTA: SINDICATO DOS BANCÁRIOS DA BAHIA/2000

O sexo foi escolhido como uma característica, por conta das diferenças de remuneração e de grau de precarização da inserção produtiva associada a mulheres e homens, independente de outras variáveis como escolaridade, experiência ou preparo para o exercício da atividade. Essa diferente qualidade de inserção produtiva se refletirá na qualidade de vida.

A tabela 3, abaixo, mostra a quantificação do número de mulheres e homens entrevistados, proporcionalmente à participação de cada sexo na população.

TABELA 3 - Divisão por sexo

Sexo	Total	% População	Amostra
Feminino	170	47	17
Masculino	192	53	19
Total	362	100	36

FONTA: SINDICATO DOS BANCÁRIOS DA BAHIA/2000.

A junção das duas características acima apresentadas (idade e sexo) define a seguinte amostra de acordo com a tabela 4 a seguir.

²⁰ As mulheres dessa faixa etária não se encontram na informalidade, estão aposentadas ou viraram dona-de-casa. Desse modo, as retiramos da população estudada e da amostra, diminuindo as entrevistas desse grupo para duas.

TABELA 4 – Divisão por idade e por sexo da amostra

Faixa Etária	Se Xo		Total
	F	M	
1 (27-40)	4	5	9
2 (41-50)	11	12	23
3 (51 – 63)	0	2	2
Total	15	19	34

FONTE: SINDICATO DOS BANCÁRIOS DA BAHIA/2000.

Outra característica considerada importante é o cargo ocupado por esses indivíduos, na medida em que significaria salários diferentes, que se refletiriam no montante recebido pós saída do banco. Entretanto, essa informação não está disponível na listagem fornecida.

As variáveis utilizadas para mensurar a mudança ou não na qualidade de vida foram:

a) O **nível de renda/ padrão de consumo**: Para perceber uma variação no nível de renda será comparado o valor do salário com o valor da renda atual. Será levado em consideração também a jornada de trabalho, bem como, a intensificação da mesma, de forma a eliminar diferenças de tempo e ritmo de trabalho que interferem no rendimento obtido. A participação de indivíduos da família que funcionam como extensão do trabalho do proprietário será levada em consideração visto que aumenta a capacidade de trabalho, aumentando também a renda auferida.

b) **Instabilidade da atividade**: Para considerar a instabilidade será considerado o nível de concorrência (pressupõe-se aqui que quanto mais especializada a atividade menor a concorrência), bem como a necessidade constante de requalificação. Além regularidade do fluxo de rendimentos, isto é, duração média do trabalho e variação da renda.

c) **Autonomia no exercício da profissão**: a fim de perceber a existência de uma maior autonomia do trabalhador na nova atividade foram: flexibilidade do horário, relações que o

autônomo estabelece na prestação de serviços (clientela diversa ou não), destino de sua produção, condições de trabalho, descrição da atividade e posição na ocupação.

5.3 ANALISE DOS DADOS

As entrevistas foram feitas entre os meses de setembro e dezembro do ano 2000 na cidade do Salvador. Nas características pessoais da amostra temos:

1. Cor: 50% de brancos, 23,5% de pardos e 26,6% de pretos;
2. Situação conjugal: 11,8% de solteiros; 14,7% de separados ; 70,6% de casados e 2,9% de viúvos;
3. Grau de escolaridade: 50% dos entrevistados tem o 2º grau completo; 8,8% tem 3º grau incompleto; 32,4% tem nível superior completo e 8,8% dos entrevistados tem curso de pós-graduação;

Posição na ocupação: 38,2% dos entrevistados são microempresários; 47% são autônomos e 14,7% são profissionais universitários autônomos.

Motivos para Adesão ao PDV:

O motivo principal que levou à participação dos entrevistados no PDV foi o processo de reestruturação interna que culminaria com a privatização do banco; podemos enumerar²¹:

1. Aumento da jornada de trabalho em virtude do acúmulo de tarefas (11,8%), com funcionários dos cargos de chefia chegando a trabalhar 18 horas. no dia. O sentimento de exploração é evidente nas declarações dos entrevistados;
2. Aumento das pressões tanto para vender os produtos do banco quanto para aumentar a produtividade do trabalho (20,58%);
3. Extinção de funções e ausência de um plano de cargos e salários (17,6%). A extinção do cargo no qual alguns funcionários estavam alocados sem um remanejamento para outro

²¹ Alguns dos entrevistados justificaram sua adesão ao PDV com dois ou mais dos motivos citados.

posto de trabalho gerou desconforto e constrangimento para estes que, a partir de então, estavam “sem função no banco”, preferindo, assim, ingressarem no PDV. No caso do plano de cargos e salários, a extinção dos concursos internos no banco, forma de ascensão profissional na instituição, vetam as possibilidades de ascensão profissional na instituição e de melhoria financeiramente;

4. A perspectiva de privatização do banco (41%). A transferência do controle acionário para iniciativa privada significaria a perda da estabilidade característica da função pública e a certeza de que as demissões viriam. Dessa forma, ingressar no plano de demissão voluntária era preferível a ser demitido, em virtude da maior remuneração que o acordo proporcionaria em relação a demissão.
5. Foram obrigados a participarem do PDV (8,8%). Isso ocorreu em virtude da privatização ou extinção de áreas do banco, sofrendo os funcionários alocados nesses setores pressões das chefias para se incorporarem ao PDV.

Como motivos que levaram a adesão ao PDV existem, ainda, questões não relacionadas diretamente com o processo de reestruturação do banco; a saber:

1. Proximidade da aposentadoria (8,8%);
2. Problemas médicos (8,8%). Nesses casos, o afastamento por licença médica ou a LER trouxeram problemas de ambientação para esses funcionários. Eram mal vistos pelos colegas e gerências, “os gerentes não gostavam de minha presença no banco” visto que um trabalhador pouco produtivo atrapalhava as metas de desempenho das agências e os colegas de setor achavam que “estava fazendo corpo mole para não trabalhar”;
3. Pagamento de débitos (3%);
4. A existência de outra atividade fora do banco, cuja remuneração era maior que o salário do banco (3%)

5.3.1 Renda

Para análise da variação da renda, comparou-se o último salário recebido do banco (abril/98) com a renda mensal média auferida na atividade atual. Os valores de 1998 foram corrigidos com a utilização do IPC acumulado no período e encontra-se no apêndice. No caso da jornada de trabalho, levou-se em consideração não a jornada oficial do banco, mas a quantidade de horas reais trabalhadas durante a semana, segundo os entrevistados.

A análise da variação da renda foi feita em conjunto com a jornada de trabalho, já que a extensão desta interfere diretamente no nível de renda. Foram encontradas oito diferentes situações oriundas do cruzamento das duas variáveis conforme evidencia a tabela 5 abaixo.

TABELA 5 – Variação da Renda e da Jornada de Trabalho

Jorn. Trab.	Maior %	Menor %	Igual %	Total %
Renda				
Maior %	17,6	11,8	11,8	41,2
Menor %	17,6	35,3	5,9	58,8
Igual %	-	-	-	-
Total %	35,2	47,1	17,7	100

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

Para interpretar as diferenças de renda nos seis grupos encontrados, analisaremos as seguintes variáveis: grau de capitalização²² e especialização exigidos para atividade, tipo de local de trabalho e nível de renda da demanda.

No que se refere ao grau de capitalização, nenhum dos entrevistados investiu todo o montante recebido em seus respectivos empreendimentos. Na aquisição de bens materiais como casa, apartamento, carro, sítio ou no pagamento de dívidas, foi gasta uma quantia significativa

²² Por grau de capitalização entende-se a disponibilidade de dinheiro, oriundo da indenização, que os entrevistados tinham para investir numa nova atividade.

desses valores. Entretanto, consideraremos que, quanto maior a indenização recebida, maior a disponibilidade de recursos para investir na nova atividade.

Os grupos encontrados na tabela e os quais passaremos a analisar são os seguintes: grupo 1, onde houve um aumento da renda e da jornada de trabalho; grupo 2, onde observa-se aumento da renda e diminuição da jornada de trabalho; grupo 3, onde houve um aumento da renda com igual jornada de trabalho; grupo 4 onde ocorreu a diminuição da renda e aumento do número da jornada de trabalhado; no grupo 5, onde ocorreu uma diminuição da renda e da jornada de trabalho e grupo 6, onde ocorreu uma diminuição da renda com igual jornada de trabalho.

a) Grupo 1

Apesar da maior carga horária de trabalho, os entrevistados desse grupo não se sentem prejudicados porque, segundo eles, “há uma recompensa em termos de dinheiro, se você trabalha mais ganha mais”. Ao contrário da época em que trabalhavam no Baneb, onde as horas extras não eram pagas e tanto fazia trabalhar 8 ou 12 horas por dia, agora, na atividade informal, “um maior número de horas trabalhadas se reflete no aumento da renda”.

As atividades do grupo 1 são micro e pequenas empresas localizadas em pontos valorizados da cidade (Caminho das Árvores, Rio Vermelho, Rótula do Abacaxi, Itapuã) e contam com a demanda de grandes empresas de Salvador, como o Aeroclub e a VitalMed.

Entre os entrevistados desse grupo, 50% ou já trabalhavam na atividade que exercem hoje paralelamente ao emprego no banco ou, então, se inseriram em atividades similares à desenvolvida no trabalho bancário. Dois dos entrevistados (33,3%) declararam inclusive que, além das condições de trabalho ruins, um dos motivadores para aderir ao PDV, foi o sucesso nessa atividade já desenvolvida. A experiência, domínio do mercado e do processo de trabalho podem ser considerados, portanto, como fatores que permitiram o aumento da renda desses entrevistados.

Nesse grupo, 33,3% dos entrevistados recolhem para previdência social como autônomos, 33,3% já recebem benefícios do INSS (aposentadoria e auxílio doença) e 33,4% dos entrevistados não pagam a previdência social.

O quadro 1 abaixo demonstra algumas das características ocupacionais dos entrevistados do grupo 1.

QUADRO 1- Aumento da renda e da jornada de trabalho (17,6% dos entrevistado)

Sexo	Faixa Etária	Nível de capitalização (R\$)	Tipo de atividade	Demanda	Local de trabalho	Experiência Anterior
M	1	50.000,00	Pet Shop	Pessoas	Loja – Caminho das Árvores	Não
M	1	86.000,00	Computação gráfica	Pessoas e empresas	Domicílio	Sim
F	2	60.000,00	Lj. Presentes e esotéricos	Pessoas	Loja - Itapuã	Sim
M	2	50.000,00	Lanchonete	Pessoas	Extra da Rótula do Abacaxi.	Não
M	2	Não declarou	Computação gráfica	Pessoas e Empresas	Sala	Não
F	3	80.000,00	Sanduíche	Empresas	Escritório e Loja	Sim

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

b) Grupo 2

A diminuição da jornada de trabalho nesse grupo se justifica, também, porque no banco esta chegava a níveis extenuantes nos setores mais atingidos pela reestruturação interna onde, após o PDV de 94, houve uma diminuição significativa do quadro de funcionários. Em entrevista, ex-funcionário chegou a declarar que “passou a desempenhar o trabalho de cinco pessoas que trabalhavam em seu setor e saíram do banco”.

Não significa que esse grupo trabalhe pouco, ao contrário, a média semanal trabalhada é de 57,3 horas, superior, portanto, à jornada legal de trabalho. A maior renda se deve à inserção na área de serviços de seguros, de transportes e alimentação²³, onde há uma orientação para clientes de renda mais alta. No caso do ramo de alimentação, o direcionamento para os setores de renda mais alta se dá em virtude dos serviços de entrega a domicílio, da orientação alimentar e da venda dos hortifrutigranjeiros sem agrotóxicos encarecem o produto.

Todos os entrevistados desse grupo se inseriram em atividade próxima ou igual aquela que exerciam no banco, evidenciando que a experiência profissional, importante na informalidade, e o domínio do processo de trabalho, contribuíram no aumento da renda. Aqueles que recolhem para previdência social representam 75% do grupo.

O quadro 2 abaixo fornece as características da atividade exercida pelos entrevistados do grupo 2.

²³ De acordo com Borges e Franco (1999), essas áreas apresentam um maior exigência de recursos financeiros e escolaridade, sendo também segmentos mais bem remunerados dentro da informalidade da RMS para os microempresários.

QUADRO 2 - Aumento da renda (98- 2000) e diminuição da jornada de trabalho (8,8%)

Sexo	Faixa Etária	Grau de capitalização (R\$)	Tipo de atividade	Demanda	Local de trabalho	Experiência Anterior
F	1	32.000,00	Hortifrutigranjeiros	Pessoas de renda média e alta	Ponto- Rio Vermelho	Sim
M	1	24.000,00	Seguros de vida, carro, saúde	Pessoas de renda média e alta	Não tem local fixo	Sim
F	2	150.000,00	Curso de Inglês	peessoas	Sala- Av. ACM	Sim
M	1	42.000,00	Emp. de Turismo e Excursões	Pessoas de renda média e alta	Empresa- Pituba	Sim

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

c) Grupo 3

No grupo três, encontra-se a demanda de maior poder aquisitivo, excetuando-se os usuários da casa lotérica. A agroindústria destina sua produção para delicatesses e restaurantes localizados nos bairros nobres de Salvador, a agência de turismo só para viagens ao exterior e a consultoria em informática para médias e grandes empresas, que utilizam nos seus processos de trabalho sistemas de informatização.

Apresentam também a maior média de capitalização (R\$ 89.300,00), que se constitui enquanto barreira a entrada de novas empresas, especialmente, para casa lotérica que requer investimentos em equipamentos de processamento automático e a agroindústria, que requer a posse da terra e equipamentos que transforme a matéria prima em produto de consumo final.

São atividades que apresentam uma demanda restrita e apresentam bens e serviços com grau de especialização e conhecimento específico para sua produção. Nesse grupo, 75% dos entrevistados contribuem com a previdência social.

O quadro 3 que se segue, demonstra algumas das características da inserção ocupacional dos entrevistados do grupo 3.

QUADRO 3 - Aumento da renda (98- 2000) com igual jornada de trabalho (11,8%)

Sexo	Faixa Etária	Nível de capitalização (R\$)	Tipo de atividade	Demanda	Local de trabalho	Experiência Anterior
M	2	52.000,00	Casa lotérica	Pessoas	Estabelecimento-cajazeiras	Sim
M	2	150.000,00	Agro-industria	Pessoas de renda Média e alta	Pequena propriedade	Sim
F	2	66.000,00	Ag. Turismo p/ Exterior	Pessoas de renda Média e alta	Sala- Comércio	Não
M	2	Não declarou	Consultoria em análise de sistemas	Médias e grandes empresas	Não tem local fixo	Sim

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

d) Grupo 4

O que unifica os integrantes desse grupo é a menor qualificação, não no sentido de escolaridade, mas da experiência necessária ao desenvolvimento da atividade informal. Dos entrevistados, 66,7% está conhecendo agora o ramo e o mercado onde estão inseridos.

O grupo é composto por uma advogada recém-formada; uma dona de salão que se ocupa fundamentalmente do gerenciamento e não domina o processo de trabalho²⁴ e dois entrevistados que estão trocando sua inserção anterior por uma nova (Webdesign e venda de equipamentos de informática) possuindo, portanto, pouco tempo de experiência.

A média de tempo na atividade dos 66,7% dos entrevistados é de apenas 8 meses de ocupação.

A evidência de que os entrevistados desse grupo estão construindo redes de relações na atual atividade é a declaração de um deles de que o trabalho de gerente no banco ajuda hoje, na medida em que ele encontra antigos clientes que “abrem portas”, isto é, intermediam contatos para suas vendas atuais.

Entre os entrevistados do grupo, 33,3% declararam recolher para previdência social, 16,7% para previdência privada e 50% deles não recolhem para previdência.

O quadro 4, que se segue, demonstra o tipo e local de atividade, o montante recebido de indenização e as características da demanda dos bens e serviços produzidos pelo grupo 4.

²⁴ Ela está fazendo, atualmente, um curso de cabeleireira.

QUADRO 4 -Diminuição da renda e aumento do número da jornada de trabalhado (17,6%)

Sexo	Faixa Etária	Nível de capitalização (R\$)	Tipo de atividade	Demanda	Local de trabalho	Experiência Anterior
F	1	70.000,00	Advogada	Pessoas	Sala – Stiep	Não
F	1	35.000,00	Salão de Beleza	Pessoas	Shopping Imbuí	Não
F	2	Não declarou	Venda de Processadores de água	Pessoas	Não tem local fixo	Não
M	2	80.000,00	Web design	Empresas	Não tem local fixo	Não
M	2	45.000,00	Compositor		Domicílio	Sim
M	2	Não declarou	Venda de equip. de informática	Pessoas e empresas	Sala – Carlos gomes	Não

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

e) Grupo 5

No grupo cinco, existe um maior número de atividades que exigem um baixo grau de capitalização e cujo retorno é também baixo. Artesanato, costura, venda de confecções, pesca e armarinho são atividades que não exigem um alto grau de qualificação e representam segmentos bastante concorridos.

Aquelas atividades que, embora necessitem de um maior grau de especialização, auferem uma renda inferior ao salário do banco (é o caso da consultoria em engenharia civil e na área imobiliária) em virtude da pouca demanda pelos serviços.

Nesse grupo, apenas um componente constituiu empresa embora não tenha um local real de funcionamento para a mesma. Os outros entrevistados desse grupo trabalham no próprio domicílio ou em local adaptado, evidenciando os poucos recursos em termos de instrumentos de trabalho usados no desenvolvimento da atividade.

Dos entrevistados, 45,5% não recolhem para previdência social, 9% destes por conta de problemas com o INSS e esperam resolvê-las para voltar a contribuir. Mesmo com as dificuldades que a diminuição da renda trouxe, para alguns entrevistados, há um esforço por parte destes para continuar a contribuição para não perder os anos anteriores nem a possibilidade de aposentar-se e ter uma renda segura.

O quadro 5 abaixo evidencia algumas das características ocupacionais desse grupo.

QUADRO 5 - Diminuição da renda (98- 2000) e da jornada de trabalho (35,3%)

Sexo	Faixa Etária	Nível de Capitalização (R\$)	Tipo de Atividade	Demanda	Local de Trabalho	Experiência Anterior
M	1	30.000,00	Computação gráfica	Pessoas e peq. empresas	Domicílio	Não
F	1	32.000,00	Armarinho	Pessoas	Adaptação no domicílio	Não
M	2	90.000,00	Compra e venda de carro	Pessoas	Domicílio	Não
F	2	100.000,00	Consultoria imobiliária	Empresa pública	Urbis	Sim
F	2	27.000,00	Artesanato	Pessoas e peq. Empresas	Domicílio	Sim
F	2	Não declarou	Contadora	Pessoas e empresas	Domicílio	Sim
F	2	50.000,00	Costureira	Pessoas	Domicílio	Sim
M	2	40.000,00	Pescador	Pessoas	Barco Próprio	Sim
M	2	40.000,00	Consultoria em eng. Civil	Empresas	Não tem local fixo	Sim
F	2	53.000,00	Venda de confecções	Pessoas	Domicílio	Não
M	2	Não declarou	Bomboniere	Pessoas	Loja	Não

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

f) Grupo 6

Apesar de serem atividades que comportam graus de especialização diferenciado, a pouca utilização de recursos nas duas atividades se evidencia pelo local de funcionamento – o domicílio.

A menor renda pode ser explicada, no caso da decoradora, pelo pouco tempo na atividade, pelo desaquecimento do ramo de construção civil e imobiliário, setores demandantes desses profissionais e pela utilização de parte do tempo de trabalho para conclusão do curso de decoração.

No caso da telemensagens, doces e salgados, a menor renda se deve à sazonalidade que é característica deste ramo, cujo aquecimento se dá em períodos de festas.

O quadro 6 demonstra algumas das características da inserção ocupacional do grupo 6.

QUADRO 6 - Diminuição da renda (98- 2000) com igual jornada de trabalho (5,9%).

Sexo	Faixa Etária	Nível de capitalização (R\$)	Tipo de atividade	Demanda	Local de trabalho	Experiência Anterior
F	2	16.000,00	Telemensagens/ doces e salgados	Pessoas	Domicílio	Não
F	2	46.000,00	Decoradora/arqui teta	Pessoas e Empresas	Domicílio	Não

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

4.3.1.1. Renda segundo a diferença de sexo

Após considerarmos os diferenciais de renda para o conjunto da amostra, evidenciaremos as diferenças de renda associadas ao sexo. A tabela 6 mostra a relação entre variação da renda e

jornada de trabalho para as mulheres e a tabela 7 mostra como essa relação se apresenta para os homens.

As mulheres tiveram uma jornada de trabalho menor, quando comparada com os homens, 53,4% das mulheres trabalham menos contra apenas 36,8% dos homens. Trabalham menos e ganham menos também, que os homens 73,3% das mulheres tem uma renda menor contra 47,4% dos homens.

Um maior percentual de mulheres também está estudando, o que ajuda a explicar a menor jornada de trabalho entre elas 33,3% contra 10,5% dos homens, continuam estudando. Apenas 6,7% das entrevistadas citou a opção de trabalhar menos para cuidar da família e dos filhos.

Ao observarmos do quadro 1 ao quadro 6, percebe-se que 73,3% das mulheres estão concentradas nos grupo 4 ao grupo 6, que são os grupos de menor renda, onde as atividades exigem um menor nível de recursos investidos e menor grau de especialização. Aquelas que estão inseridas em atividades especializadas, dividem o tempo com o estudo, recebendo, por isso, menor renda.

TABELA 6 – Variação da Renda entre as Mulheres

Jorn. Trab.	Maior %	Menor %	Igual %	Total %
Renda				
Maior %	6,7	13,3	6,7	26,7
Menor %	20	40	13,3	73,3
Igual %	-	-	-	-
Total %	26,7	53,3	20	100

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

TABELA 7 – Variação da Renda entre os Homens

Jorn. Trab. \ Renda	Maior %	Menor %	Igual %	Total %
Maior %	26,3	10,5	15,8	52,6
Menor %	15,8	31,6	-	47,4
Igual %	-	-	-	-
Total %	42,1	42,1	15,8	100

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

5.3.1.2 Diferença de Idade

Quando consideramos como a renda e a jornada de trabalho variaram com a idade, observa-se que a faixa etária 1 (27-40 anos) foi a faixa onde um maior percentual de entrevistados conseguiu reduzir sua jornada de trabalho, 55,5% dos entrevistados. Na faixa 2 (41-50 anos), esse percentual cai para 43,3% e a faixa etária 3 (51-63 anos) é de 50%.

Na faixa etária 1, um maior percentual de pessoas conseguiu aumentar sua renda (55,5%), enquanto esse percentual é de (34,7%) para faixa 2 e de (50%) para a faixa 3. Conclui-se portanto, que os indivíduos entre os 27 e 40 anos de idade trabalham menos e ganham mais.

A experiência profissional não pode ser considerada como diferencial de renda, já que as diferenças etárias não expressam um maior tempo na informalidade. Mesmo que essa relação pudesse ser feita, os dados estariam contrários a tese de que quanto maior a idade, maior a renda, já que as maiores rendas estão nas faixa etárias menores.

Os diferenciais de renda também não podem ser relacionados diretamente com o vigor físico²⁵, de acordo com as tabelas abaixo, os indivíduos entre 21-40 anos trabalham menos que os indivíduos entre 41-50 anos de idade. Embora haja uma maior incidência de problemas de

²⁵ Menezes e Carrera (1998), na análise dos dados da PED para RMS, encontram a seguinte relação: “renda mais elevadas relacionam-se com a faixa etária de maior vigor físico” (p. 312)

saúde nos entrevistados da faixa etária 2 se compara da faixa 1, 8,8% e 2,9% dos entrevistados, respectivamente.

Os diferenciais de renda por faixa etária só podem ser explicados se levarmos em conta a atividade exercida. Observa-se que 55,6% dos entrevistados entre 21-40 anos de idade estão inseridos nos grupos 1, 2 ou 3; e apenas 30,4% dos indivíduos entre 41-50 anos de idade fazem parte desses mesmos grupos, onde houve um aumento da renda.

As tabelas 8, 9 e 10 que se seguem evidenciam, respectivamente, a relação entre renda e jornada de trabalho para as faixas etárias I, II e III.

TABELA 8 - Variação da Renda na Faixa Etária I (27-40 anos)

Jorn. Trab.	Maior %	Menor %	Igual %	Total %
Renda				
Maior %	22,2	33,3	-	55,5
Menor %	22,2	22,2	-	44,4
Igual %	-	-	-	-
Total %	44,4	55,5	-	99,9

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

TABELA 9 - Variação da Renda na Faixa Etária II (41-50 anos)

Jorn. Trab.	Maior %	Menor %	Igual %	Total %
Renda				
Maior %	13	4,3	17,4	34,7
Menor %	17,4	39	8,7	65,1
Igual %	-	-	-	-
Total %	30,4	43,3	26,1	99,8

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000

TABELA 10 - Variação da Renda na Faixa Etária III (51-63 anos)

Jorn. Trab.	Maior %	Menor %	Igual %	Total %
Renda				
Maior %	50	-	-	50
Menor %	-	50	-	50
Igual %	-	-	-	-
Total %	50	50	-	100

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

5.3.2 Instabilidade

Para considerar o nível de instabilidade no setor informal, foi considerado o grau de concorrência (pressupõe-se aqui que, quanto mais especializada a atividade, menor a concorrência), a necessidade constante de requalificação e a regularidade do fluxo de rendimentos. Esta última medida pela duração média do trabalho e pela variação da renda.

No que se refere à duração do trabalho, 64,7% encontram-no o ano todo; 5,9% encontram trabalho em 10 meses do ano, 2,9% encontram em 9 meses, 2,9% em 7 meses, 11,8% em 8 meses do ano; 5,9% em 6 meses e 5,9% dos entrevistados não souberam responder a questão. Perfazendo um total de 29,4 % dos profissionais que não encontram trabalho durante o ano todo.

É curioso notar que, ao contrário do que se poderia esperar, os 32,3% daqueles que possuem mais de uma atividade, apenas 2,9% representam os mesmos que não encontram ocupação o ano todo. Os outros 29,4% que compõe o grupo encontram trabalho em suas ocupações principais durante todo o ano.

O exercício de duas atividades, portanto, não está ligado à duração do trabalho, mas a sazonalidade que algumas atividades apresentam, o que significa a diminuição (mas não

extinção) da demanda em alguns períodos, onde o recurso a uma atividade secundária se faz com objetivo de manter a renda.

Observa-se também que 8,8% dos entrevistados apresentam uma parte da renda fixa, como aposentadoria ou aluguéis de casa, o que não permite sentir, de forma tão marcante quanto outros que não possuem uma renda fixa, a variação nos seus empreendimentos.

Quanto à variação da renda mensal, a amostra contém várias situações, desde um percentual pequeno de 7,5% até casos em que a renda varia em 100%. Optou-se, então, por dividir em faixas aplicando a regra de Sturges²⁶ a fim de identificarmos possíveis causas dessas variações.

A tabela 11 que se segue mostra as faixas de variação da renda mensal encontradas a partir da amostra, bem como a frequência que cada faixa apresenta.

TABELA 11 – Variação da Renda Mensal²⁷

i	Variação da Renda (%)	f_i	fr_i	X_i	f_iX_i
1	7,5 – 22,9	5	14,7	15,2	76
2	22,9 – 38,3	6	17,6	30,6	183,6
3	38,3 – 53,7	8	23,5	46,0	368
4	53,7 – 69,1	4	11,8	61,4	245,6
5	69,1 – 84,5	0	0	76,8	0
6	84,5 - 100	8	23,5	92,3	738,4
		31	91,1		1611,6

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

X = 52,0%

²⁶ O cálculo consta no apêndice.

²⁷ f_i é a frequência absoluta; fr_i é a frequência relativa, X_i é o ponto médio da classe e X é a média ponderada aritmética.

Além das variações que constam na tabela, temos 8,8% de entrevistados que declararam não ter variação na renda.

Não foi possível identificar causas generalizáveis para explicar a variação da renda em cada faixa apresentada na tabela. Entretanto, na classe 1 da tabela 11, consta aqueles entrevistados que aumentaram a renda, portanto inseridos em segmentos com as características já mencionadas no item 5.3.1

Na classe 6 da tabela 11, estão as atividades que apresentam um alto grau de sazonalidade, como costura, turismo, artesanato etc. Todos os entrevistados dessa série declararam não encontrar trabalho durante o ano todo, existindo meses em que não auferem renda alguma e outros meses onde o montante auferido consegue sustenta-los por mais de um mês.

Considerou-se também que a concorrência da atividade e a necessidade periódica de buscar novas relações interferem na variação da renda mensal. Dessa análise observa-se que:

Entre os entrevistados, 76,4% acham os segmentos onde estão inseridos concorridos, entretanto, um percentual inferior (61,7%) necessita de informações periódicas no exercício dessa atividade, evidenciando que estar inserido numa atividade concorrida não significa a busca de uma maior qualificação que diferencie o seu produto ou serviço.

Na amostra, observa-se que 8,8% dos entrevistados declararam não estarem inseridos em segmentos muito concorridos. Apesar disso, necessitam buscar novas informações e se “atualizar” periodicamente no exercício de suas atividades. Esses entrevistados são os que exercem atividades de maior grau de qualificação (consultoria imobiliária, consultoria em análise de sistemas e curso de inglês), o que explicaria a menor concorrência.

Dentre aqueles que não estão inseridos em atividades concorridas, mas buscam informações novas, 5,9% declararam não ter variação na renda. Isso evidencia que as informações ou cursos realizados são feitos com vistas a aperfeiçoar o trabalho ou manter o diferencial em seu ramo específico.

Os 11,8% daqueles que responderam que não consideram o segmento concorrido, e não necessitam de novas informações ou cursos para o exercício de suas respectivas atividades, estão inseridos no ramo de alimentação, onde os processos de trabalho já estão definidos e não há uma dinâmica de constantes mudanças e inovações como em outros ramos de atividade. Esses entrevistados apresentam uma variação da renda mensal inferior a 30%.

Não foi possível estabelecer maiores relações entre a variação da renda e a concorrência do ramo de atividade, em virtude da dispersão dos dados.

A tabela 12 abaixo demonstra a relação entre a concorrência na atividade e a necessidade de busca constante de informação para permanecer no ramo.

TABELA 12 – Relação entre concorrência e Informação

Informação \ Concorrência	Sim	Não	Total
Sim	52,9	23,5	76,4
Não	8,8	11,8	20,6
Total	61,7	35,3	94,1

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

5.3.2.1 Diferença por sexo

Na análise feita da variação da renda mensal em função da diferença de sexo, evidenciou-se que as mulheres apresentam uma menor variação da renda comparativamente com os homens: 59,9% das mulheres estão incluídas até a classe 3 da tabela de variação da renda (tabela 13) e 52,6% dos homens estão incluídos até essa mesma classe (tabela14).

A média da variação da renda mensal entre as mulheres é inferior a dos homens, mesmo sem incluirmos, nos cálculos, as entrevistadas que declararam não ter variação na renda (20%). Nenhum dos homens entrevistados declararam ter renda fixa.

Mesmo estando em percentual superior em atividades muito concorridas, se comparadas com os homens, as mulheres apresentam uma variação percentual da renda mensal inferior. Este fato pode ser interpretado se levarmos em conta que, embora mais concorridas, são atividades que permitem o estabelecimento de vínculos pessoais e fidelidade da clientela por conta de um sistema de crédito informal que contribui para uma menor variação da renda.

A tabela 13 e a tabela 14 abaixo, demonstram, respectivamente, a variação da renda mensal entre as mulheres e a variação da renda mensal entre os homens.

TABELA 13 – Variação da Renda Mensal nas Mulheres

i	Variação da Renda (%)	f_i	fr_i	X_i	f_iX_i
1	7,5 – 22,9	2	13,3	15,2	30,4
2	22,9 – 38,3	2	13,3	30,6	61,2
3	38,3 – 53,7	5	33,3	46,0	230
4	53,7 – 69,1	0	0	61,4	0
5	69,1 – 84,5	0	0	76,8	0
6	84,5 - 100	3	20	92,3	276,9
		12	80		598,5

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

X = 49,9%

TABELA 14 – Variação da Renda mensal nos Homens

i	Variação da Renda (%)	f_i	fr_i	X_i	f_iX_i
1	7,5 – 22,9	3	15,9	15,2	45,6
2	22,9 – 38,3	4	21	30,6	122,4
3	38,3 – 53,7	3	15,8	46,0	92,0
4	53,7 – 69,1	4	21	61,4	245,6
5	69,1 – 84,5	0	0	76,8	0
6	84,5 - 100	5	26,3	92,3	461,5

	19	100	1013,1
--	----	-----	--------

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000

$X = 53,3\%$

5.3.2.2 Por Faixa etária

No que se refere à faixa etária, ela parece influenciar pouco na variação da renda, visto que, a faixa etária I tem uma média de variação da renda ligeiramente superior a faixa II (56,3% e 50,1% respectivamente). Observa-se também que a maior parte dos entrevistados das duas faixas etárias encontram-se acima da classe três das tabelas 14 e 15.

Não foi identificada nenhuma relação que pudesse explicar a diferença existente entre as faixas I e II comparativamente a faixa III. As tabelas 15, 16 e 17 abaixo mostram a variação da renda mensal para as faixas etárias I, II e III respectivamente.

TABELA 15 - Variação da Renda Mensal na Faixa Etária I (21-40 anos)

i	Variação da Renda (%)	f_i	fr_i	X_i	f_iX_i
1	7,5 – 22,9	2	22,2	15,2	30,4
2	22,9 – 38,3	0	0	30,6	0
3	38,3 – 53,7	3	33,3	46,0	138
4	53,7 – 69,1	1	11,1	61,4	61,4
5	69,1 – 84,5	0	0	76,8	0
6	84,5 - 100	3	33,3	92,3	276,9
		9	100		506,7

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

$X = 56,3\%$

TABELA 16 - Variação da Renda Mensal na Faixa Etária II (41-50 anos)

i	Variação da Renda (%)	f_i	fr_i	X_i	f_iX_i
1	7,5 – 22,9	3	13	15,2	45,6
2	22,9 – 38,3	4	17,4	30,6	122,4
3	38,3 – 53,7	5	21,7	46,0	230
4	53,7 – 69,1	3	13	61,4	184,2
5	69,1 – 84,5	0	0	76,8	0
6	84,5 - 100	4	17,4	92,3	69,6
		19	82,5		651,8

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

Nessa faixa encontram-se 17,4% de entrevistados que não apresentam variação na renda.

X = 34,3%

TABELA 17 - Variação da Renda na Faixa Etária III (51- 63 anos)

i	Variação da Renda (%)	f_i	fr_i	X_i	f_iX_i
1	7,5 – 22,9	0	0	15,2	0
2	22,9 – 38,3	2	100	30,6	61,2
3	38,3 – 53,7	0	0	46,0	0
4	53,7 – 69,1	0	0	61,4	0
5	69,1 – 84,5	0	0	76,8	0
6	84,5 - 100	0	0	92,3	0
		2	100		61,2

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

X = 30,6%

5.3.3 Autonomia no exercício da atividade

Para analisar a autonomia no exercício da atividade informal, levamos em consideração as respostas apresentadas pelos entrevistados das questões 23, 26 e 27 (que questionam, respectivamente, sobre as diferenças entre as atividades formal e informal; e sobre os pontos positivos e negativos da atividade informal). Observou-se também a posição na ocupação, já que esta identifica a quem pertence os meios de produção usados. Vejamos:

Entre os entrevistados, 2,9% declararam como ponto positivo da nova atividade o reconhecimento profissional; 14,7% acham que o crescimento e a realização profissional são os principais benefícios; 8,8% a menor pressão; 11,8% a flexibilidade de horário; 29% a maior liberdade e autonomia no exercício da atividade; a maior renda foi citada em 5,9% dos casos; o desafio de um novo trabalho, a perspectiva de ascensão, um maior tempo para tomar conta dos filhos representam cada um 2,9% dos casos, por fim, a prestação de serviço à comunidade apareceu em 5,9% dos entrevistados.

No que se refere aos pontos negativos, 47% dos entrevistados citaram a instabilidade da renda; 11,8% a menor renda comparativamente com o salário do banco; 11,8% declararam que não existem pontos negativos; 11,8% consideram a perda dos direitos trabalhistas e a instabilidade as desvantagens da nova atividade; 8,8% acham mais estressante e preocupante a nova atividade; 8,8% a concorrência e as dificuldades do início do exercício profissional; 8,8% citaram outras causas.

Perguntados sobre as diferenças entre o trabalho bancário e a atividade atual, 11,8%, citaram a menor pressão; 14,7% citaram a flexibilidade do horário; 20,6% citaram a maior liberdade e autonomia no exercício da atividade atual, 14,7% citaram a instabilidade e a dificuldade de planejar o futuro; as diferenças culturais, maior responsabilidade, menor salário, maior estresse e a perda dos salários indiretos foram citados em 2,9% dos casos cada um.

Observa-se, portanto, que os entrevistados têm vivenciado de fato as características da inserção ocupacional informal. Ao mesmo tempo que possuem a maior liberdade e autonomia, em decorrência do gerenciamento de suas atividades, e determinam seus horários de trabalho, se preocupam com a incerteza da renda futura, em virtude das variações da demanda do mercado.

Essa maior autonomia do trabalho é reafirmada se observarmos os clientes desses informais. Apenas 2,9% deles tem apenas um cliente para o qual prestam serviço. Enquanto os outros 97,1% são independentes na definição dos seus processos de trabalho ou na determinação da quantidade de bens e serviços produzidos. Todos os entrevistados são donos do próprio capital.

No que se refere à autonomia do trabalho, os resultados não diferem se dividirmos a amostra por sexo ou por faixa etária. Tanto mulheres quanto homens nas três diferentes faixas etárias que compõe a amostra são donos do capital e têm uma clientela diversificada, o que lhes permitem ter o domínio sobre o seu trabalho.

5.3.4 Relação entre emprego no banco e atividade atual

Nesse tópico, procuramos evidenciar em que medida o trabalho bancário ajudou os entrevistados na sua inserção ocupacional na informalidade e, nos casos em que a experiência bancária não foi utilizada, quais motivações orientaram a escolha e inserção dos entrevistados em seus respectivos ramos de atividade.

Dividimos em três categorias: aqueles que exercem a mesma atividade que exerciam no banco (11,8% dos entrevistados); outros que exercem atividades próximas àquelas desempenhadas no banco (11,8%) e aquelas que exercem atividades diferentes daquelas desempenhadas no banco (76,4% dos entrevistados).

Desse modo, apenas 23,6% dos entrevistados aproveitaram a experiência do trabalho bancário para buscar sua inserção no segmento informal da economia.

Dos 76,4% que exercem atividades diferentes do trabalho do banco, 23,5% já exerciam essas atividades paralelamente ao emprego bancário: 8,8% com objetivo de se realizar profissionalmente; (8,8%) para aumentar a renda e 5,9% exerciam as atividades como lazer e atualmente, em virtude da dificuldade de inserção ocupacional, transformaram essas atividades em forma de sustento.

Temos, portanto, 52,9% dos entrevistados que não exerciam nenhuma outra atividade além do emprego bancário e também não aproveitaram a experiência do trabalho que exerciam para facilitar a inserção na informalidade. Desse percentual, apenas 11,8% dos entrevistados declararam que a atividade que desenvolviam no banco não contribuiu em nada para o desenvolvimento da atividade atual.

Os outros (41,1%) citaram o desenvolvimento de habilidades como contato com público, gerenciamento de atividades ou administração de movimentações financeiras, como contribuições do trabalho bancário para suas atuais atividades profissionais.

Ainda se referindo àqueles que não exerciam nenhuma atividade paralela ao emprego bancário, observa-se que tiveram um tempo de desocupação maior, sendo os seus empreendimentos, portanto, os de menor tempo de existência. Esse tempo maior de desocupação representou uma procura por uma nova ocupação, já que esses entrevistados não tinham nenhum referencial de outras atividades que desejariam exercer.

Aqueles que ficaram menos de quatro meses sem ocupação representaram 11,8% dos entrevistados; de 6 meses a 1 ano de desocupação 23,5% e 2 anos de desocupação 5,9% dos entrevistados. Nesse caso, durante os dois anos que se seguiram a saída do banco, as pessoas ficaram estudando para ingressar na nova atividade.

Observa-se ainda que 8,8% dos entrevistados não tiveram período de desocupação, visto que, antes de aderirem ao PDV já vislumbravam ingressar, ou haviam ingressado (através de

cursos, ou mesmo abrindo empresas), em novas experiências profissionais, tendo, portanto, mais de 2 anos inseridos na ocupação.

Perguntados sobre os motivos de escolha da atividade, 44,1% justificaram que tinham prática ou experiência na área; 35,3% ingressaram na atividade por satisfação pessoal; 14,7% alegaram os dois motivos anteriores; 8,8% citaram a influência de parentes na escolha; 17,6% tinham a avaliação de que o segmento era promissor e rentável; 2,9% respondeu como critério de definição a possibilidade de se ausentar do trabalho e 2,9% a facilidade da atividade.

5.3.5 Hierarquia do setor formal e Inserção na Informalidade

Nesse tópico analisamos em que medida a hierarquia que existia no banco se reproduziu na informalidade. Para tal, agregamos os entrevistados em três níveis por ordem decrescente de subordinação. No nível 1, estão os Auxiliares bancários e os caixas²⁸, no nível 2 encontram-se as chefias intermediárias e no nível 3 encontram-se os assessores, consultores ou analistas. Os quadros 7,8 e 9, que se encontram a seguir, referem-se, respectivamente, aos níveis 1,2 e 3

Considerando cada um dos três quadros, observa-se que, entre os auxiliares bancários e caixa, houve um aumento da renda em 43,7% dos casos, nas chefias intermediárias esse valor foi inferior, correspondendo a 27,3% dos casos em que houve um aumento da renda, e no caso dos cargos de assessoria e consultoria o aumento da renda observado foi 57,1% dos casos.

Observa-se ainda no grupo das consultores, que 28,6% dos entrevistados permanecem trabalhando menos, embora haja demanda por seus serviços. Esse menor número de horas trabalhadas, e que se reflete numa menor renda, se deve à realização de curso de pós-graduação.

Nesse grupo também, 42,9% dos entrevistados se inserem em atividades próximas à desenvolvida no banco e 28,6% desenvolve a mesma atividade que desenvolvia no banco. Isto nos leva a conclusão de que a experiência profissional ajudou a elevar o nível de renda.

Apenas um entrevistado, entre os ex-consultores, não conseguiu uma inserção de maior qualidade, nesse caso, esta se deve ao declínio do setor em que está inserido, que é a construção civil.

Conforme evidenciado em parágrafo anterior, as chefias intermediárias tiveram uma diminuição da renda maior que a dos antigos caixas, 72,7% contra 53,3. Inicialmente, parece contraditória, já que 40% dos ex-caixas se inseriram em atividades instáveis e que exigem um baixo grau de qualificação (costureira, pescador, armarinho, etc.), não ocorrendo o mesmo no grupo das chefias intermediárias.

Podemos compreender esses resultados se percebermos que os integrantes das chefias intermediárias estão inseridos no grupo 4, onde houve uma diminuição da renda e aumento da jornada de trabalho. Grupo caracterizado também por um menor tempo de inserção dos seus participantes em suas respectivas atividades, contribuindo para o pouco domínio do mercado e do processo de trabalho, aspectos importantes para inserção na informalidade.

Dos ex-caixas, 26,7% já exerciam as mesmas atividades ou atividades próximas a que exercem hoje, auferindo uma renda média de aproximadamente R\$ 2.000,00, o que permitiu elevar a média de renda do grupo, mesmo este contendo atividades com elevado grau de sazonalidade.

No que se refere a variação da renda, o nível 2 (das chefias intermediárias) apresenta a menor média de variação da renda mensal (34,5%), seguido dos entrevistados do nível 3 (assessores e consultores) com uma média da variação da renda mensal de 46,1%, e, por fim, os ex-caixas com 59,4%²⁹.

²⁸ Os caixas e auxiliares bancários foram agregados porque havia o deslocamento de auxiliares para fazer o trabalho de caixa e vice-versa, de acordo com as necessidades da agência. Portanto, do ponto de vista da experiência ocupacional não há significativa diferença.

²⁹ O cálculo da média da variação da renda encontra-se no apêndice.

Os diferentes cargos, que expressam distintas experiências profissionais, influenciaram pouco no grau de especialização ou habilidades necessárias ao desenvolvimento das atividades informais escolhidas. Tanto um ex-caixa quanto um ex-consultor desenhista e um ex-auxiliar bancário exercem hoje a mesma atividade: computação gráfica.

QUADRO 7 – Inserção Informal de Auxiliares Bancários e Caixas

Cargo no Banco	Atividade Atual
Auxiliar Bancário	Artes gráficas e Manutenção de Computadores Costureira
Caixa	Pet Shop Corretor de Seguros Armarinho Empresa de Turismo Loja de presentes e esotéricos Computação Gráfica Lanchonete Compositor Decoradora/Arquiteta Artesanato Pescador Vende confecções
Homologação de Sistemas	Rep. Empresas de Turismo e Seguros de Viagens

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

QUADRO 8 – Inserção Informal das Chefias Intermediárias

Cargo no Banco	Atividade Atual
Supervisora de Telemarketing	Salão de Beleza Telemensagens/ venda de Doces e Salgados
Chefe de Secretaria	Advogada
Presidente da Comissão de Licitação	Ponto de Hortifrutigranjeiros
Gerente de Agência	Venda de ap. de Telecomunicações/ webdesign Casa Lotérica Venda de Equip. de Informática
Gerente na Diretoria	Compra e venda de carro Empresa de consultoria imobiliária Consultoria em Análise de sistemas Franquia de Processadores de Água

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

QUADRO 9 – Inserção Informal dos Assessores, Consultores ou Analistas

Cargo no Banco	Atividade Atual
Consultor Auxiliar Desenhista	Computação Gráfica
Consultor Interno de Planejamento	Agroindústria
Analista Econômico-Financeiro	Contadora
Consultora Interna de Recursos Humanos	Curso de Inglês
Assessor de Projetos e Obras	Consultoria em Eng. Civil
Consultor Técnico	Empresa de Sanduíche e Hambúrguer
Consultor Técnico	Transporte Escolar e de Turismo

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

5.3.5.1 Diferença por sexo

A análise da relação entre a hierarquia que existia no banco e a atividade na informalidade neste tópico, é realizada tomando por base a diferença de sexo. Observa-se que as mulheres e homens apresentam participação igual no cargo de auxiliar bancário (50%) e similar nos cargos de caixa e das chefias intermediárias. A diferença ocorre nos cargos de assessoria, consultoria e análise onde, apenas 28,6% são mulheres.

Analisando caixas e auxiliares bancários femininas, observa-se que tiveram uma inserção ocupacional em atividades consideradas tipicamente femininas, tais como: costura, venda de confecções, artesanato, loja de presentes e armarinho (71,4% das entrevistadas).

Os ex-chefes intermediários inseriram-se em serviços ligados à área de informática ou com algum grau de informatização presente e na comercialização de bens de produtos duráveis, diferentemente das mulheres da mesma categoria, cuja inserção maior se deu com bens e serviços de consumo final.

No caso do cargo de assessoria, as mulheres exercem hoje atividades que necessitam maior grau de especialização formal se comparadas com os homens do mesmo setor; 100% das mulheres contra 20% dos homens. Nesse caso, as mulheres direcionaram sua inserção ocupacional mantendo alguma relação com as atividades que exerciam no banco, o que explica a necessidade dessa maior qualificação; ao contrário dos homens, onde apenas 40% têm inserção relacionada com o banco.

Os quadros 10 e 11 que se seguem mostram as diferenças ocupais associadas aos sexos feminino e masculino, respectivamente.

QUADRO 10 – Inserção Informal das Mulheres

	Cargo no Banco	Atividade Atual
N	Auxiliar Bancário	Costureira
I	Caixa	Armarinho
V		Loja de presentes e esotéricos
E		Decoradora/arquiteta
L		Artesanato
I		Vende confecções
	Homologação de Sistemas	Empresas de Turismo p/ exterior
N	Supervisora de Telemarketing	Salão de Beleza
I		Telemensagens/ venda de Doces e Salgados
V	Chefe de Secretaria	Advogada
E	Presidente da Comissão de Licitação	Ponto de Hortifrutigranjeiros
L		
II	Gerente na Diretoria	Empresa de consultoria imobiliária
		Franquia de Processadores de Água
NI	Analista Econômico-Financeiro	contadora
VEL	Consultora Interna de Recursos Humanos	Curso de Inglês
III		

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

QUADRO 11 – Inserção Informal dos Homens

	Cargo no Banco	Atividade Atual
N	Auxiliar Bancário	Artes gráficas e Manutenção de Computadores
I V E L I	Caixa	Pet Shop Corretor de Seguros Empresa de Turismo Computação Gráfica Lanchonete Compositor Pescador
N I V	Gerente de Agência	webdesign Casa Lotérica Venda de Equip. de Informática
E L II	Gerente na Diretoria	Compra e venda de carro Consultoria em Análise de sistemas
N	Consultor Auxiliar Desenhista	Computação Gráfica
I	Consultor Interno de Planejamento	Agroindústria
V	Assessor de Projetos e Obras	Consultoria em Eng. Civil
E L	Consultor Técnico	Empresa de Sanduíche e Hambúrguer
III	Consultor Técnico	Transporte Escolar e de Turismo

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

5.3.6 Análise que os entrevistados fazem de sua qualidade de vida.

Nesse tópico relacionamos a avaliação que o entrevistado faz da variação de sua qualidade de vida - tomando como referencial antes e após a saída do banco e sua inserção na informalidade – e o desejo de voltar a ter um emprego formal. Para fazer a análise tomamos como referência as perguntas 30, 36 e 37 do questionário. No cruzamento foram encontradas seis combinações diferentes que passaremos a analisar:

1. A qualidade de vida melhorou, entretanto desejaram voltar a ter um emprego formal.

Nesse caso se encontra uma pessoa que é contadora. Qualificou sua mudança de vida referenciando-se no crescimento pessoal e experiências novas vividas em outro ambiente que não o banco. De acordo com esta entrevistada “teve oportunidade de ver o que acontece no mundo fora do banco. Anteriormente entrava pela manhã e saía a noite... Apesar de ser bem paga no banco em relação ao que o mercado pagava, não tinha qualidade de vida”.

Outro entrevistado que consta nesse item alega que houve um aumento da renda disponível, entretanto houve uma perda dos direitos trabalhistas como férias, décimo terceiro, FGTS.

A perspectiva dos entrevistados que compõe esse grupo é uma preparação que permita uma inserção no segmento formal da economia. Estudar para concurso público ou terminar curso de pós-graduação para ensinar em universidades.

2. A qualidade de vida melhorou e não desejaria voltar a ter um emprego formal.

A liberdade e a flexibilidade de horário, que a ausência de um chefe propicia, dá a sensação de auto determinação e controle das próprias vidas, de acordo com os entrevistados desse grupo. Uma menor pressão e maior tranquilidade no exercício do trabalho, maior prazer na atual atividade e maior renda foram os fatores utilizados para identificar uma melhora na qualidade de vida e o desinteresse em ingressar novamente num emprego formal.

Mesmo para aqueles que só identificaram um dos fatores citados (20%), o desejo de permanecer na informalidade se dá em virtude de uma avaliação que não encontrariam um salário condizente com sua experiência profissional e que cobrisse suas despesas. Cita-se também, freqüentemente, a dificuldade de contratação por alguma empresa por causa da idade.

O otimismo e satisfação que evidenciam com a nova dinâmica de vida se expressam também nos planos para o futuro profissional: 33,3% pretendem ampliar o negócio e 40% pretendem investir de alguma forma para melhorar a atividade que exercem, através de cursos, diferenciação e ampliação de bens e mercadorias com as quais trabalham.

3. A qualidade de vida melhorou e desejam ter um emprego formal a depender das condições.

A melhoria na qualidade de vida é avaliada em virtude da menor pressão sofrida e do rompimento do ciclo de endividamento que existia no banco por conta do cheque especial. A inserção em um novo emprego formal é cogitada em virtude da renda. Há o desejo de ter uma renda estável, um montante que se possa contar todos os meses. Todavia, a atividade formal seria substituída por um emprego formal se houvesse um salário igual ou maior que a renda atual.

Nesse caso, no que se refere às perspectivas futuras, os entrevistados declararam que continuariam na atividade que exercem e não há nenhuma ação que pretenda mudar a situação ocupacional.

4. A qualidade de vida piorou e desejaria voltar a ter um emprego formal.

A queda na renda foi o determinante nesse grupo para identificar a queda na qualidade de vida: 80% dos entrevistados desse grupo declararam ter tido uma diminuição na renda; 20% citaram o aumento do trabalho e das responsabilidades já que tem que pagar funcionários e gerir o negócio; 20% evidenciou a perda dos direitos trabalhistas juntamente com a menor renda e 20% a instabilidade emocional causada pela incerteza do futuro e a diminuição da renda.

Nesse grupo, há uma tendência de buscar alternativas que superem a queda da renda, tanto através da procura de um emprego formal público ou privado, quanto via aposentadoria. Apenas uma entrevistada pretende ampliar o negócio atual, tentando se fixar no mercado e ampliar o rendimento obtido.

Observa-se também que um dos entrevistados desse grupo já possui um emprego público formal (professor do ensino médio estadual), mas pretende ingressar em outro de maior remuneração.

5. A qualidade de vida não se alterou e desejaria voltar a ter um emprego formal.

Nesse caso a renda é o referencial para identificar um cotidiano de dívidas e preocupações em como pagá-las. O desejo de voltar a ter um emprego formal se dá por conta da uma maior estabilidade financeira.

A perspectiva futura contradiz o desejo dos entrevistados do grupo. Ao contrário do que se poderia esperar, esses pretendem investir numa segunda atividade no setor informal. Talvez em virtude da dificuldade de inserção no mercado formal de trabalho.

6. A qualidade de vida não se alterou e voltaria a um emprego formal a depender das condições.

Nesse grupo, os entrevistados declararam não ter havido uma significativa variação da renda comparativamente com o salário que recebiam no banco, e estariam dispostos a trocar a maior liberdade por uma renda muito melhor a que auferem atualmente.

Os entrevistados têm a intenção de investir em seus próprios negócios, através de curso ou de uma formalização dos mesmos que os permita ter uma maior visibilidade no mercado.

Tem-se, ainda, 14,7% dos entrevistados que não estão inseridos em nenhum dos grupos acima descritos visto que não identificaram nenhuma das opções do questionários³⁰: 2,9% dos entrevistados declararam não utilizar a profissão como critério para qualificar a qualidade de vida e; 11,8% declararam ter havido uma piora financeira em virtude da queda da renda e uma melhoria da saúde com aumento do bem estar, por estarem fora de um ambiente tenso e livre das pressões que sofriam no banco ou por exercerem hoje uma atividade que lhes dá mais prazer.

A tabela 18 mostra a relação encontrada na amostra entre a análise que os entrevistados fazem de sua qualidade de vida e o desejo de ingressarem, novamente, no setor formal da economia.

TABELA 18 – Qualidade de Vida X Desejo de Emprego Formal

Qualidade de Vida \ Emprego Formal	Melhorou	Piorou	Não Houve Mudanças	Total
Sim	5,9%	17,6%	2,9%	26,4%
Não	44,1%	-		44,1%
Depende das Condições	5,9%	-	8,8%	14,7%
total	55,9%	17,6%	11,7%	85,2%

FONTE: PESQUISA DE CAMPO/2000.

³⁰ a) Vida melhorou; b) vida piorou; c) Não houve mudanças.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base na análise dos dados, observa-se que não há reprodução da hierarquia do setor formal na informalidade, provavelmente pela maior homogeneidade dos entrevistados, que vieram todos da atividade bancária. A comparação a partir de grupos maiores e mais heterogêneos (vindos de vários segmentos do setor formal), provavelmente, demonstraria que a hierarquia do setor formal acaba se reproduzindo na informalidade.

Considerando a renda isoladamente, 57,1% dos entrevistados que ocupavam os cargos de assessoria, consultoria ou análise elevaram sua renda no setor informal da economia. Entretanto, quando nos referimos aos caixas e às chefias intermediárias, há um percentual menor de ex-caixas (43,7%) que conseguiu aumentar sua renda na informalidade e apenas 20% daqueles entrevistados que ocupavam as chefias intermediárias tiveram um aumento da renda.

No que se refere à autonomia no exercício da atividade, não há diferenças entre os entrevistados, visto que todos são donos do próprio capital e apenas 2,9% não possui uma clientela diversificada. São microempresários, autônomos ou profissionais universitários autônomos, que definem o seu processo de trabalho e a quantidade de bens ou serviços produzidos.

A análise da instabilidade evidencia que os antigos ocupantes das chefias intermediárias possuem uma menor variação da renda mensal, com a média de 40%, em seguida, vêm aqueles que exerciam a função de assessores e consultores com 53,7%, por fim os auxiliares bancários e caixas com uma variação média de 60,3% da renda mensal.

O tempo médio de ocupação é de 12 meses para as ex-chefias intermediárias; 10,3 meses para os ex-consultores e de 9,9 meses para os ex- auxiliares bancários e caixas; isso evidencia que aqueles que ocupavam os cargos de chefia intermediária se inseriram em atividades menos instáveis, com menor variação da renda e maior tempo de ocupação durante o ano.

O desejo de reinserção formal não está apenas associado à instabilidade do setor informal, mas também à queda acentuada da renda e ao aumento das responsabilidades no trabalho em virtude da tarefa de gerenciamento.

Necessário salientar que nem todos aqueles que tiveram uma diminuição da renda desejam voltar a ter um emprego formal; 64,7% dos entrevistados, se considerarmos a perda da previdência social, tiveram uma diminuição da renda, mas apenas 26,4% dos entrevistados desejariam voltar a ter um emprego formal.

Esse resultado da pesquisa não pode ser entendido se não tomarmos como referencial o trabalho que os entrevistados exerciam anteriormente. O trabalho bancário conforme evidenciado no capítulo 2, talvez seja, dentro da disciplina e organização do setor formal de produção, aquele onde o controle é intensificado em virtude do “produto” que o trabalhador bancário manuseia, qual seja: o dinheiro de outros.

A pressão para não cometer erros também é maior, na medida em que a reversibilidade desse erro é bastante difícil, que somas pagas em quantias superiores podem representar a perda do emprego ou um desembolso próprio de grandes quantias em dinheiro.

Portanto, o referencial de emprego formal que esses indivíduos tem é o trabalho bancário. Desse modo, mesmo entrevistados em situação difícil, não desejam retornar ao emprego formal. Uma saúde melhor e um bem estar emocional, livre das pressões, contribuem nessa resistência a uma nova inserção no segmento formal da economia.

Observa-se, portanto, que embora a categoria de ex-assessores e consultores (nível 3) tenham tido um maior número de pessoas que aumentaram a renda, são os ex-chefes intermediários (nível 2) que ocupam as atividades menos instáveis. Desse modo, não podemos afirmar que a hierarquia do setor formal se reproduz na informalidade. As características estruturais do setor informal parecem explicar melhor os resultados da pesquisa do que a hipótese de reprodução da hierarquia do setor formal na informalidade. Vejamos:

1. A inserção no setor informal requer do indivíduo o domínio do processo de produção, conhecimento do mercado, construção de redes de relações que lhe permitam conseguir clientes e em alguns casos, recursos financeiros.

A nova inserção ocupacional, em 47,1% dos casos, se deve a uma experiência profissional anterior, seja da própria atividade bancária (23,6%), seja pelo exercício de uma atividade paralela ao trabalho no banco (23,5%). Nesse caso, as pessoas procuravam se afastar ao máximo possível da atividade que exerciam no banco, já que consideravam-na repetitiva, monótona e estressante.

Essa experiência profissional parece ter sido o determinante para o aumento da renda, visto que dentre aqueles que tiveram um aumento da renda disponível, 64,3% já tinha prática ou experiência no ramo em que se inseriram e entre aqueles que tiveram um decréscimo da renda, 38,8% já tinha prática ou experiência na área onde atuam.

2. Na RMS, existem atividades que propiciam uma maior remuneração dentro da informalidade, quais sejam: os serviços técnicos e auxiliares, serviços de transporte e serviços de seguro e capitalização e os serviços de alimentação e alojamento.

Desse modo, além da experiência, outro fator importante na determinação da renda foi o tipo de atividade em que o indivíduo se inseriu e o poder aquisitivo da sua demanda. No que se refere à inserção ocupacional, as áreas de serviços de seguros, de transporte e alimentação apresentam as melhores oportunidades de lucro para os microempresários. Evidencia-se também, que 50% dos entrevistados que aumentaram sua renda tem como demanda pessoas de alta renda.

3. Diferença na qualidade da inserção ocupacional relacionada aos atributos pessoais. As mulheres tiveram uma inserção ocupacional maior em atividades de maior sazonalidade e de baixo nível de capitalização, portanto, com menor barreira à entrada de novos integrantes e

mais concorrida; 26,7% das mulheres estão inseridas em atividades com essas características (costureira, artesanato, venda de confecções, etc.) contra apenas 5,3% dos homens (pescador).

Apesar da maior concorrência a que estão submetidas, apresentam uma média de duração do trabalho praticamente igual (9,6 meses de ocupação durante o ano) a dos homens (9,5 meses de ocupação).

As mulheres possuem, também, uma variação da renda inferior a dos homens, 49,9% contra 53,7%, isso se deve ao estabelecimento de relações de fidelidade com a clientela por conta de vínculos pessoais ou um sistema de crédito informal. Evidenciando que no setor informal a capacidade de estabelecer vínculos pessoais com a clientela é fundamental para manter a renda mensal.

O estabelecimento dessa relações pessoais também é possível, porque uma parte das mulheres (46,7%) se inseriu em atividades de bens ou serviços de consumo final ou serviços pessoais, como costureira e cabeleireira.

As mulheres apresentam, também, um maior percentual de estudantes, o que explica, em parte, a diminuição da renda e o menor número de horas trabalhadas em relação aos homens, mesmo para aquelas que desenvolvem atividades de maior nível de qualificação.

O nível de capitalização não é o fator determinante da inserção ocupacional. As necessidades imediatas, como saldar dívidas ou o desejo de uma vida mais confortável, que induziu o gasto na compra ou reforma de apartamentos ou aquisição de casa na praia, barco e outros bens materiais, foram balizadores da utilização do dinheiro em detrimento do investimento em atividades que exigem um alto nível de recursos e, por isso, apresentam maior barreira à entrada.

Desse modo, a diferença etária não repercutiu sobre as diferenças da inserção ocupacional, na medida em que o montante recebido não foi o definidor do ramo a ingressar e nem estabeleceu

diferenças no que se refere à posse dos meios de produção. Todos os entrevistados da amostra são donos dos instrumentos de trabalho.

No que se refere a caracterização da amostra de forma geral, sem levarmos em consideração a classificação por níveis, 41,2% dos entrevistados aumentaram a renda por conta da sua inserção na informalidade e 55,9% tiveram um decréscimo da renda; 26,7% daqueles que tiveram um aumento da renda não contribuem para previdência social e 6,7% não possui assistência médica, evidenciando que apesar do aumento da renda disponível, há uma perda em termos de qualidade de inserção ocupacional.

Se considerarmos o salário direto e o indireto, para definirmos se houve um aumento da renda, o cômputo daqueles que não recolhem para previdência como diminuição de salário aumenta esse percentual que passa de 55,9% para 64,7%.

A média de variação da renda mensal na amostra é de 52,2%. Entretanto, não foi possível identificar relações generalizáveis para toda a amostra que pudessem explicar os vários intervalos de variação da renda.

Esses dados mostram que, do ponto de vista material, houve uma queda na qualidade de vida em virtude não apenas da queda da renda, mas por conta da instabilidade característica do setor informal e pela perda dos direitos trabalhistas que, conforme vimos, não foi compensada por uma renda imediata melhor.

Em alguns casos, entretanto, a diminuição da renda é compensada pela maior liberdade e autonomia no exercício da atividade que o entrevistado consegue na sua inserção informal, implicando que, mesmo com a diminuição da renda, esses entrevistados não desejariam voltar a ter um emprego formal (14,7%) ou aceitariam o emprego formal dependendo das condições (11,8%).

.REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AZEVEDO, José Sérgio Gabrielli. Mudanças no padrão de ocupação na RMS. Bahia Análise e Dados, v.8, n.4, p. 9-26, Mar/99.

BAVERMAN, Harry. Trabalho e Capital Monopolista: a degradação do trabalho no século XX, Rio de Janeiro: Zahar, 1980.

BORGES, Angela e FRANCO, Angela. Economia Informal da RMS: verdades e Mitos. Bahia Análise e Dados. v. 9, n.3, p. 68-89, dez/99.

BLASS, Leila Maria da Silva. Automação Bancária – práticas e representações. São Paulo em Perspectiva, v. 7, n.4, p. 81-89, out/dez de 1993.

BULHÕES, Myriam Silva de. Duas décadas de crescimento e modernização. Conjuntura Econômica, jun/1993.

CACCIAMALI, Maria Cristina. As Economias Informal e Submersa: conceitos e distribuição de renda In: CAMARGO, José, Giambiagi, Fábio (org.) Distribuição de Renda no Brasil, Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.

CACCIAMALI, Maria Cristina. Distribuição de Renda, Formas de participação na produção e setor informal. In: CHAHAD, José Paulo Zeetano (org.) O Mercado de Trabalho no Brasil: Aspectos Teóricos e evidências empíricas, São Paulo: IPE/USP, 1986.

CACCIAMALI, Maria Cristina. A Economia Informal 20 anos depois. Indicadores Econômicos – FEE, Porto Alegre, RS, v. 21, n. 4, Janeiro, 1994.

CACCIAMALI, Maria Cristina. Globalização e processo de Informalidade, São Paulo: USP, Jun/1999.

CARVALHO, Inaiá M. M. de, SOUZA, Gauraci A . A . de . A produção não - capitalista no desenvolvimento do capitalismo em Salvador. In: Bahia de Todos os Pobres, São Paulo: Vozes, 1980.

CAVALCANTI, Clóvis. Emprego, produção e renda no setor informal urbano do nordeste. O Caso de Salvador-Bahia. Estudos Econômicos, v. 11, n. 1, jan/março 1981, SP.

COUTINHO, Luciano. A fragilidade do Brasil em Face da Globalização. In. BAUMANN, Renato (org.) O Brasil e a Economia Global. Rio de Janeiro: Campus: SOBEET, 1996.

CRESPO, Antoni Arnot. Estatística Fácil 9ª ed., São Paulo: Saraiva, 1993.

DRUCK, Maria da Graça. A reestruturação e os Impactos sobre o trabalho bancário e o emprego no setor bancário da Bahia. Salvador; FFCH/UFBA, 1998.

_____ Globalização e Reestruturação Produtiva: O Fordismo e/ou Japonismo. Revista de Economia Política, v. 19, n. 2 (74), abr-jun/1999.

_____ Terceirização: (des)fordizando a Fábrica – Um Estudo do Complexo Petroquímico. Salvador: Edufba, 1999. Cap. 2

FAGUNDES, Maria Emília Marques. Informalidade na Região Metropolitana de Salvador: Um estudo exploratório. Salvador, UFBA/FCE/CME, 1992.

FERNADES, Frederico. Mercado de Trabalho na Bahia: Um diagnóstico. Força de Trabalho e Emprego, v. 7, p. 19-34, mai/ago/86.

FERREIRA, Cândido Guerra. O “Fordismo”, sua Crise e algumas considerações sobre o caso

Brasileiro. Nova Economia, Belo Horizonte, v.7, n. 2, p. 165 – 201, 1997.

FILGUEIRAS, Luiz A. Matos. Reestruturação Produtiva, Globalização e Neoliberalismo: capitalismo e exclusão social neste fim de Século. In: ENCONTRO NACIONAL DA ABET, 5 Anais..., São Paulo: ABET, 1999.

FRISCHTAK, Cláudio R. Automação bancária e mudança na produtividade: a experiência brasileira: Pesquisa e Planejamento Econômico, v. 22, n.2. p. 197 – 220, ago/1992.

GHIRARDI, André G. Notas sobre Pesquisa por Amostragem, Salvador: UFBA/FCE, 1998.

GRAMSCI, Antonio. Maquiavel, a Política e o Estado Moderno: 4ª ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1980. parte 4, cap. 1

GRUN, Roberto. Taylorismo e Fordismo no Trabalho Bancário: agentes e cenários. RBCS, v. 1, n.2, p. 13-27, 1986.

HUGON, Philippe. O Setor informal: Balanço de 25 anos de trabalho. Ensaio FEE, Porto Alegre, v. 18, n.2, p. 32-63, 1997.

MENEZES, Wilson F. e FERNANDEZ, José Carrera. Determinantes da Renda do Setor Terciário Informal: Uma análise da Região Metropolitana de Salvador. Revista Econômica do Nordeste, v. 29, n. 3, p. 305 - 318, jul - set/1998.

PEREIRA, Vera Maria Cândido. Trabalho e Trabalhadores numa sociedade sem empregos. Rio de Janeiro: NUCAIEI, UFRJ, ago/1997.

PRANDI, José Reginaldo. Trabalhadores por conta própria em Salvador. In: CARVALHO, Inaiá M. M. de, SOUZA, Gauraci A . A (org.). Bahia de Todos os Pobres, São Paulo: Vozes, 1980.

RAGO, Luzia Margareth e MOREIRA, Eduardo F. P. O que é Taylorismo. 7ª ed., São Paulo: Brasiliense, 1993.

SILVA, Jair Batista. Saindo de mim: motivações e trajetórias ocupacionais de trabalhadores bancários que ingressaram no PDV do Banco do Brasil, Dep. De Sociologia, Salvador, FFCH/UFBA, 1999.

SINGER, Paul. A economia Urbana de um ponto de vista estrutural: o caso de Salvador. In: CARVALHO, Inaiá M. M. de, SOUZA, Gauraci A. A (org.). Bahia de Todos os Pobres, São Paulo: Vozes, 1980.

SOUZA, Laumar Neves de. Reestruturação Produtiva no Setor Bancário: A terceirização e seus impactos sobre o Trabalho Bancário. Salvador: FCE / UFBA, 1997.

SOUZA, P. R. Emprego e Renda na “pequena produção” urbana no Brasil. Estudos Econômicos, São Paulo, v. 11, n.1, jan/mar 1981.

POCHMANN, Marcio. O trabalho sob fogo cruzado. Novas vulnerabilidades sociais no capitalismo do final do século XX. São Paulo: Contexto, 1999.

PRIVATIZAÇÃO do Baneb aprovada na assembléia legislativa. A Tarde, Salvador, 21/05/91 p. 11.

PAULO Souto Descarta possibilidade de Privatização do Baneb. Gazeta Mercantil, Salvador, 06/02/95, p. A-17

APÊNDICE

Universidade Federal da Bahia
Faculdade de Ciência Econômicas
 Disciplina: ECO 176/177 – Elaboração de Monografia I e II

Data: / /

I – Posição Ocupacional. (Caso não esteja incluído numa destas categorias encerrar entrevista).

1. Posição na ocupação:
 - a) Microempresário
 - b) Empregado
 - c) Conta- própria
 - d) Trabalhador familiar não remunerado

2. Se Empregado:
 - a) Remunerado em espécie/ benefício
 - b) Remunerado exclusivamente por produção
 - c) Empregado (a) doméstico(a)

3. Se Conta-própria: (duas alternativas deverão ser marcadas)
 - a) Dono de negócio familiar
 - b) Trabalhador autônomo
 - c) Profissionais Universitários autônomo
 - d) com capital próprio
 - e) sem capital próprio

II - Dados Pessoais

4. Cor: Branca Pardo Amarelo Preto

5. Situação conjugal:

Solteiro Separado Casado Viúvo

6. Grau de Escolaridade: _____

III - Modificações no Nível de Renda

7. Porque participou do PDV?

8. Qual o valor do último Salário recebido no emprego bancário e quando?

9. Que despesas eram cobertas com essa quantia?

	Até 200	de 200 a 500	500 a 800	mais de 1000
a) Alimentação	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Educação	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Saúde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Moradia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Lazer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Outras:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Especifique: _____

10. Quais os bens ou equipamentos que possuía?

- a) Carro
- b) Terreno
- c) Apartamento
- d) outros Especifique: _____

11. Qual o valor mensal da renda auferida na atual atividade?

12. Que despesas são cobertas com essa quantia? (Valores em Reais)

	Até 200	de 200 a 500	500 a 800	mais de 1000
g) Alimentação	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h) Educação	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i) Saúde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j) Moradia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
k) Lazer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
l) Outras:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Especifique: _____

13. Quais os bens ou equipamentos que possui hoje?

- a) Carro
- b) Terreno

- c) Apartamento
d) outros Especifique: _____

14. Apresenta outra fonte de renda além da atividade atual? Se sim especifique.

15. Alguém da família teve que trabalhar em função de sua saída do banco?

- a) Sim Especifique: _____
b) Não

IV – Período de Transição

16. Quanto tempo ficou desocupado?

Ano Meses

17. Quanto Recebeu de indenização?

18. Em quantas atividades você trabalhou após sair do banco? Cite-as:

19. Precisou realizar cursos para exercer alguma dessas atividades?

- a) Sim Especifique: _____
b) Não

IV - Caracterização da Atividade

20. Quanto tempo trabalhou no banco?

21. Qual cargo ocupado?

- Auxiliares de contabilidade e Caixa
Gerente
Agentes administrativos
Auxiliares de escritório
Chefes intermediários administrativos

Outros. Especifique: _____

22. A realização de horas extras eram constantes?

23. A atividade anterior (exercida no banco) contribuiu ou contribui para o desenvolvimento dessa nova atividade?

Sim Especifique: _____

Não

24. Descreve a atividade que você desenvolve atualmente.

25. Porque escolheu essa atividade?

1. Tinha prática e experiência na área
2. Satisfação pessoal
3. Tradição ou herança familiar
4. Posse de capital e volume de recursos suficiente
5. Outros. Especifique:

26. Quantos dias do mês e quantas horas por semana você trabalha atualmente?

27. Qual (is) a (s) diferença (s) existentes entre o exercício do trabalho no banco e da atividade que atualmente exerce?

28. Qual a clientela do seu negócio?

- a) Pessoas
- c) Empresas

29. Em sendo empresa qual o porte?

- a) Pequenas
- b) Médias
- c) Grandes

30. Quais os pontos positivos dessa nova atividade?

- a) Maior renda
- b) Trabalha menos
- c) Maior liberdade
- d) Nenhum
- e) Outros Especifique: _____

31. Quais os pontos negativos dessa nova atividade?

- a) Perda de benefícios assistências
- b) Altos impostos
- c) Instabilidade
- d) Menor rendimento
- e) outros Especifique: _____

32. Recolhe para previdência?

- a) Não
- b) Sim, como autônomo
- c) Sim, para Prev. privada
- d) Outros Especifique: _____

33. O local onde trabalha põe riscos a sua saúde?

Sim Especifique: _____ Não

34. você acha que sua vida melhorou?

- a) Melhorou Especifique
- b) Piorou Especifique
- c) Não houve mudanças Especifique

V – Instabilidade da Atividade

35. Tempo na atividade:

Até 3 meses de 3 a 6 meses de 6 meses a 1 ano
de 1 a 2 anos mais de 2 anos

36. Existe variação da renda mensal ?

Sim Especifique: _____ Não

37. Qual a duração média do trabalho?

38. Considera este um segmento muito concorrido?

Sim Não

39. Há necessidade de busca constante de informação e aperfeiçoamento nesse ramo de atividade?

Sim Não

40. Desejaria voltar a ter um emprego formal?

Sim Especifique: _____

Não Especifique: _____

Depende das condições. Especifique: _____

41. O que pretende fazer nos próximos 12 meses no que se refere a sua vida profissional?

a) Mudar de atividade

b) Ampliar o negócio

c) Não sabe

d) outros Especifique: _____

Cálculo da Média Ponderada Aritmética

a) Auxiliar Bancário e Caixa

i	Variação da Renda Mensal (%)	f_i	X_i	f_i X_i
1	7,5 – 22,9	2	15,2	30,4
2	22,9 – 38,3	2	30,6	61,2
3	38,3 – 53,7	4	46,0	184,61,4
4	53,7 – 69,1	1	61,4	0
5	69,1 – 84,5	0	76,8	553,8
6	84,5 - 100	6	92,3	
		15		890,8

$$X = 59,4\%$$

b) Chefias Intermediárias

i	Variação da Renda Mensal (%)	f_i	X_i	f_i X_i
1	7,5 – 22,9	2	15,2	30,4
2	22,9 – 38,3	3	30,6	91,8
3	38,3 – 53,7	2	46,0	92,0
4	53,7 – 69,1	1	61,4	61,4
5	69,1 – 84,5	0	76,8	0
6	84,5 - 100	0	92,3	0
		8		275,6

$$X = 34,5\%$$

c) Assessores, Consultores e Analistas

i	Variação da Renda Mensal (%)	f_i	X_i	f_i X_i
1	7,5 – 22,9	1	15,2	15,2
2	22,9 – 38,3	2	30,6	61,2
3	38,3 – 53,7	0	46,0	0
4	53,7 – 69,1	1	61,4	61,4
5	69,1 – 84,5	0	76,8	0
6	84,5 - 100	2	92,3	184,6
		6		322,4

X= 53,7%