

mercado de trabalho

conjuntura e análise

| SETEMBRO 2005 |

28

Governo Federal

**Ministério do Trabalho e
Emprego**

Ministro - Luiz Marinho

Secretário Executivo - Alencar Rodrigues Ferreira
Júnior

**Ministério do Planejamento,
Orçamento e Gestão**

Ministro - Paulo Bernardo Silva

Secretário Executivo - João Bernardo de Azevedo
Bringel

ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, o IPEA fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais, possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro, e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente

Glauco Arbix

Diretora de Estudos Sociais

Anna Maria T. Medeiros Peliano

Diretor de Administração e Finanças

Celso dos Santos Fonseca

Diretor de Cooperação e Desenvolvimento

Luiz Henrique Proença Soares

Diretor de Estudos Regionais e Urbanos

Marcelo Piancastelli de Siqueira

Diretor de Estudos Setoriais

João Alberto De Negri

Diretor de Estudos Macroeconômicos

Paulo Mansur Levy

Chefe de Gabinete

Persio Marco Antonio Davison

Assessor Chefe de Comunicação

Murilo Lôbo

mercado de trabalho conjuntura e análise

CORPO EDITORIAL

Editor Responsável

Lauro Ramos

Editor Assistente

Luiz Eduardo Parreiras

Equipe

Marcelo de Ávila - economista

Félix António Manhiça - estagiário**

Rafael Pastore Bret de Menezes - estagiário**

Valéria da Silva Ferreira - Programador SAS*

Raphael Soares - Programador SAS*

* Convênio IPEA/MTE/ANPEC

**Bolsista

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão nem do Ministério do Trabalho e Emprego.

AGRADECIMENTOS

Ao Ministério do Trabalho e Emprego, ao IBGE, à Fundação Seade e ao Dieese por cederem os dados necessários à elaboração deste boletim.

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	III
OPINIÃO DOS ATORES	1
COOPERATIVAS E EMPRESAS AUTOGESTIONÁRIAS: TRABALHO, PARTICIPAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL Nilson Tadashi Oda	3
POLÍTICAS PÚBLICAS DE ECONOMIA SOLIDÁRIA E GESTORES PÚBLICOS Angela M. Schwengber	5
AUTOGESTÃO E ECONOMIA SOLIDÁRIA: APOIO À RECUPERAÇÃO DE EMPRESAS PELOS TRABALHADORES EM AUTOGESTÃO Dione Manetti	9
ANÁLISE DO MERCADO DE TRABALHO	13
NOTA TÉCNICA	29
ECONOMIA SOLIDÁRIA: UM NOVO PARADIGMA DE POLÍTICA PÚBLICA? Herton Ellery Araújo Frederico A. Barbosa da Silva	31
ECONOMIA SOLIDÁRIA E AUTOGESTÃO NO BRASIL: SÍNTESE DE UMA PESQUISA José Ricardo Tauile Huberlan Rodrigues	41
A NOVA LEI DE FALÊNCIAS E AS EMPRESAS RECUPERADAS SOB O SISTEMA DA AUTOGESTÃO Wagner Augusto Gonçalves	55
ANEXO ESTATÍSTICO	65

APRESENTAÇÃO

O mercado de trabalho vem tendo, este ano, um desempenho aquém do verificado no ano passado, o que não é de surpreender, haja vista a desaceleração havida na taxa de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) trimestral desde o início de 2004, apenas revertida no segundo trimestre deste ano, quando, descontando os fatores sazonais, sua variação real foi de 1,2%. Assim, a criação de empregos até o mês de julho, nas seis regiões metropolitanas cobertas pela Pesquisa Mensal de Emprego (PME), foi cerca de 80% inferior ao número observado em igual período do ano passado. Não obstante, a taxa de desemprego tem se mantido em níveis relativamente baixos (considerando o elevado patamar que ela chegou a atingir em 2004), em razão de a oferta de mão-de-obra também mostrar-se tímida, com a taxa de participação das pessoas no mercado de trabalho em junho e julho voltando aos níveis do início do ano.

Com a aceleração recente da economia e as boas perspectivas para os próximos meses, o mercado de trabalho tenderá a mostrar uma melhoria no desempenho da ocupação e, com isso, a possibilidade de continuidade da trajetória de queda da taxa de desemprego, mesmo que a oferta de trabalho também venha a mostrar um maior dinamismo.

Este número do *Boletim Mercado de Trabalho — Conjuntura e Análise* retoma, na seção Opinião dos Atores e nas Notas Técnicas, o tema da Economia Solidária, que já havia sido aqui abordado no número 24, de agosto do ano passado. A seção Opinião dos Atores traz três curtos e apaixonados textos em defesa das potencialidades dos empreendimentos da economia solidária e da importância das políticas públicas de apoio ao seu desenvolvimento. Nilson Tadashi Oda, do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese) e assessor da União e Solidariedade das Cooperativas e Empreendimentos de Economia Social do Brasil (Unisol-Brasil), depois de relacionar as diversas dimensões e desafios que apresentam as empresas autogestionárias, saídas de processos falimentares, indica os caminhos que, a exemplo do que ocorre em outros países, as políticas públicas nesse campo devem percorrer. Ângela Schwengber, coordenadora geral da Rede de Gestores de Políticas Públicas de Economia Solidária e diretora de Trabalho e Renda da Prefeitura de Santo André/SP, explora o significado do desenvolvimento da economia solidária na ampliação e consolidação da democracia, situando com clareza uma questão que, a despeito de estratégica, não é, em geral, percebida. Dione Manetti, diretor de Fomento da Secretaria Nacional de Economia Solidária (Senaes), do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), assina o terceiro texto desta seção, no qual, após apontar os condicionantes que, no passado recente, impulsionaram o crescimento das formas autogestionárias de organização de empreendimentos econômicos, apresenta os fundamentos e a proposta da “Ação de Apoio à Recuperação de Empresas pelos Trabalhadores em Autogestão”, programa executado pela Senaes/MTE em parceria com a Associação Nacional dos Trabalhadores e Empresas de Autogestão e Participação Acionária (Anteag) e a Unisol-Brasil, exemplo concreto do que o Estado pode fazer para fomentar a economia solidária, na linha enfatizada nos dois textos anteriores.

Quanto às Notas Técnicas, cada uma das três que são publicadas neste número traz um resumo dos resultados de pesquisas realizadas no âmbito de um convênio firmado entre o MTE, a Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia (Anpec) e o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea). Na primeira delas, Herton Ellery Araújo e Frederico Barbosa da Silva, do Ipea, levantam uma série de indagações suscitadas pela pesquisa sobre as políticas públicas municipais no terreno da economia solidária. Na sequência, Ricardo Tauile, do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), e Huberlan Rodrigues, a partir do amplo espectro de situações que sua pesquisa sobre empreendimentos autogestionários, resultantes de empresas em situação falimentar, levantou, mostram a complexidade de fatores que as políticas para apoiar o seu desenvolvimento deve considerar. Finalmente, Wagner Augusto Gonçalves, advogado, compara dispositivos da antiga legislação sobre falências com o texto da nova lei, mostrando os avanços alcançados no que se refere aos caminhos para a assunção do controle de empresas falidas por parte dos seus trabalhadores, um exemplo claro do quão importante é avançar na melhoria do marco legal e, sem minimizar a longa jornada que ainda se tem pela frente, um exemplo de que isso também é possível.

OPINIÃO DOS ATORES

**COOPERATIVAS E EMPRESAS
AUTOGESTIONÁRIAS: TRABALHO,
PARTICIPAÇÃO E DESENVOLVIMENTO
ECONÔMICO E SOCIAL**
Nilson Tadashi Oda

**POLÍTICAS PÚBLICAS DE ECONOMIA
SOLIDÁRIA E GESTORES PÚBLICOS**
Angela M. Schwengber

**AUTOGESTÃO E ECONOMIA SOLIDÁRIA:
APOIO À RECUPERAÇÃO DE EMPRESAS
PELOS TRABALHADORES EM
AUTOGESTÃO**
Dione Manetti

COOPERATIVAS E EMPRESAS AUTOGESTIONÁRIAS: TRABALHO, PARTICIPAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL

Nilson Tadashi Oda

Da subseção Dieese do Sindicato dos Metalúrgicos do ABC e da Unisol-Brasil

No âmbito da chamada economia solidária,¹ as empresas autogestionárias e as cooperativas constituídas por meio do processo de reconversão de empresas em crise ou falidas ganham, a cada dia, maior importância.

A retomada das atividades produtivas possibilita, de forma direta, na sua totalidade ou parcialmente, a recuperação dos postos de trabalho, a manutenção das instalações, máquinas e equipamentos, a geração de renda, o pagamento de impostos e tributos, entre outros, sobrepondo-se positivamente ao cenário comum das “fábricas fantasmas” que vão se deteriorando com o tempo, ou são dilapidadas pela subtração ou destruição de seus bens. Entretanto, esse processo, apesar de seus resultados econômicos e sociais, comprovados em várias experiências nacionais e internacionais, enfrenta inúmeras dificuldades no país.

De um lado, a transposição do modelo clássico de organização e gestão do trabalho, fortemente calcado na hierarquia, torna-se um entrave a ser superado na busca de uma efetiva participação dos trabalhadores, de acordo com os princípios históricos e ideológicos do cooperativismo.

Além disso, na maioria dos casos, os “profissionais” da administração e da gerência dessas empresas em crise, normalmente, não se integram ao processo de constituição das cooperativas, pois isso “equivale a renunciar a poder, *status* e privilégios”² [Singer (2002)], colocando aos trabalhadores a necessidade de se capacitarem para compreender, gerenciar e realizar o conjunto de atividades necessário ao cumprimento da relação produto, processo e mercado. Não obstante, vale destacar que diversas cooperativas autogestionárias, oriundas de empresas em crise, já atingiram o necessário patamar competitivo em termos de custos e qualidade — inclusive com a obtenção de certificados ISO 9000.

Em termos estratégicos, a constituição de cadeias produtivas ou complexos cooperativos possibilita o desenvolvimento local e a integração de diferentes segmentos econômicos e sociais.

A partir da experiência do Fórum Social Mundial de 2005, que teve parte de suas sacolas confeccionada por cooperativas, pode-se constituir uma cadeia produtiva voltada ao algodão orgânico, envolvendo agricultores, cooperativas de manufatura de fios, tecidos e de

1. Em outros países, a exemplo da Espanha, utiliza-se o termo economia social. Admite-se, com isso, que a economia gerada e administrada pelos trabalhadores se insere na economia de mercado, diferenciando-se pela forma como são destinados os ganhos, pelas relações de trabalho praticadas, por seus objetivos sociais e pela solidariedade entre as empresas e os trabalhadores que participam dessa forma de economia.

2. Singer, Paul Israel. A recente ressurreição da economia solidária no Brasil. In: Sousa Santos, Boaventura de (org.). *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*. São Paulo: Civilização Brasileira, p. 81-129, 2002.

confeção. Essa cadeia produtiva deverá ainda envolver o trabalho de estilistas e *designers*, visando à elaboração de coleções para os mercados de tendências da moda. Além desta, o reaproveitamento de resíduos por meio da reciclagem, associado ao desenvolvimento de novos produtos, pode dar maior agregação de valor, gerando ganhos adicionais e benefícios ao meio ambiente.³

Todavia, a capacitação dos sócios-trabalhadores e das próprias cooperativas, a articulação dos elos dessas cadeias produtivas e com a sociedade, assim como a busca de seus interesses legítimos, requerem os devidos instrumentos de organização. É nessa perspectiva que algumas entidades têm sido criadas no país ao longo dos últimos anos.

A Unisol-Brasil, constituída e dirigida por representantes dos próprios empreendimentos solidários e cooperativas, tem como objetivo central representar e desenvolver ações em prol de suas filiadas, de forma democrática e participativa. Das 107 cooperativas filiadas até o momento, cerca de 50% foram criadas a partir de empresas em crise ou falidas, o que tem possibilitado importante acúmulo de experiência na constituição, acompanhamento e busca de soluções para a consolidação dessas cooperativas.

No âmbito do programa Ação de Apoio a Empresas Recuperadas, da Secretaria Nacional de Economia Solidária (Senaes), foram firmados convênios com a Unisol-Brasil e com a Associação Nacional dos Trabalhadores de Autogestão e Participação Acionária (Anteag) visando à constituição de novas, bem como à consolidação das cooperativas e empresas autogestionárias já existentes. Esse programa, de caráter inédito e arrojado, deve se somar à busca de outras ações para que se coloque a economia solidária como uma alternativa de geração de trabalho, renda e desenvolvimento social de fato.

Estabelecer uma legislação específica para as cooperativas de produção e de serviços, de acordo com suas especificidades e necessidades; facilitar a formação de capital inicial, a partir da utilização dos “direitos trabalhistas” e da seguridade social; definir e criar linhas específicas de fomento e investimentos na adequação, melhora da tecnologia ou para o desenvolvimento de novos produtos, bem como para a aquisição da “massa falida”; possibilitar e incentivar formas de comercialização dos produtos e serviços entre e extra-cooperativas e pelos poderes públicos; e estimular as organizações de cooperativas, entre outras, são medidas adotadas em diversos países onde a economia solidária cumpre importante papel na geração e no crescimento de seus respectivos Produtos Internos Brutos (PIBs).

Nesse sentido, torna-se necessário, se de fato houver intenções concretas de tornar a economia solidária brasileira uma alternativa de inclusão econômica e social, e para uma participação ativa do desenvolvimento do país, que se criem as condições necessárias para que as cooperativas e empresas autogestionárias se fortaleçam, gerem riquezas e distribuam os ganhos de forma justa, tornando realidade o sentido da solidariedade e de desenvolvimento econômico e social, por meio do trabalho e da participação.

3. A partir de cooperativas filiadas à União e Solidariedade das Cooperativas e Empreendimentos de Economia Social do Brasil (Unisol-Brasil), uma alternativa começa a tomar corpo em torno da geração do biodiesel. Integrando a Cooperativa de Reciclagem Cidade Limpa (Cooperlimpa), que coletará a matéria-prima em casas ou em cozinhas industriais, a Remoldela pode processar o biodiesel que, por sua vez, poderá ser utilizado pela Uniferco como combustível para a fundição de alumínio na manufatura de seus produtos. Além do custo compatível, o biodiesel apresenta uma queima mais eficaz e menor geração de resíduos da combustão.

POLÍTICAS PÚBLICAS DE ECONOMIA SOLIDÁRIA E GESTORES PÚBLICOS

Angela M. Schwengber*

Da Rede de Gestores de Políticas Públicas de Economia Solidária e da Diretoria de Trabalho e Renda de Santo André/SP

Incansáveis, continuamos acreditando na democracia como o regime político e social que possibilita o estabelecimento de um Estado republicano e de uma sociedade mais equitativa, justa e digna para todos e todas, apesar das desigualdades sociais historicamente enraizadas na nossa formação enquanto nação.

Pensadores brasileiros (ver Marilena Chauí, Maria Célia Paoli, Chico de Oliveira, entre outros) têm refletido com muita agudez sobre os obstáculos que temos encontrado na construção desse projeto democrático e republicano. Eles ressaltam pelo menos três aspectos que têm tornado quase inglória nossa luta: a base de nossa sociedade está assentada em relações autoritárias e de profundas desigualdades sociais, que mantêm quase intacta a cultura do mando e da obediência, da subordinação, do clientelismo, do favoritismo e de tantas outras variações desse mesmo tom. O segundo aspecto é que o Estado brasileiro é uma instituição privatizada pelas elites e funcional ao seu modelo de desenvolvimento, mantendo marginal e subjugada toda e qualquer lógica diferenciada e não aceitando que a questão da pobreza e da exclusão seja tratada mais do que com políticas compensatórias. Por fim, destacam aqueles pensadores que, embora tenhamos vivido um amplo período de organização e mobilização social e ainda tenhamos movimentos sociais importantes, passamos atualmente por um período de refluxo da força reivindicativa e mobilizadora e temos amplas camadas da população subjugadas à lógica da vida privada na busca por soluções para os problemas do desemprego, da miséria e da exclusão, como se estes não fossem problemas essencialmente públicos.

Esses são obstáculos à democracia porque ela, na sua gênese e manutenção, requer exatamente o inverso, ou seja: relações emancipadas de sujeitos que gozam de direitos e oportunidades iguais; um Estado publicizado e com controle social e, em especial, uma sociedade organizada que constrói esferas e espaços públicos efetivos de participação política e de negociação dos interesses coletivos variados presentes na sociedade.

A economia solidária e as políticas públicas de fomento a esse setor, no Brasil, não são um universo separado do restante da sociedade brasileira, da sua cultura política, do seu contexto socioeconômico, das suas conquistas e das suas contradições, da sua institucionalidade. Portanto, o seu espaço de realização não é idílico e seu universo não é especulativo.

Por serem parte dessa estrutura, ainda que como contraponto, e por serem recentes, a economia solidária e as políticas públicas em implantação para esse segmento assumem

* E-mail: rede_gestores@yahoo.com.br

características de um movimento de resistência e de construção do novo no âmago das contradições da nossa sociedade. Em virtude disso, não são experiências já consolidadas e plenamente elaboradas, antes são novas práticas que requerem muita atenção e cuidado por parte de todos os atores envolvidos, para que não massacremos o projeto para preservar determinadas práticas. Ou seja, estamos construindo o novo, o que, por outro lado, não nos permite (particularmente como gestores públicos) que tratemos as políticas públicas como experimentos e os seus beneficiados como cobaias. A dívida histórica que a sociedade brasileira tem com as camadas populares, em especial os mais pobres e excluídos, exige de todos nós um compromisso ético com processos e resultados efetivos.

As políticas públicas de economia solidária podem ser uma frente de luta importante na democratização e na construção de um Estado republicano no Brasil, assim como são as lutas pela reforma agrária, pela educação pública de qualidade e tantas outras importantes na nossa história antiga e recente.

Elas podem ser democratizadoras e de construção de um Estado republicano porque partem do reconhecimento de um novo ator social e político — o movimento da economia solidária — e porque devem inscrever, nas várias esferas do Estado, novos direitos, assim como a ampliação do alcance dos atuais para cidadãos e cidadãs que estavam excluídos de tais direitos. Ainda que muitas políticas sejam incipientes e descontinuadas, elas têm cumprido esse papel — ou têm potencial para isso — e ajudam a acumular forças nessa direção. E nós temos de lutar — em particular a sociedade organizada — para que essas políticas respondam cada vez melhor a tais perspectivas.

Elas também podem ser democratizadoras e republicanas porque precisam ir na contramão da privatização do “público” no Brasil. Precisam ir na contramão porque devem questionar a idéia do Estado mínimo e ausente das políticas sociais, da problemática social. Devem discutir porque requerem investimento social por parte do Estado, nos seus diferentes níveis, e investimentos que não são residuais ou compensatórios, mas focados em estratégias de desenvolvimento — infra-estrutura, financiamento, crédito, capacitação e formação, tecnologias, educação, garantia de mercado etc. Ou seja, buscam que o Estado cumpra com sua função — na tradição democrática — de ser o ente indutor da distribuição equitativa da riqueza e dos bens e do desenvolvimento com garantia dos princípios constitucionais para os vários e diversos segmentos e atendendo aos diferentes interesses sociais coletivos presentes na sociedade.

Elas podem ser democráticas também porque, para terem êxito, precisam ser realizadas em parceria com a sociedade organizada ou estimulando a organização das pessoas, dos cidadãos e cidadãs que — por serem pobres e excluídos — ficam submetidos historicamente à impotência da individualização do problema da pobreza e ao universo privado da busca de soluções — invariavelmente inviáveis, quando tratadas nesse universo, diante do poder sistêmico. As políticas públicas de economia solidária podem ser fomentadoras de espaços que voltem a publicizar a discussão em torno de questões políticas relevantes, que estavam naturalizadas como questões meramente técnicas ou fora de discussão.

Há outros aspectos, mas deixo para abordá-los em outra ocasião. Destaco apenas, ainda, a hipótese central desta minha reflexão: em que pesem todas as venturas e desventuras do nosso processo de democratização, os governos de corte democrático podem ser agentes efetivos de construção de um Estado republicano e no fortalecimento de uma cultura política democrática, não apenas no âmbito do Estado, mas também no seio da sociedade. E é

fundamental que a sociedade exija isso de seus gestores, para que eles não sejam mais um instrumento no gerenciamento privado e elitista do Estado.

Para tal, por certo, um perfil de políticas deve ser orientador das práticas. No que diz respeito à economia solidária, a Rede de Gestores sistematizou esse perfil, ou as diretrizes que até aqui nos orientam, na expectativa de contribuir para o debate, mas também para seguir aperfeiçoando. Como não cabe no espaço deste artigo, recomendo a leitura do livro editado pela Rede de Gestores em parceria com a Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares (ITCP) e com a Caixa Econômica Federal (CEF): *Diretrizes para as políticas públicas de economia solidária*.

AUTOGESTÃO E ECONOMIA SOLIDÁRIA: APOIO À RECUPERAÇÃO DE EMPRESAS PELOS TRABALHADORES EM AUTOGESTÃO

Dione Manetti

Da Secretaria Nacional de Economia Solidária do MTE

Durante toda a década de 1980, convivemos com a estagnação econômica e, ao final desse período, fomos premiados com a inserção do Brasil no mundo da globalização — privatizações, abertura do mercado para a concorrência externa, reorganização do setor produtivo nacional, fechamento de um número significativo de empresas do setor industrial e o conseqüente desemprego em massa. Essa nova realidade foi sentida por todos os brasileiros, desde aqueles que durante toda a vida garantiram sua sobrevivência por meio do trabalho formal até os que nunca haviam ingressado nele.

Sentiram também aqueles que tentavam organizar a resistência a esse modelo globalizador da pobreza e das desigualdades sociais. O refluxo dos movimentos sociais vivido na década de 1990 teve forte influência dessa conjuntura. Como se poderia esperar que um homem ou uma mulher, desempregados, pudessem pensar ou ter motivação para lutar por melhores condições de vida, se não conseguiam encontrar respostas para as suas próprias necessidades básicas? O movimento sindical sentiu profundamente essa realidade, pois a garantia do emprego passa a estar acima de outras questões relativas a manutenção e ampliação dos direitos dos trabalhadores e trabalhadoras. As filas de desempregados em busca de emprego são usadas como arma contra aqueles que ousam reivindicar melhores condições de trabalho.

Isso tudo promoveu uma mudança política e cultural em nosso país, introduzindo novos entendimentos sobre as possíveis alternativas para o enfrentamento da crise e constituindo e fortalecendo novas frentes de luta como, por exemplo, os temas relativos à questão de gênero, raça e etnia, a luta pela moradia, as questões ambientais, além de outras.

A Economia Solidária, que surgiu na década de 1980 vinculada principalmente a setores da igreja católica, assume, nesse contexto, especial importância pela sua capacidade de responder a uma das principais questões de todas essas lutas, que é a geração de trabalho e renda, sem o que a conquista de condições mais dignas de vida não poderia ser alcançada.

É a partir da economia solidária que surgem numerosas e importantes experiências de autogestão no Brasil. Aglutinam-se na economia solidária homens e mulheres que buscam conquistar condições mais dignas de vida. É na economia solidária que começam a se apresentar novas concepções e paradigmas de organização econômica e social para a nossa sociedade. Com esse tema se reafirmam as convicções sobre a necessária democratização da economia e o entendimento de que isso só poderá ocorrer com a efetiva participação dos trabalhadores.

A economia solidária tem sido um ambiente fértil em experiências de organização coletiva, que se iniciam no âmbito das atividades laborais e se estendem, gradativamente,

para outros ambientes da vida em sociedade. São iniciativas que surgem, em um primeiro momento, da necessidade das pessoas em garantir sua sobrevivência diária, mas aos poucos produzem uma importante transformação cultural nas relações entre os trabalhadores que vivem essas experiências.

A economia solidária é bastante diversa, seja em setores e ramos de produção ou mesmo no que tange à dimensão econômica de seus empreendimentos. É muito forte na economia solidária a presença dos pequenos grupos de produção, muitos dos quais funcionam na informalidade em função dos modestos resultados econômicos, o que logicamente dificulta a sua constituição legal.

Os grupos com essas características surgem, na sua maioria, de iniciativas de caráter popular. Trabalhadores desempregados que decidem montar seu próprio negócio; comunidades que se reúnem para organizar grupos de produção; grupos de produção familiar; e tantos outros que surgem diariamente como forma de enfrentar as mazelas produzidas pela desigualdade social em nosso país.

A economia solidária também possui na sua base muitas experiências de empreendimentos economicamente mais estruturados. A grande maioria deles é composta das chamadas empresas recuperadas, que nascem de crises ou fechamento de empresas capitalistas e, a partir da organização coletiva de seus trabalhadores, são refundadas sob a égide da autogestão.

Esses empreendimentos surgiram com força no Brasil, principalmente a partir do início da década de 1990, e rapidamente tornaram-se referência na luta pela garantia do trabalho. Aliados ao movimento sindical, os trabalhadores dessas empresas, para além de reivindicarem receber seus direitos não-pagos, fato que caracteriza as empresas em crise, incluem na sua pauta a luta pela manutenção dos postos de trabalho.

Esses empreendimentos foram se constituindo e funcionando durante toda a última década, de forma heróica, sem contar com o apoio do Estado, salvo raras exceções, como, por exemplo, os programas de economia solidária de alguns poucos governos estaduais e municipais.

Sem o apoio do Estado, a viabilização desses empreendimentos tornava-se mais difícil ainda. Como são empreendimentos novos, embora utilizando estruturas de produção já existentes, têm difícil acesso às linhas de financiamento disponibilizadas pelos agentes financeiros, seja pela falta de histórico na atividade econômica dos novos empreendimentos ou mesmo pela ausência, na maioria das vezes, de garantias reais que assegurem o retorno financeiro para o financiador, diminuindo assim o risco da operação. A ausência de financiamento é um dos maiores entraves para a constituição e consolidação desses empreendimentos porque impede novos investimentos e a disponibilização de recursos para capital de giro. Isso dificulta a capitalização do empreendimento e, conseqüentemente, interfere na sua capacidade de sobrevivência no mercado. Além disso, sem os recursos necessários, fica mais difícil a participação dos trabalhadores nos leilões que aos poucos vão levando embora o patrimônio da antiga empresa, sem o qual o novo empreendimento tende também a sucumbir.

Além do financiamento, a capacitação técnico-gerencial para o trabalho coletivo é de fundamental importância. Fazem parte desses empreendimentos trabalhadores que foram formados em uma cultura que nos ensina a ser patrão ou empregado, a mandar ou ser mandado; que nunca tiveram a oportunidade de conhecer a integralidade do processo produtivo das empresas nas quais trabalhavam; que, na maioria das vezes, não têm conhecimen-

to das relações da empresa com os seus clientes ou com o mercado. Essa realidade exige um intenso e permanente processo de formação, no qual os trabalhadores precisam estar dispostos a se integrarem.

Dada essa realidade, o acompanhamento e a assessoria técnica são fundamentais durante o início das atividades produtivas do empreendimento. Muitas são as questões de ordem jurídica, administrativa e/ou financeira que se apresentam e que exigem ações complexas, por isso a importância da disponibilização de um suporte técnico que nem sempre está ao alcance dos empreendimentos.

Compreendendo a importância econômica e social desses empreendimentos, o Governo do Presidente Lula decidiu criar no âmbito do Programa Economia Solidária em Desenvolvimento, coordenado pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), por meio da Secretaria Nacional de Economia Solidária (Senaes), a “Ação de Apoio à Recuperação de Empresas pelos Trabalhadores em Autogestão”, que visa contribuir para a consolidação da Economia Solidária no Brasil e para a inclusão e organização produtiva autogestionária dos trabalhadores de empresas recuperadas ou em crise.

Com essa ação serão atendidas empresas em situação de crise jurídica e financeira em eminência de encerrarem suas atividades produtivas, nas quais os trabalhadores possam se interessar em organizar-se para recuperá-las, além daquelas que já se encontram em processo de recuperação.

Serão realizados capacitações, oficinas temáticas, seminários, estágios cooperativos e outras atividades com vistas a fortalecer a organização coletiva dos empreendimentos bem como seu processo de gestão. Estão previstos também a elaboração de estudos de cadeias produtivas, a elaboração de projetos de viabilidade econômica e de projetos de financiamento, peças fundamentais para a construção da sustentabilidade econômica dos empreendimentos.

Para essa primeira etapa da ação está previsto o atendimento de 139 empreendimentos, que devem beneficiar diretamente cerca de 10.575 trabalhadores.

Na execução dessa ação a Senaes estabeleceu parceria com duas entidades nacionais que têm reconhecido trabalho com empreendimentos em processo de recuperação, que são a Associação Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Autogestão (Anteag) e a União e Solidariedade das Cooperativas e Empreendimentos de Economia Social do Brasil (Unisol-Brasil).

Em parceria com essas entidades, como resultado do trabalho a ser desenvolvido, pretendemos estimular a ampliação da produção e comercialização dos empreendimentos solidários e autogestionários no Brasil; ampliar o número de empreendimentos solidários e autogestionários consolidados; ampliar o faturamento desses empreendimentos; ampliar a renda média real dos trabalhadores das empresas apoiadas; fomentar a organização em rede desses empreendimentos; e divulgar e fortalecer, por meio dos resultados obtidos, a economia solidária e a ação do MTE/Senaes.

Por último vale destacar que essa política resulta de um importante processo de discussão do governo com os setores sociais que atuam nesse campo; representa um importante avanço no necessário reconhecimento por parte do Estado de um setor que cresce como alternativa real a esse modelo de organização do trabalho e da economia, gerador da pobreza e das desigualdades sociais. Significa um passo importante rumo à democratização das ferra-

mentas públicas do Estado, para que estas definitivamente respondam às necessidades do conjunto do povo brasileiro; e reforça um setor da economia solidária que é de fundamental importância para o avanço e consolidação da mesma.

A economia solidária está crescendo e avançando no Brasil. No governo federal a economia solidária contagiou os vários órgãos da sua estrutura e está presente nas políticas de vários ministérios. Essa ação representa uma ponta importante de uma política muito mais ampla que oxigena e fortalece a economia solidária do Brasil.

ANÁLISE DO MERCADO DE TRABALHO

ANÁLISE DO MERCADO DE TRABALHO

Apesar de o mercado de trabalho ter criado praticamente o mesmo número de empregos no primeiro semestre de 2005 ante o mesmo período de 2004, existem diversos aspectos dos principais indicadores agregados que merecem ser avaliados com maior atenção, como a diminuição da velocidade de geração de novas vagas quando analisados tanto os respectivos segundos trimestres, como, principalmente, os meses de julho desses dois anos.

Mesmo considerando esse arrefecimento da contratação líquida, especialmente no mês de julho — início do segundo semestre — ainda se percebe a continuação do crescimento de empregos formais em velocidade acima dos informais, caracterizando, assim, geração de empregos de maior qualidade ante o que ocorreu no mesmo período de 2004. Somado a isso, outro aspecto positivo do mercado de trabalho é a menor taxa de desemprego registrada em todos os meses deste ano, quando comparada aos mesmos meses do ano anterior.

Os rendimentos reais, que passaram ao longo de todo primeiro semestre de 2005 registrando perda de fôlego em suas taxas de variação anuais até junho, voltaram a apresentar forte crescimento mensal em julho, quebrando, assim, uma tendência que apontava para um novo período de deterioração desse indicador.

OCUPAÇÃO

Ao analisar cuidadosamente a evolução da ocupação, apesar de o primeiro semestre de 2005 ter se encerrado com uma criação líquida de empregos praticamente idêntica à observada no mesmo período de 2004, houve, nos meses de junho e julho últimos, um claro arrefecimento na evolução desse indicador: após os 242 mil novos empregos registrados em maio, os meses de junho e julho apresentaram criação de 10 mil e perda de 18 mil vagas, respectivamente. De fato, esse menor crescimento da ocupação fica bem claro quando se compara o que ocorreu este ano com o verificado nos mesmos meses de 2004, quando houve a criação de 83 mil vagas em junho e de 184 mil em julho. Dessa forma, reduziu-se a diferença entre as curvas anuais de evolução da ocupação, como aponta o Gráfico 1, tendo — no acumulado em 12 meses — caído de 647 mil novas vagas em junho para 445 mil em julho, marcando o menor fluxo em 12 meses desde março de 2004 (Gráfico 2). Essa queda fez com que a variação percentual anual da ocupação também baixasse de 3,4% em junho para 2,3% no mês seguinte.

Quanto à evolução da ocupação por região metropolitana não há qualquer padrão estabelecido de crescimento. Em especial, o Rio de Janeiro foi a região que mostrou a maior diferença na criação de vagas, ao comparar o acumulado de 2005 com o de 2004. Enquanto no ano passado, até o mês de julho, essa região foi responsável pela geração líquida de 162 mil empregos, no mesmo período de 2005, apenas 10 mil vagas foram abertas, fazendo com que a variação anual da ocupação do Rio de Janeiro, que estava em 1% em julho de 2004, passasse para -0,1% em julho deste ano. A região metropolitana de Belo Horizonte foi a segunda maior em termos de diferença de desempenho na comparação dos acumulados dos dois anos: em 2004, 48 mil vagas foram abertas nessa região, enquanto neste ano apenas 5 mil empregos foram criados.

GRÁFICO 1
PME/IBGE: NÍVEL DE OCUPAÇÃO
 [em mil]

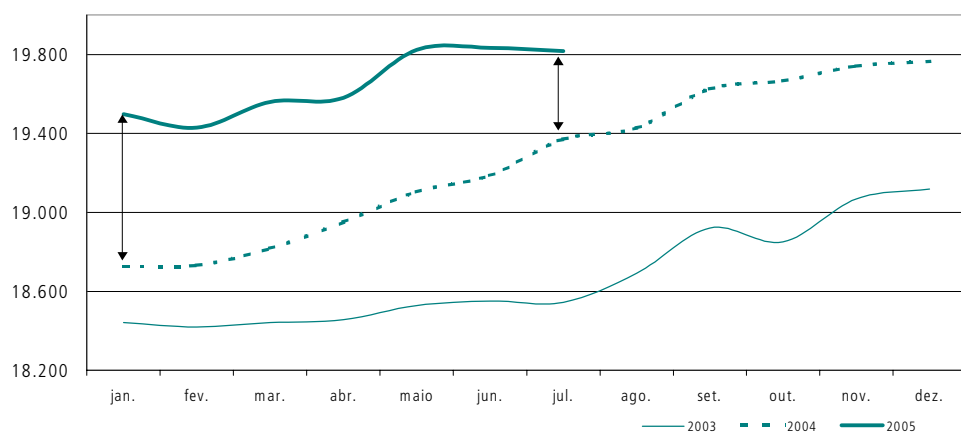
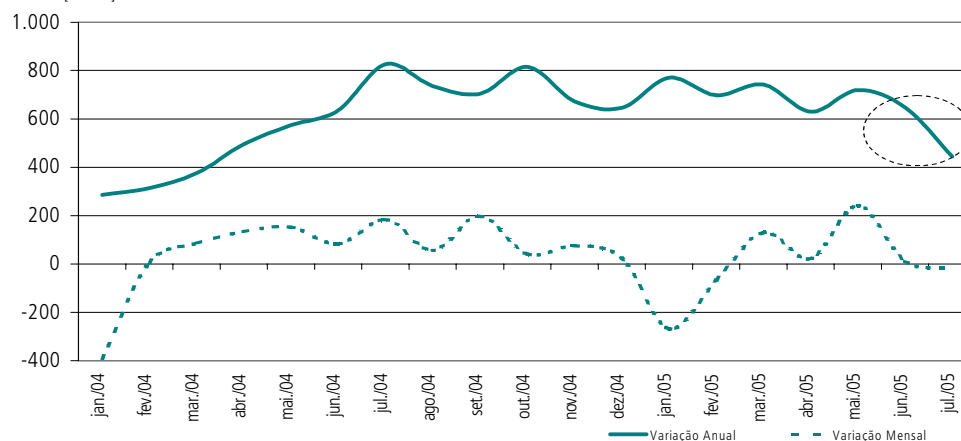


GRÁFICO 2
PME/IBGE: VARIAÇÃO ABSOLUTA DA OCUPAÇÃO
 [em mil]



Apesar de mostrar menor crescimento de empregos em 2005, até julho, São Paulo registrou um saldo líquido de criação de vagas (26 mil) no primeiro semestre deste ano, que se compara positivamente com a queda de 28 mil havida no mesmo período de 2004. Todavia, o fraco desempenho de crescimento da ocupação em julho último (24 mil) — ante a criação de 89 mil em julho do ano passado — fez com que fosse registrado, no acumulado de 2005, uma geração líquida de empregos abaixo da observada no mesmo período de 2004.

As regiões de Recife e Salvador registraram comportamentos muito similares, porém em direções opostas, na comparação entre os acumulados de 2004 e 2005, até julho. A primeira região perdeu 21 mil vagas tanto em 2004 quanto em 2005, enquanto a segunda ganhou mais 7 mil vagas também nos dois períodos. A região metropolitana de Porto Alegre foi a única onde, no acumulado deste ano, o fluxo de novos empregos foi superior ao do mesmo período do ano passado, marcando uma diferença de 5 mil novas ocupações.

A ocupação por setor de atividade também demonstrou, ao longo de 2005, até julho, um comportamento bastante distinto do ocorrido no mesmo período de 2004. Os setores

TABELA 1
PME/IBGE: VARIACÃO DA OCUPAÇÃO POR REGIÃO METROPOLITANA
 (em %)

Períodos	Rio de Janeiro		São Paulo		Porto Alegre		Belo Horizonte		Recife		Salvador		Total	
	Período	Período Ano	Período	Período Ano	Período	Período Ano	Período	Período Ano	Período	Período Ano	Período	Período Ano	Período	Período Ano
	Anterior	Anterior	Anterior	Anterior	Anterior	Anterior	Anterior	Anterior	Anterior	Anterior	Anterior	Anterior	Anterior	Anterior
1º Trim. 2004	-0,6	0,7	-1,4	2,8	-2,3	0,9	-1,5	3,5	-2,4	-1,3	-1,5	0,9	-1,3	1,8
2º Trim. 2004	1,8	1,7	1,8	4,4	1,3	1,7	2,5	4,0	1,5	1,9	0,7	1,6	1,7	3,1
Jul./2004	1,0	2,8	1,1	5,5	0,6	4,0	0,5	7,0	0,6	0,6	1,3	4,6	1,0	4,5
1º Trim. 2005	-0,3	3,0	-0,6	5,0	-2,6	2,5	-3,1	2,9	-2,6	1,5	-1,3	6,1	-1,2	3,9
2º Trim. 2005	-0,3	0,9	1,5	4,8	3,1	4,4	3,6	4,0	1,5	1,6	-0,1	5,2	1,3	3,5
Jul./2005	-0,1	0,0	0,3	3,3	-0,2	3,5	-1,6	2,0	-0,9	1,5	0,8	4,5	-0,1	2,3

de administração pública¹ e de serviços domésticos foram os únicos que registraram criação líquida de vagas no acumulado de 2005. Desses dois setores, administração pública gerou 141 mil empregos de janeiro a julho de 2005 e 160 mil no mesmo período de 2004. Apenas o setor de serviços domésticos criou mais empregos (94 mil) no acumulado deste ano que no anterior (64 mil), sendo ainda o setor que está crescendo mais fortemente — variação percentual anual de dois dígitos e em aceleração por quatro meses consecutivos. O setor de comércio, apesar de ter perdido 28 mil vagas até julho último, extinguiu menos empregos neste ano que de janeiro a julho de 2004 (quando 151 mil postos foram eliminados).

Por outro lado, a construção civil sofreu maior perda da ocupação no acumulado deste ano (-118 mil) do que no ano anterior (-83 mil). Só no mês de julho de 2005 esse setor extinguiu mais de 64 mil empregos, ante a perda de 26 mil ocupações no mesmo mês do ano passado. Outro setor que demonstra pior desempenho de criação de vagas em 2005 é a indústria de transformação: enquanto até julho do ano passado haviam sido criados quase 105 mil empregos, este ano pouco mais de mil vagas foram extintas. O mês de julho, em especial, marcou o setor pela perda de quase 40 mil vagas, um contraste altamente significativo com o ocorrido em 2004, nesse mesmo mês (+63 mil).

Considerando ainda o emprego industrial, os dados de janeiro a junho de 2005 da Pesquisa Industrial Mensal de Emprego e Salário (Pimes) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) apresentam quatro meses de redução da ocupação. Em termos de sua movimentação, apenas ao longo do segundo trimestre, depois de uma variação mensal positiva em abril (0,6%), em vez de continuar na mesma direção, o que seria de se esperar dadas as suas características sazonais, esse indicador ficou estável em maio e caiu 0,6% em junho, indicando evolução similar à apresentada pela Pesquisa Mensal de Emprego (PME). Já no fluxo acumulado em 12 meses, depois de uma aceleração contínua desde março de 2004, há praticamente uma estabilidade nos últimos três meses (abril/maio/junho) em suas taxas de variação anual.

Analisando a ocupação pelos diferentes vínculos do trabalho, ainda permanece o movimento de crescimento anual de empregos formais em velocidade acima dos informais. Considerando apenas o setor privado, os empregos com carteira crescem mais rapidamente que os sem carteira há seis meses consecutivos. Porém, depois de crescer de forma acelerada desde fevereiro (sua variação anual atingiu 7,1% em maio, a maior taxa de crescimento da série da nova PME), a variação dos empregos com carteira perdeu um pouco de fôlego nos meses de junho (passando para 6,6% em 12 meses) e julho (5,5%). Paralelamente, os empregos informais, que vinham apresentando desaceleração de crescimento anual desde fevereiro deste ano, permaneceram estáveis por dois meses seguidos.

Esse movimento levou, no setor privado, à continuação do crescimento do grau de formalidade, o que não ocorre quando é incorporado na análise o contingente de trabalhadores por conta própria, cujo número cresceu em junho (único mês de alta nos sete primeiros meses de 2005), e o setor público, em função da queda, no mesmo mês, de 40 mil postos de trabalho no contingente de militares e trabalhadores sob o Regime Jurídico Único (RJU). Com isso, em junho houve um recuo no processo de elevação do grau de formalidade do mercado de trabalho quando todos os setores são levados em conta, como pode ser visto no Gráfico 4, que considera o setor privado, o governo, os trabalhadores domésticos e aque-

1. Inclui também saúde, educação, seguridade social e defesa e serviços sociais.

TABELA 2

PMÉ/IBGE: VARIACÃO DA OCUPAÇÃO POR SETOR DE ATIVIDADE

(em %)

Períodos	Indústria		Construção Civil		Comércio		Serviços a Empresas		Administração Pública		Serviços Domésticos		Total	
	Período Anterior	Período Ano	Período Anterior	Período Ano	Período Anterior	Período Ano	Período Anterior	Período Ano	Período Anterior	Período Ano	Período Anterior	Período Ano	Período Anterior	Período Ano
1º Trim. 2004	-1,4	1,2	3,3	0,9	-1,0	0,7	-2,1	3,6	-2,9	1,5	0,5	4,5	-1,2	1,8
2º Trim. 2004	3,0	2,5	-4,5	-3,1	0,3	3,3	4,2	4,8	3,6	4,2	3,7	3,8	-1,1	3,1
Jul/2004	1,9	5,7	-1,9	-3,7	-0,6	3,2	1,2	8,8	1,3	6,7	0,6	4,4	0,9	4,8
1º Trim. 2005	-1,4	5,5	-2,3	-0,6	0,7	2,1	-1,2	7,7	0,4	2,7	-1,4	9,0	-1,1	4,0
2º Trim. 2005	0,5	2,9	0,8	4,8	0,0	1,8	-1,4	1,9	4,4	3,5	5,7	11,0	1,3	3,6
Jul/2005	-1,1	1,5	-4,5	2,5	1,4	2,2	1,5	0,0	-1,4	-0,6	1,6	13,0	-0,1	2,3

GRÁFICO 3

PME/IBGE: EVOLUÇÃO DA OCUPAÇÃO SEGUNDO VÍNCULOS DO TRABALHO — SETOR PRIVADO E TRABALHADORES POR CONTA PRÓPRIA

[variação em 12 meses (%)]

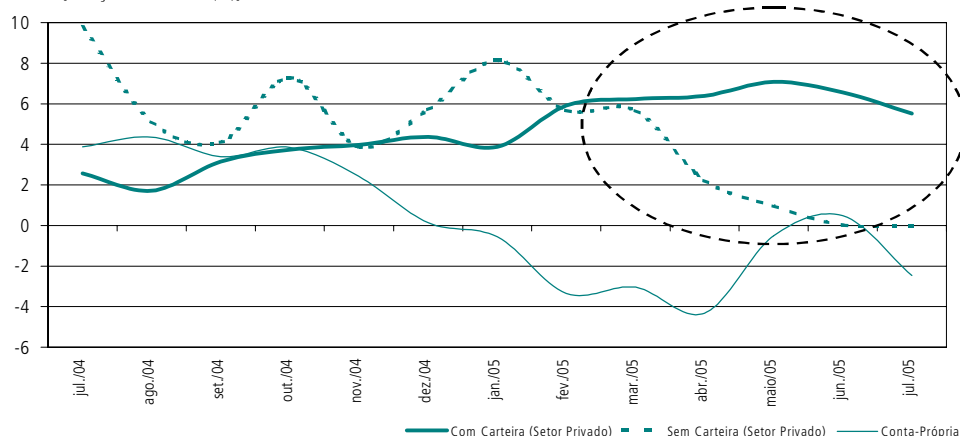


TABELA 3

PME/IBGE: VARIAÇÃO ABSOLUTA DA OCUPAÇÃO POR VÍNCULOS DO TRABALHO

[em mil]

Períodos	Com Carteira	Sem Carteira	RJU	Conta-Própria	Total ^a
1º Trim. 2004	-48	-192	-45	42	-302
2º Trim. 2004	141	226	52	-155	370
Jul./2004	17	20	61	103	184
1º Trim. 2005	126	-258	6	-84	-205
2º Trim. 2005	181	127	-23	-17	274
Jul./2005	-52	7	37	-11	-18

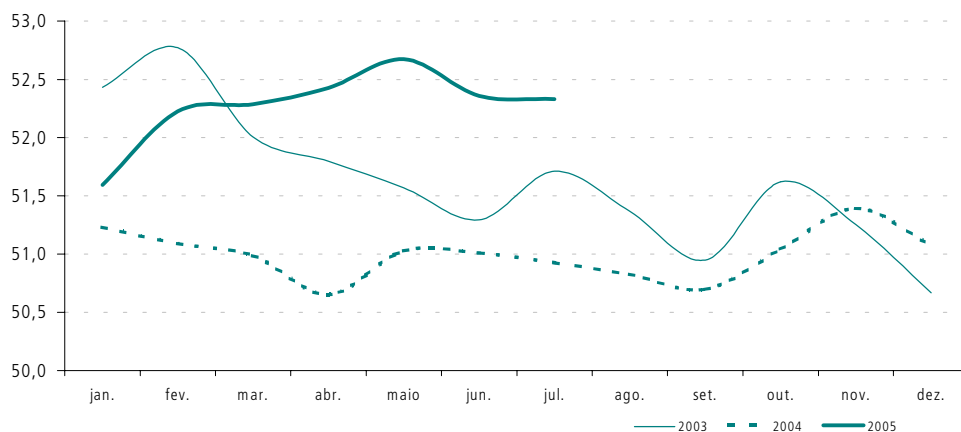
^a Nível de ocupação contando com trabalhadores não-remunerados e empregadores.

les por conta própria. O grau de formalidade,² que havia crescido de 51,6% para 52,7% no período de janeiro a maio deste ano, sofreu em junho uma leve queda (para 52,4%), mantendo-se praticamente estável em julho.

Ao considerar os dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged) do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), enquanto no primeiro trimestre de 2005 foram criados 292 mil postos de trabalho protegidos, ante a criação líquida de 347 mil no mesmo período de 2004, houve crescimento da ocupação formal em número similar nos segundos trimestres dos respectivos anos — 687 mil em 2004 e 674 mil em 2005. Entretanto, dado o pior desempenho na evolução da geração de empregos no início deste ano e também, posteriormente, em julho (quase a metade do observado no mesmo mês de 2004), o número acumulado de empregos formais no ano está em nível abaixo do verificado (1,08 milhão) no mesmo período de 2004 (1,24 milhão). Já no acumulado em 12 meses findos em julho, o número de novos empregos protegidos está em 1,37 milhão, o que, mesmo representando desaceleração pelo terceiro mês consecutivo, ainda se mostra acima do fluxo registrado no mesmo período de 2004 (1,28 milhão).

2. É conceituada aqui como grau de formalidade do mercado de trabalho a soma dos trabalhadores com carteira assinada, militares e RJU (estatutários), dividida pelo total da ocupação.

GRÁFICO 4
PME/IBGE: GRAU DE FORMALIDADE



De volta à análise dos dados da PME, agora com o foco nas características do trabalhador, a participação dos homens no contingente de ocupados caiu de 56,6% em janeiro deste ano para 56% em julho. Tal movimento demonstra claramente a continuidade da tendência de queda dessa participação, já que em janeiro de 2004 os homens representavam 57,1% do total dos ocupados.

Em relação à ocupação desagregada por grupos de idade, há uma notável diferença na evolução da mesma na comparação entre os acumulados de 2005 e 2004. Em 2004, apenas o contingente com idade de 10 a 14 anos tinha perdido vagas (37 mil), em termos líquidos. Já no mesmo período de 2005, outros contingentes passaram a sentir também a perda líquida de ocupações. O grupo de 10 a 14 anos de idade teve, porém, um número menor de perda líquida de vagas (6 mil), enquanto o contingente de 15 a 17 anos, que ganhou 31 mil vagas no período de janeiro a julho de 2004, passou a perder 66 mil no mesmo período de 2005. Enquanto isso, o grupo com 18 a 24 anos de idade sofreu uma queda de 147 mil empregos de janeiro a julho de 2005, ante o ganho de 5 mil no mesmo período de 2004.

Assim, no acumulado de 2005, apenas a expansão dos contingentes de pessoas com 25 a 49 anos e de 50 anos ou mais de idade continuou a ocorrer. Porém, o grupo de pessoas com 25 a 49 anos de idade foi o que teve o desempenho mais positivo em 2005 (+164 mil pessoas) diante do mesmo período de 2004 (+13 mil).

Outra desagregação que vem revelando aspectos importantes do mercado de trabalho é a evolução da ocupação segundo os diferentes graus de escolaridade. A primeira característica relevante da distinta evolução dessa desagregação da ocupação é notada quando se analisa a variação do contingente de ocupados sem instrução e com até um ano de estudo. Enquanto uma parcela de 10 mil pessoas desse contingente ainda conseguiu ser absorvida pelo mercado de trabalho de janeiro a julho de 2004, no acumulado de 2005 houve uma queda líquida de 53 mil ocupações.

Isso demonstra a crescente dificuldade das pessoas sem ou com pouca instrução de arrumarem emprego, dada a maior competição por uma vaga de trabalho. Por outro lado, as pessoas que possuem maior grau de escolaridade são, cada vez mais, as que mais se beneficiam com o crescimento da ocupação, haja vista o maior número relativo de entrantes desse contingente no mercado de trabalho no total da ocupação, comparando-se o acumulado deste ano e o de 2004, até julho.

TABELA 4
PME/IBGE: VARIAÇÃO DA OCUPAÇÃO POR ESCOLARIDADE

Períodos	Variação	Sem Instrução e menos de 1 Ano	1 a 3 Anos	4 a 7 Anos	8 a 10 Anos	11 Anos ou mais	Total ^a
Acumulado/2004	Absoluta (Mil)	10	-92	-84	-3	411	242
	Percentual	10,0	-7,5	-1,8	-0,1	4,6	1,3
Acumulado/2005	Absoluta (Mil)	-53	-60	-91	-54	297	39
	Percentual	-10,1	-5,2	-2,0	-1,5	3,1	0,2

^a A diferença no total da variação da ocupação se dá pela existência de *missing*.

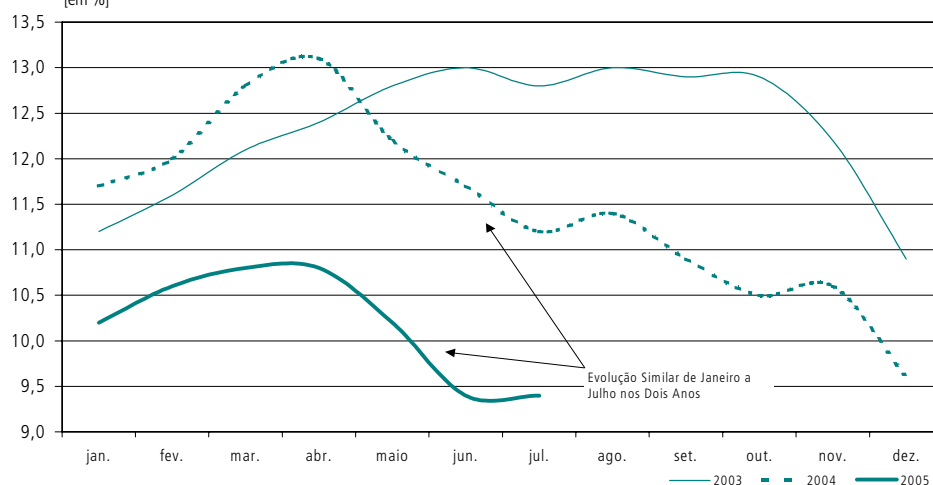
Ao analisar os movimentos da ocupação, tanto por escolaridade quanto pelos grupos de idade, percebe-se, claramente, o aumento da competição por uma vaga, pois, com a desaceleração do mercado de trabalho este ano, os que mais foram beneficiados com a abertura de vagas são as pessoas que têm maior grau de escolaridade e aquelas que, *grosso modo*, têm mais tempo de experiência de trabalho,³ ou seja, as pessoas que têm mais qualificação.

DESEMPREGO

Um fator bastante positivo no mercado de trabalho tem sido a evolução da taxa de desemprego que permaneceu ao longo de 2005 em patamares bem inferiores aos registrados nos mesmos meses de 2004, alcançando em junho último o menor patamar da nova PME (9,4%) e ficando estável em julho. A taxa de desemprego média de janeiro a julho de 2005 foi de 10,2%, enquanto no mesmo período de 2004 essa média ficou em 12,1%. Não obstante essa evolução positiva, é importante monitorar os próximos movimentos da taxa de desemprego no segundo semestre deste ano, pois, ao se analisarem as curvas da taxa de desemprego nos sete primeiros meses de 2004 e 2005, delineadas no Gráfico 5, percebe-se que a evolução das mesmas, desconsiderando-se as diferenças de nível, é bastante similar. Existem dúvidas, porém, quanto à continuidade desse padrão de comportamento no futuro próximo.

De fato, uma das características do mercado de trabalho nos últimos dois meses foi a relativa estagnação havida na demanda por mão-de-obra. Nesse contexto, a queda da taxa de

GRÁFICO 5
PME/IBGE: TAXA DE DESEMPREGO
 [em %]



3. Conjectura-se aqui como mais tempo de experiência de trabalho a maior idade das pessoas.

desemprego se deu, em grande parte, em função da saída de pessoas da População Economicamente Ativa (PEA), com a queda da taxa de participação (Gráfico 6) contribuindo — de maneira decisiva — para a redução ocorrida no indicador de desocupação.

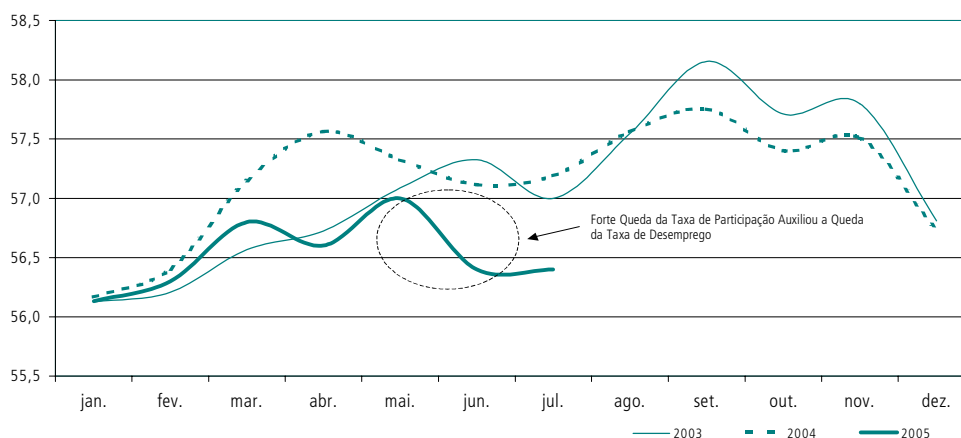
Nos meses de junho e julho de 2005 a PEA sofreu perda de 188 mil pessoas, movimento inesperado e desempenho muito inferior à entrada de 53 mil pessoas nos mesmos meses de 2004. Uma possível hipótese para o menor dinamismo da PEA em 2005 é a própria melhoria das condições de emprego e remuneração, observada de 2004 para 2005, que operou no sentido de atenuar o impulso de membros secundários das famílias a também procurarem o mercado de trabalho. Com a saída de pessoas da PEA nos dois últimos meses, a variação em 12 meses desse contingente caiu para 0,3% em julho, apresentando a menor variação da série histórica da nova PME, bem inferior aos 2,6% anuais do mesmo mês de 2004.

Ao longo de 2003 e início de 2004, esse fato ocorreu no sentido oposto, quando a deterioração acentuada dos rendimentos e a dificuldade para se arrumar um emprego foram os fatores mais plausíveis para explicar o forte crescimento da PEA no período. Em relação aos próximos movimentos da PEA, e considerando o baixo patamar atual da taxa de partici-

TABELA 5
PME/IBGE: PIA, PEA E OCUPADOS — TAXAS DE VARIAÇÃO EM 12 MESES
[em %]

Período	PIA	PEA	Ocupados				
			Total	Empregados do Setor Público	Empregados do Setor Privado		Conta-Própria
					Com Carteira	Sem Carteira	
Jan./2004	2,0	2,1	1,5	-2,8	-0,4	2,9	9,3
Fev./2004	1,8	2,2	1,7	0,1	-1,7	4,9	8,9
Mar./2004	1,8	2,8	2,0	0,6	0,4	0,8	10,3
Abr./2004	1,9	3,4	2,7	-0,5	0,9	4,9	6,9
Mai./2004	1,9	2,4	3,1	2,3	2,0	6,3	4,0
Jun./2004	2,3	2,0	3,4	1,5	3,4	8,8	2,1
Jul./2004	2,3	2,6	4,5	5,9	2,6	9,8	3,9
Ago./2004	1,9	2,0	3,9	7,7	1,7	5,1	4,4
Set./2004	2,0	1,3	3,7	2,6	3,2	4,1	3,4
Out./2004	2,0	1,5	4,3	1,0	3,7	7,3	3,9
Nov./2004	2,3	1,8	3,5	0,6	4,0	3,9	2,4
Dez./2004	2,1	1,9	3,4	0,3	4,4	5,7	0,1
Jan./2005	2,4	2,4	4,1	3,7	3,9	8,1	-0,6
Fev./2005	2,3	2,1	3,7	3,2	5,9	5,7	-3,3
Mar./2005	2,3	1,7	3,9	5,1	6,2	5,7	-3,0
Abr./2005	2,3	0,7	3,3	5,0	6,4	2,2	-4,3
Mai./2005	2,0	1,4	3,8	2,7	7,1	1,0	-0,5
Jun./2005	1,9	0,7	3,4	1,4	6,6	0,0	0,5
Jul./2005	1,8	0,3	2,3	-0,8	5,5	0,0	-2,5

GRÁFICO 6
PME/IBGE: TAXAS DE PARTICIPAÇÃO
[em %]



pação, é possível que haja nos próximos meses um número considerável de pessoas voltando a buscar o mercado de trabalho, dificultando a continuidade da queda da taxa de desemprego no mesmo ritmo dos últimos meses.

RENDIMENTOS

A recomposição dos rendimentos médios reais habitualmente recebidos vinha ao longo do primeiro semestre de 2005 perdendo fôlego, até atingir novamente uma variação anual negativa (-0,3%), fato que não ocorria desde agosto de 2004. Entretanto, houve uma quebra dessa tendência, em função do crescimento mensal de 1,5% e 2,5% nos meses de junho e julho deste ano, respectivamente, o que trouxe a variação anual novamente para o terreno positivo (1,6%). Assim, os rendimentos reais atingiram, em julho, o seu maior nível (R\$ 968,30) desde fevereiro de 2003.

A evolução favorável da inflação tem sido, sem sombra de dúvida, um grande fator a influenciar os movimentos dos rendimentos reais. Mas, por outro lado, percebe-se a existência de outro movimento que, de certa forma, tem dificultado um maior crescimento dos

GRÁFICO 7
PME/IBGE: RENDIMENTOS REAIS HABITUALMENTE RECEBIDOS
[em R\$ de julho de 2005]

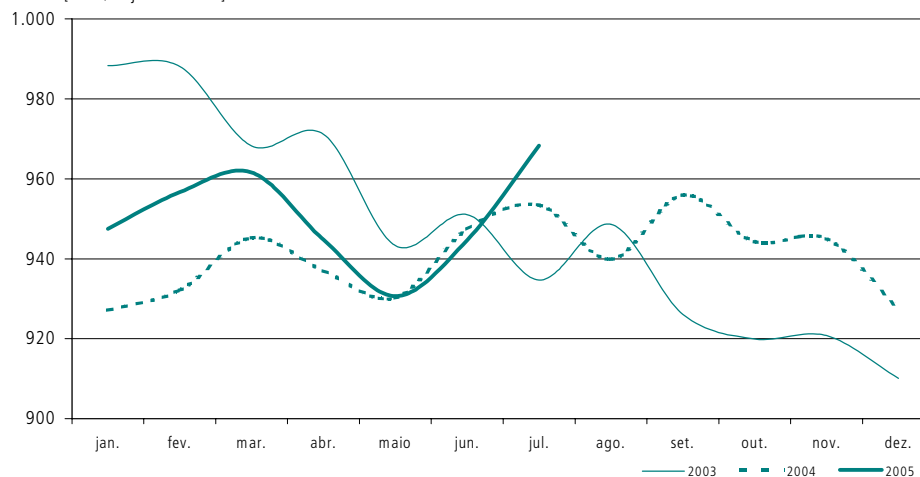


TABELA 6
CAGED/MTE: MOVIMENTAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA

Salários Mínimos	Admitidos	Desligados	Saldo	Salários Mínimos	Admitidos	Desligados	Saldo
Até 0,5	52.317	39.385	12.932	5,01 a 7,0	188.923	254.787	-65.864,0
0,51 a 1,0	858.181	645.945	212.236	7,01 a 10,0	117.236	158.272	-41.036,0
1,01 a 1,5	4.804.791	3.863.632	941.159	10,01 a 15,0	63.852	90.533	-26.681,0
1,51 a 2,0	2.876.801	2.482.201	394.600	15,01 a 20,0	26.078	35.869	-9.791,0
2,01 a 3,0	2.079.174	2.026.158	53.016	Mais de 20,0	29.408	49.088	-19.680,0
3,01 a 4,0	556.013	594.426	-38.413,0	Ignorado	70.767	61.076	9.691
4,01 a 5,0	231.119	282.925	-51.806,0	Total	11.954.660	10.584.297	1.370.363

rendimentos médios reais, com a contratação de pessoas, em sua grande maioria, com salários abaixo da média, apesar dos níveis crescentes de escolaridade que exibem.

Isso tem ocorrido dada a maior seletividade do mercado de trabalho, em que as instituições que procuram contratar mão-de-obra acabam por escolher pessoas com mais escolaridade do que inicialmente demandavam, dada a grande quantidade de candidatos. Para demonstrar tal comportamento, foram usados os dados do Caged relativos às contratações líquidas com rendimentos em salários mínimos (SMs). Conforme mostra a Tabela 6, somente tem havido contratação líquida, nos últimos 12 meses terminados em julho, para empregos formais com remuneração de 1 a 3 SMs, não havendo qualquer criação líquida de vagas com remuneração acima de 3 SMs.

Ao analisar o comportamento dos rendimentos reais habituais pelos diferentes setores e posições na ocupação, nota-se, também, um movimento distinto entre eles. Os rendimentos dos trabalhadores do setor privado com carteira, o qual tem absorvido número crescente de mão-de-obra, registraram taxas negativas anuais em todos os meses de 2005 — a explicação para isso novamente pode ser dada pela grande concorrência existente no mercado de trabalho, como dito anteriormente.

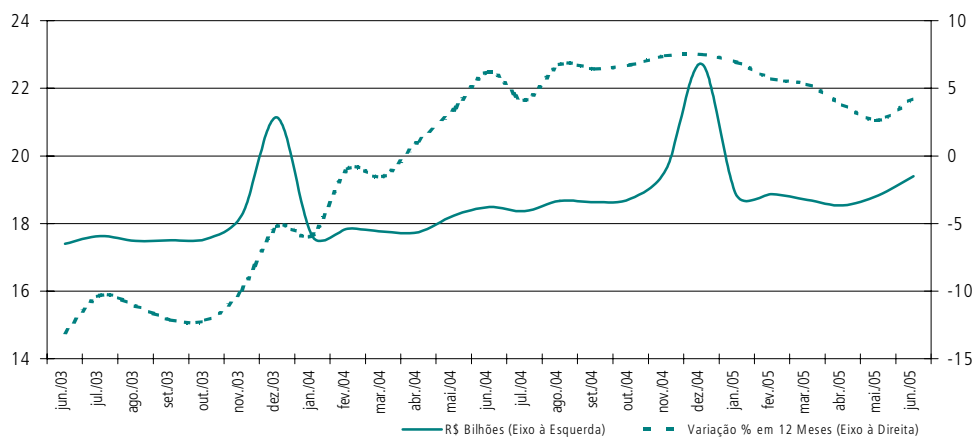
Por outro lado, os rendimentos do setor público mostram taxas anuais de crescimento em aceleração pelo terceiro mês seguido. Ainda que sem elementos concretos para uma afirmação mais fundamentada, os movimentos de sentido contrário do setor público (+4,3%) e dos empregados com carteira do setor privado (-1%) podem estar tendo o mesmo tipo de origem, porém em direções opostas: uma mudança na composição dos respectivos contingentes, com maior crescimento do número de trabalhadores melhor remunerados do setor público, enquanto o inverso ocorre no setor privado. Ou seja, as contratações dos últimos meses do setor público estariam ocorrendo em níveis remuneratórios mais altos, enquanto a maioria das novas vagas com carteira do setor privado estaria se dando com remunerações mais baixas que a média preexistente.

Em relação à evolução da massa salarial efetiva, depois de ter alcançado a maior variação anual (7,5%) da série histórica da nova PME, esse indicador veio perdendo força até registrar em maio crescimento de apenas 2,7%. No entanto, o mês de junho mostrou quebra dessa tendência de arrefecimento, elevando o crescimento anual para 4,3%. Dados os movimentos de julho nos rendimentos reais habitualmente recebidos, acredita-se que o aumento da massa salarial poderá permanecer pelo menos nos mesmos moldes do mês de junho, ou ainda evoluir com maior intensidade.

TABELA 7
**PME/IBGE: RENDIMENTOS MÉDIOS HABITUALMENTE RECEBIDOS SEGUNDO POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO —
 VARIAÇÃO EM 12 MESES**
 [em %]

Meses	Ocupados				
	Total	Setor Público	Setor Privado		Conta Própria
			Com Carteira	Sem Carteira	
Jun./2004	-0,4	-2,9	1,1	4,0	-2,5
Jul./2004	2,0	-1,2	2,9	1,1	-2,3
Ago./2004	-0,9	-1,8	-0,9	-2,9	-0,2
Set./2004	3,2	1,2	2,1	0,0	0,0
Out./2004	2,6	0,5	1,6	-1,5	6,4
Nov./2004	2,6	0,2	0,2	4,4	3,9
Dez./2004	1,9	2,5	0,1	4,9	0,7
Jan./2005	2,2	4,1	-1,3	9,6	-1,1
Fev./2005	2,6	7,1	-1,4	8,0	1,6
Mar./2005	1,7	3,7	-0,8	6,4	-2,6
Abr./2005	0,8	4,5	-2,6	4,0	-2,9
Mai./2005	0,0	2,6	-1,7	-2,6	-4,2
Jun./2005	-0,3	3,3	-2,0	0,0	-0,9
Jul./2005	1,6	4,3	-1,0	3,8	0,7

GRÁFICO 8
PME/IBGE: MASSA SALARIAL EFETIVA



PERSPECTIVAS

Os números recentes do mercado de trabalho não permitem esperar que seu desempenho este ano supere, ou mesmo seja capaz de igualar, o verificado em 2004. Para que isso aconteça, a resposta da economia e da demanda por mão-de-obra à melhoria dos custos de financiamento (produção, consumo e investimentos) teria de ser mais rápida do que é legí-

timo se esperar, embora não esteja descartada a ocorrência de um processo de aquecimento, com crescimento mais significativo da ocupação, tanto em razão de fatores sazonais como em decorrência da esperada queda das taxas de juros. No entanto, no que se refere à qualidade dos vínculos empregatícios, o possível aumento da ocupação deverá dar continuidade à melhoria do grau de formalização do mercado de trabalho.

Em relação à taxa de desemprego, a perspectiva continua sendo fechar o ano com um número de um dígito inferior ao observado em dezembro de 2004, embora não se possa apostar na continuação de sua queda no mesmo ritmo ocorrido no primeiro semestre, pelas razões já explicadas.

O que parece ser mais garantido, na medida em que a inflação permaneça nos baixos níveis hoje vigentes, é o processo de recomposição dos rendimentos médios reais, o qual, junto com as perspectivas de aquecimento da demanda por mão-de-obra, poderá dar sustentação, nos próximos meses, a um aumento da massa salarial superior aos 4,3% observados em junho último.

NOTA TÉCNICA

**ECONOMIA SOLIDÁRIA: UM NOVO PARADIGMA
DE POLÍTICA PÚBLICA?**

Herton Ellery Araújo
Frederico A. Barbosa da Silva

**ECONOMIA SOLIDÁRIA E AUTOGESTÃO NO
BRASIL: SÍNTESE DE UMA PESQUISA**

José Ricardo Tauile
Huberlan Rodrigues

**A NOVA LEI DE FALÊNCIAS E AS EMPRESAS
RECUPERADAS SOB O SISTEMA DA
AUTOGESTÃO**

Wagner Augusto Gonçalves

ECONOMIA SOLIDÁRIA: UM NOVO PARADIGMA DE POLÍTICA PÚBLICA?

Herton Ellery Araújo

Da Diretoria de Estudos Sociais do Ipea

Frederico A. Barbosa da Silva

Da Diretoria de Estudos Sociais do Ipea

CONSIDERAÇÕES INICIAIS

O presente trabalho constitui uma síntese dos resultados apresentados na primeira e segunda etapas da pesquisa sobre políticas públicas de economia solidária no Brasil. Tal pesquisa surgiu no bojo de um amplo convênio firmado entre o Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) e a Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia (Anpec), com a interveniência do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea). Ela conta ainda com o apoio e a participação de professores e pesquisadores da Universidade de Brasília (Unb), da Universidade Federal de São Carlos (UFSCar) e da Universidade Federal da Bahia (UFBA).¹

O propósito maior desta pesquisa é conhecer, em maior profundidade, a natureza e as singularidades desse gênero novo de política pública no Brasil voltada para o tema da economia solidária. Para tanto, a pesquisa subdividiu-se em duas etapas.

A primeira dedicou-se a uma visão geral sobre tais políticas, com base em um questionário previamente enviado à rede brasileira de gestores públicos de economia solidária. A segunda etapa envolveu pesquisa mais qualitativa, organizada sob a forma de estudos de caso, envolvendo uma amostra de oito entes federados que participam dessa rede.

Este texto apresenta uma possibilidade de síntese dos trabalhos apresentados. Evitamos redescrever o conjunto de iniciativas e ações relativas ao jogo rico e heterogêneo de políticas públicas dedicadas à economia solidária. Ao contrário, procuramos dotar a análise de alguns eixos estruturantes e globais. Apenas fizemos referência aos trabalhos particulares quando continham exemplos ilustrativos das interpretações exploradas. Ainda que os resultados não sejam satisfatórios para os próprios autores, constituem-se em uma contribuição para o debate e, portanto, uma aproximação provisória sujeita a críticas e reelaborações.

INTRODUÇÃO

O Estado brasileiro historicamente não cumpriu sua função distributiva e não conduziu a economia nacional na direção da inclusão social. Até a década de 1970 acreditava-se que o desenvolvimento das forças produtivas e a industrialização iriam trazer naturalmente a redistribuição de renda e a incorporação dos homens ao mundo do assalariamento. A partir da década de 1980 estava claro que era possível conjugar crescimento econômico e aumento das desigualdades sociais; era então necessário formular estratégias de desenvolvimento com inclusão social. Para tal finalidade a Constituição de 1988 preconizou a montagem de um complexo sistema de proteção e participação social que amadurece e se consolida, mesmo que em sentidos contraditórios desde então.

1. Os resultados estão compilados no relatório "Avaliação das Políticas de Economia Solidária," convênio MTE/Anpec/Ipea 01/2003. As aspas sem citação, neste trabalho, referem-se a esse relatório.

No entanto, depois de mais de uma década, considerados os avanços, deve-se, também, constatar que as dificuldades foram maiores que a capacidade do Estado em promover tanto desenvolvimento quanto distribuição de renda e inclusão social. Além disso, é notório que o poder público, com baixa capacidade de gestão e condução de políticas, opta constantemente por descentralizar suas ações, ora desresponsabilizando-se de suas atribuições, ora apoiando-se em instituições da sociedade civil a partir de soluções conjunturais, sem proporcionar parâmetros gerais para a convergência das múltiplas ações que fomenta ou financia.

É nesse contexto, embora com tradição já secular, que a economia solidária (Ecosol) se desdobra. Para compreender alguns dos seus princípios, dificuldades e tensões, vale lembrar a sua longa história, mas também acreditamos que, em linhas gerais, podemos dizer que a Ecosol apresenta, pelo menos, três premissas ou linhas que constituem condições para se pensar suas experiências:

- a) possibilidade de organização autônoma dos trabalhadores (o trabalho é mais amplo que o assalariamento ou o emprego);
- b) possibilidade de organização produtiva não-hierarquizada; e
- c) possibilidade de organização de formas de produção que não sejam subsidiárias do modo de produção hegemônico.

As três premissas configuram a idéia de solidariedade e se associam a três aspectos combinados: a autonomia, a igualdade e a estrutura contra-hegemônica relativamente aos valores capitalistas e à gestão burocrática das políticas.

Além dessa concepção autonomista, democrática e participativa, pode-se dizer que a Ecosol desloca a idéia de emprego e a substitui pela de trabalho. Dessa forma, há também um deslocamento da idéia de que os mercados (administrados ou não) seriam insuficientes para indução da inclusão social, e para realizá-la seriam necessárias ações sistemáticas e estruturadas que aproveitassem as dinâmicas locais e assim fossem potencializadas suas virtualidades.

Do ponto de vista estrito, que nos interessa nessa síntese, não importa precisar um conceito qualquer de Ecosol, mas situá-la em um âmbito de concepções que permitam organizar nossas informações iniciais. Nossa questão cinge-se a sintetizar algumas experiências que se autodefinem como Ecosol enquanto parte ou possibilidade de políticas públicas em seus traços gerais, e situando-a em um campo empírico ao qual podemos denominar Ecosol.

Portanto, este artigo é uma síntese que guarda certa autonomia, embora se nutra de uma série de estudos de caso sobre a “economia solidária” em municípios brasileiros. A Ecosol apresenta grande heterogeneidade enquanto experiência, como concepção e forma organizativa. Obviamente que as concepções que a orientam são de fundamental importância para a interpretação das políticas públicas que tomam o conceito ou se valem dele como oportunidade de indução de ações de criação de emprego, renda ou simplesmente de organização sociopolítica.

UM CAMPO EM CONSTRUÇÃO

A economia pode ser tratada como um conjunto de instituições sociais que tratam com recursos finitos e com as formas culturais para lidar com certas limitações. Por outro lado, a idéia de economia nos moldes de um mercado com regras próprias e capazes de se auto-regular faz parte do ideário das sociedades modernas e, pode-se dizer, configura um dos

mitos fundadores e auto-imagem particular dessas sociedades. Na realidade, não há fato econômico isolado de fatos sociais, políticos e culturais, ou, mais precisamente, não há fato que se apresente fora de redes de interdependências sociais, de redes de trocas, alianças, solidariedade, confiança, conflitos, e assim por diante. O mesmo vale para os fenômenos políticos ou quaisquer outros.

O que se convencionou denominar Ecosol não foge à regra. É um conjunto de instituições que tem uma longa trajetória histórica, que ganha diferentes formatos e mantém diferentes modalidades de interdependência entre aqueles que delas participam, sejam entidades públicas, da sociedade civil e das comunidades.

As experiências e a trama conceitual que vai se formando ao redor da Ecosol constituem-se, gradativamente, em referência social, que muda nas conjunturas, mas que mantém uma certa regularidade das questões que coloca e na maneira de formulá-las, expandindo-se, ganhando espaços institucionais e fazendo as vezes de princípios organizadores das intenções e objetivos dos gestores públicos.

São algumas dessas experiências que vão ganhando visibilidade como iniciativa social e que atravessam espaços institucionais, constituindo objeto da análise e densidade como fenômeno associado às *políticas públicas de economia solidária*.

As pesquisas de campo no Nordeste e Sudeste do país ilustraram, pelo menos, duas concepções gerais das políticas de Ecosol implementadas. Afirmam que “as políticas de emprego anteriores não imaginavam possibilidades de geração de trabalho e renda fora do paradigma da relação assalariada clássica” e que estas priorizavam a questão da qualificação profissional e da “disseminação massiva de cursos de capacitação técnica visando um aumento das condições de empregabilidade da mão-de-obra”. A economia solidária em sentido amplo estaria associada ao *desassalariamento da economia*, refletindo transformação da noção de políticas de emprego para a idéia de políticas de geração de trabalho e renda. Daí tipifica duas concepções. A primeira insistiria na importância da qualificação profissional, embora afirmando-a como insuficiente em si mesma, sendo próxima a uma concepção de empreendedorismo e ainda muito focada na dinâmica de mercado. Segundo a análise “dissemina-se através dessa concepção os valores de empreendedorismo acoplados a uma visão de negócio (...)”, e continua descrevendo as características dessa concepção afirmando que ela é uma “(...) política de geração de trabalho e renda numa perspectiva inclusiva, no sentido da acomodação dessa economia informal nos marcos institucionais regulatórios de uma economia de mercado, sem incorporar uma estratégia efetiva de desenvolvimento diferenciado ou inovador”.

A outra concepção amplia essa primeira, mas pretende “responder a estratégias territoriais de desenvolvimento em torno do fomento de uma outra dinâmica econômica, baseada na construção e fortalecimento de cadeias socioproductivas locais integradas ao tecido de relações social, político e cultural do lugar”.

Embora não exista um conceito claro e unívoco, fato corroborado pela descrição das experiências municipais abordadas nas pesquisas, podemos afirmar que as experiências da Ecosol ocupam espaços sociais que articulam pelo menos três dimensões. A Ecosol desempenha a função de elo entre políticas públicas (Estado), comunidades e os mercados. Nesse espaço ambíguo não é inusual que as experiências empíricas sejam situadas predominantemente em uma ou outra das dimensões. Assim, é possível caracterizar dois tipos de interpretação, fortemente contrastantes, acerca do que é a economia solidária enquanto parte das políticas públicas.

DUAS CONCEPÇÕES POLÍTICAS DE ECONOMIA SOLIDÁRIA

A interpretação que denominaremos *utilitarista* aceita, implicitamente, que as políticas relacionadas à economia solidária são obrigações devidas ou pelo Estado contemporâneo a seus cidadãos ou pela sociedade civil organizada, ambos tratando de dinamizar empreendimentos que garantam renda ou trabalho. Quer dizer, as ações de Ecosol seriam parte do campo sempre em ampliação daquilo que podemos denominar cidadania social, cuja culminância é dada pelo Estado de Bem-Estar e na sua articulação histórica com o mercado e com o assalariamento. Nessa interpretação, cabe ao Estado garantir os recursos estratégicos (financeiros, tecnológicos, humanos etc.) adequados à melhoria das condições de vida das pessoas e necessários à promoção de seu bem-estar. Portanto, a economia solidária seria uma espécie do gênero de iniciativas que o Estado utiliza para alcançar os fins de uma política de bem-estar em comunidades carentes.

Essa versão dá ênfase à adequação cultural, tecnológica e econômica necessária para prover as comunidades das capacidades de uso de recursos simplificados para *produzir para viver*. A concepção de cidadania social tem corte de origem na social-democracia e a interpretação utilitarista da Ecosol tem uma interpretação ambígua com relação aos empreendimentos de base comunitária e local. Possivelmente, essas iniciativas, na perspectiva em foco, têm funções de inclusão social, mas não se constituem em um modo de vida sustentável, dadas suas fragilidades e a heteronomia ante os recursos públicos e o próprio mercado. Pela mesma razão, o *utilitarismo* mantém uma perspectiva cautelosa com relação à inclusão que não seja pela via do assalariamento. Portanto, sendo a Ecosol percebida na qualidade de um conjunto de iniciativas de extração comunitária, mas colocada a serviço do Estado, é natural que se reivindicuem a seu favor condições de acesso a recursos e estruturas públicas e que tenham como foco questões relativas à democratização de espaços públicos de decisão a respeito da destinação de recursos públicos estratégicos.

Para exemplificar essa vertente, podemos tomar a experiência paulista, onde se desenvolveu uma intrincada institucionalidade que ganhou corpo na Secretaria do Desenvolvimento, Trabalho e Solidariedade (SDTS) no programa intitulado “Oportunidade Solidária”. Tal programa “inscrevia-se numa estratégia mais ampla de inclusão social pensada no bojo de uma política pública de combate à pobreza”, aparecendo de modo indissociável às estratégias amplas de inclusão social, segundo o relatório “trata-se de primeiro qualificar e organizar sociopoliticamente os grupos nos seus territórios, para apenas numa segunda etapa desenvolver a dimensão mais econômica dos projetos”.

A outra interpretação que denominamos *solidarista* (ou *comunitarista*) está mais de acordo com tudo o que se observa acerca dos princípios da economia solidária. Afirma que esta é um espaço de mediação entre o Estado, o mercado e a comunidade, não sendo um campo a serviço exclusivo de um ou de outro, mas que se nutre das energias dinâmicas de ambos, trilhando os caminhos da autonomia. A economia solidária encontrar-se-ia na contingência de ter de lidar com o acesso a direitos sociais e proteção mínima do Estado e dos mercados, mas lidaria com a obrigação de certos deveres de solidariedade por parte da própria comunidade. Portanto, sua função enquanto rede institucional não poderia identificá-la com políticas estatais de cunho compensatório, nem com a inclusão pelo assalariamento ou pelo mercado. A economia solidária teria como fundamento as iniciativas de base local e promoção comunitária do bem-estar, sendo Estado e mercado, subsidiários das dinâmicas comunitárias.

A experiência dos centros públicos na cidade do Recife (PE) pode se constituir em indício de exemplo da vertente solidarista. Esses se constituíram em espaços regulares de

referência, discussão e proposição de ações prioritárias para o enfrentamento da exclusão social, “(...) além de discutirem alternativas de enfrentamento do desemprego”.

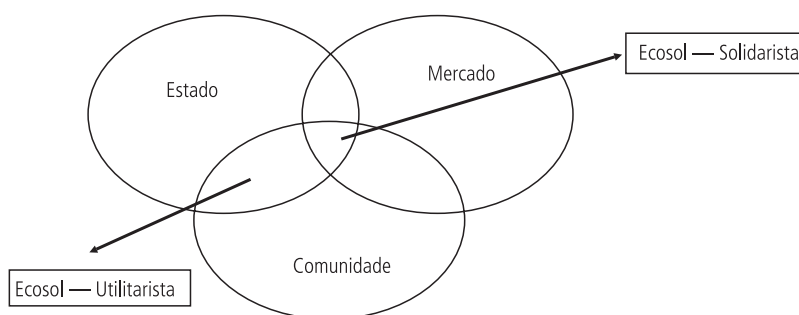
Como afirmam Nogueira, Barbosa da Silva e Ramos (2000) referindo-se à vertente solidarista, “essa idéia é difícil de aceitar quando se está preso ao paradigma dos direitos sociais clássicos, que julga existir, na relação do Estado com seus cidadãos mais carentes, uma ‘dívida social’ a ser resgatada pela ação das políticas sociais” [Rosanvallon (1998, p. 129 e ss.)]. A visão solidarista entende, ao contrário, que a comunidade (ou a sociedade civil) deve a si certas obrigações morais mínimas, a começar pelo dever da solidariedade. À objeção de que isso pode acarretar um retrocesso na história de conquista de direitos sociais, Rosanvallon (1998, p. 138) responde que direitos e obrigações acabam por exercer um reforço dialético entre si: “A obrigação não é unívoca. Não é limitação que onere exclusivamente uma parte; ela exerce também uma imposição positiva sobre a própria sociedade, convidando-a a levar a sério os direitos. Entre o direito social tradicional e a assistência social paternalista, abre-se assim o caminho de uma implicação recíproca do indivíduo e da sociedade. Abrem-se as portas para um novo direito social, a igual distância do Estado-providência passivo, cujo custo não é mais possível financiar, e da velha sociedade assistencial, a que ninguém quer retornar”.

O que se propõe aqui é que as experiências de Ecosol sejam vistas no entrecruzamento de inúmeras interfaces que existem entre a autonomia das comunidades, Estado e mercado. Para que funcione bem, a Ecosol equilibra tendências de difícil conciliação. Recebe conhecimentos das universidades, recursos financeiros e organizacionais do Estado e da sociedade civil e ainda tem de manter um certo grau de autonomia política e econômica em relação a eles, não podendo, por definição — pelo menos na sua vertente *solidarista* — subordinar-se aos poderes de mando típicos da burocracia e, enfim, não deveria ser transformada em ação subsidiária a serviço da burocracia de Estado ou da lógica dos mercados.

A Figura 1 pretende ilustrar a posição da Ecosol nessa interface e suas possibilidades (a Ecosol *solidarista* é o espaço na intersecção, a *utilitarista* fica entre Estado e comunidade).

FIGURA 1

MERCADO, COMUNIDADE E ESTADO



FORMAÇÃO DE REDES

As iniciativas da Ecosol podem ser vistas como exemplo de um novo paradigma de políticas sociais centradas nas ações desenvolvidas em parceria entre Estado, sociedade civil e comunidade. Nas palavras de Sousa Santos (1998) esse paradigma “(...) assenta na idéia de que perante a ‘hubris’ avassaladora do princípio do mercado, nem o princípio do Estado nem o princípio da comunidade podem isoladamente garantir a sustentabilidade de interdependências não mercantis, sem as quais a vida em sociedade se converte numa forma de fascismo societal. Propõe-se assim uma articulação privilegiada entre os princípios do Estado e da comunidade sob a égide desse último. Ao contrário da primeira concepção, que explora os isomorfismos entre o mercado e o Estado, esta concepção explora os isomorfismos entre a comunidade e o Estado”.

A história da economia solidária segue de perto a história de uma invenção significativa: a organização do trabalho industrial e dos mercados capitalistas, a assimilação de suas técnicas de controle social e de seu modelo organizacional em várias instituições políticas e sociais. As concepções da economia solidária questionam as formas de organização industrial e do próprio Estado, ambos profundamente hierarquizados.

A evocação de um mundo de trabalho comunitário, de cidades ou empresas cooperativas e, hoje, de espaços locais de organização do trabalho, estão presentes em muitas das suas concepções de Ecosol desde seus primórdios e as tentativas de demonstração da superioridade de formas mais flexíveis, humanas e comunitárias estão presentes em muitas correntes de pensamento. As experiências de economia solidária são reconhecidamente frágeis, mas inspiram desejos e o imaginário daqueles que convivem com formas hierarquizadas e autoritárias de organização produtiva (em todos os espaços sociais, mas especialmente no da indústria). Também surgiram ideários que nutriram diversos projetos de socialização da produção e do mercado, em tese contrários à lógica interna do desenvolvimento do capitalismo. Nesse ramo brotam as alternativas comunista e socialista. Desdobram-se, então, vertentes autonomistas, socializantes e religiosas, com diferentes concepções sobre as relações sociais, suas contradições e conflitos mais importantes.

Resumindo, as organizações, as corporações e as associações de trabalhadores passaram a assumir diferentes posições ante os fatos políticos e sociais mais importantes, organizando instituições próprias tanto de defesa contra a exploração e as desigualdades, quanto como instrumentos de luta e proteção social. As alternativas de auto-organização produtiva cederam pouco a pouco para as formas mais dinâmicas de organização produtiva, mas permaneceram em estado de latência e as diversas experiências históricas ganharam pouco o terreno visível de exemplo a ser seguido.

O florescimento de experiências exitosas de Ecosol sinalizam e visibilizam alternativas de organização política e social. Os relatórios de pesquisa mostram que as experiências de Ecosol são frágeis e dependentes, em parte, dos recursos públicos. A distribuição dos recursos sociais apenas acontece por meio da vontade política mobilizada e organizada e, mesmo os direitos, que guiam a intervenção estatal, precisam encontrar no terreno político sua base e vitalidade. No entanto, como apontaram as pesquisas, algumas das experiências exitosas são dependentes, em última instância, da “vontade política do gestor”, o que também é corroborado pelo grau de institucionalização, inclusive com a ausência de marcos legais para a Ecosol.

Ou seja, devemos observar e analisar a partir de uma perspectiva que interpreta de maneira abrangente a forma como: *a)* as organizações, *b)* os movimentos e *c)* as comunida-

des resistem à hegemonia do capitalismo e aderem a alternativas não-capitalistas. Isto é, como elas chegaram a essas opções acuadas pelo desemprego, desarticulação das tradições associativas, produtivas e culturais etc. Assim, o segundo elemento da controvérsia sobre a economia solidária é examinar as configurações das experiências, qual o seu suporte institucional, sistema de alianças e os arranjos sociais que permitem seus desenvolvimentos.

O cooperativismo e o associativismo são parte importante das experiências analisadas. Mas as formas jurídicas que dão consistência institucional à Ecosol são parte da complexa rede de apoios, inclusive porque as formas oriundas da economia popular ou informal escapam, pelo menos por enquanto, de uma possível sistematização, tanto pela heterogeneidade de suas manifestações, quanto pelas dificuldades causadas pela inexistência de redes conceituais capazes de descrevê-la nos seus próprios termos. Pode-se dizer que o objeto em análise delimita as experiências de Ecosol relacionadas às políticas públicas; logo, um dos seus pilares é a presença do poder público ou de instituições que mantêm ou estabelecem relações sistemáticas com as que encontram nas instituições públicas.

Diversos autores assinalam a importância do cooperativismo, das associações e das organizações sindicais: “temos cooperativas registradas nas organizações de referências tais como OCDB e as organizações regionais, mas muitas vezes a maior parte dentre elas não são afiliadas ou existem diferenças grandes de princípios entre as afiliadas e as outras. Também a CUT através da ADS atua mais nos setores que são e/ou foram formalizados, além do fato de que existe um temor das cooperativas responderem a interesses contrários aos dos trabalhadores”.

Também registram que valores como autonomia, democratização das decisões, solidariedade interna, maiores participações nas comunidades estão sendo observados nas práticas cooperativistas. Essas considerações não excluem leituras críticas dos pontos ainda frágeis que precisam de reflexões e estratégias a serem descobertas a saber: como criar uma cultura cooperativista; como criar e dinamizar as redes e estabelecer parcerias locais, nacionais e internacionais; e como evitar a degeneração de práticas igualitárias para outras autoritárias ou que simplesmente entrariam na lógica dos mercados?

Desde as suas origens, no século XIX o pensamento associativista e a prática cooperativa desenvolveram-se como alternativas tanto ao individualismo liberal quanto ao socialismo centralizado. Como teoria social, o associativismo é baseado em dois postulados: por um lado, a defesa de uma economia de mercado pautada nos princípios não-capitalistas de cooperação e mutualidade e, por outro, a crítica ao Estado centralizado e a preferência por formas de organização políticas pluralistas que deram um papel central à sociedade civil. Como prática econômica o cooperativismo inspira-se em valores análogos ao da Ecosol — autonomia, democracia participativa, igualdade, equidade e solidariedade.

Um dos objetivos das pesquisas era observar se as políticas sociais entram em contradições com esses princípios, ou quais são as políticas que os favorecem. Por exemplo, refletir se ênfases e prioridades das políticas de Ecosol permitem caracterizá-las como de natureza *utilitarista* ou *solidarista*, em uma vertente de política compensatória e outra mais autonomista das comunidades locais. É claro que em função disso não devemos observar somente as cooperativas, mas sim as associações, os pequenos empreendimentos, microempresas, incubadoras, universidades, secretarias, movimentos sociais etc.

Saber com quem construir parcerias e estabelecer interlocuções é sempre algo que provoca discussões no seio da esfera da Ecosol. A população envolvida, as igrejas, os movi-

mentos sociais, os sindicatos, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), o Sistema S² têm experiências diferentes que exigem ser compartilhadas e respeitadas, mas o que se percebe é que existem consensos entre eles que permitem pensar em um movimento já com identidade.

A economia solidária não é uma peça isolada, uma instituição solitária. Ela está inserida em uma realidade institucional, política e social mais ampla e está atravessada por diversas forças sociais. As interações entre as instituições com as iniciativas de Ecosol exigem atividades constantes de participação, deliberação, formulação e implementação da política, e é uma atividade política interminável e essas têm sido bastante ricas e ativas nos últimos anos.

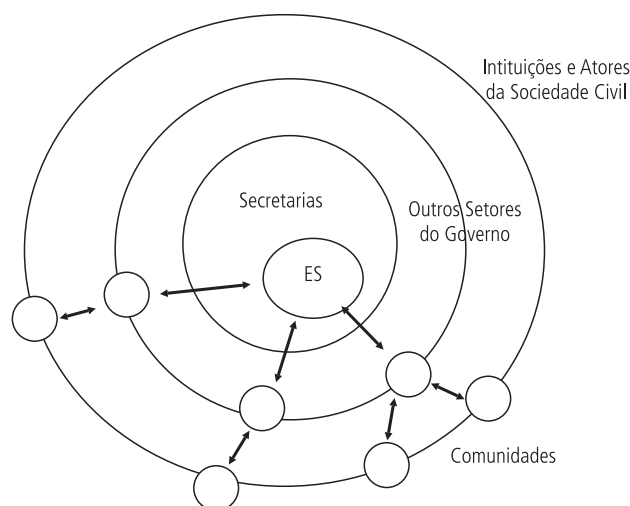
A Ecosol é um espaço social onde se decidem as destinações de recursos materiais, mas ali também se realizam trocas simbólicas e valores são afirmados. Portanto, os diversos fóruns, reuniões, espaços de interlocução institucional são momentos de uma série de trocas simbólicas e materiais. A atuação da Ecosol depende da posição institucional dentro da estrutura governamental, mas também de alianças, apoios e relações de interdependências entre os agentes envolvidos. O poder, o mando, a decisão sobre políticas públicas não se identificam facilmente. As práticas deslizam, fogem, se escondem, aparecem onde não imaginamos, são como “artesanatos” que funcionam à luz de saberes locais e de microrrelações cuja tessitura é de difícil apreensão.

A Figura 2 estiliza os níveis de articulação da rede de políticas de economia solidária. Os círculos maiores são formados pelas instituições formais com as quais a economia solidária se relaciona: secretarias, outros setores do governo, instituições e atores da sociedade civil. Esses círculos configuram os quadros que demarcam os espaços “duros” pelos quais se movimentem as comunidades associadas às políticas de economia solidária.

A Ecosol também se constitui por regras, normas, alianças, idéias, crenças, histórias particulares, estratégias individuais e institucionais, no sentido de ganhar capital simbólico.

FIGURA 2

REDE DE RELAÇÕES DA ECOSOL



2. Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai); Serviço Social da Indústria (Sesi); Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac); Serviço Social do Comércio (Sesc); Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar); Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte (Senat); Serviço Nacional do Transporte (Sest); e Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (Sescoop).

As longas e antigas relações de confiança e, até mesmo, amizade entre membros e gestores da economia solidária potencializam relações, fazem circular experiências exitosas e outras nem tanto. Esses aspectos ficaram muito claros quando da marcação das entrevistas, momento em que os diversos atores consultados mostravam conhecimento sobre a agenda dos outros, onde encontrá-los, como e em que momento.

O papel da circulação de informações, o cuidado com as avaliações, e com as palavras, que sempre têm conseqüências, pois se desdobram em rede apontando apoios, conflitos, alianças, caminhos possíveis ou inusitados, tratam razões, justificativas que os participantes utilizam para explicar acertos e malogros. Também foram evidenciados os “tipos” diferentes de atuação política tendo em vista a história e as condições objetivas nas quais os participantes se inserem.

Por outro lado, os relatórios apontaram a fragmentação burocrática das áreas administrativas das prefeituras e secretarias, cortadas e perpassadas por, digamos assim, linhas de influência e aliança. Ficou evidenciada a utilização da Ecosol como um fórum onde seria possível, para os atores, ganhar reconhecimento, gerar desdobramentos, tornar pública uma questão ou um trabalho, mas também compor força, convergir ou aproveitar oportunidades de articulação intraburocrática e com os movimentos sociais.

Não podemos descartar a importância das inclinações pessoais dos atores — alguns são mais “sensíveis” ao *utilitarismo*, outros ao *solidarismo*, outros à participação democrática nos processos de tomada de decisões, outros, ainda, esperam decisões em procedimentos mais rápidos, compatíveis com o tempo político. Isso para citar apenas alguns dos fenômenos que surgiram, até agora, nas entrevistas realizadas. Tudo isso perpassa, condiciona e promove a relação da Ecosol com outros órgãos e instituições da administração pública.

Também se deve assinalar que o momento atual exige, mais do que nunca, conhecer melhor as lógicas de funcionamento da Ecosol, tanto na vertente *utilitarista* quanto na *solidarista*. Observar as multiplicidades de formas de trabalhar hoje significa o dever de analisar quais políticas poderiam favorecer uma estruturação do tecido social e uma integração cada vez maior dos indivíduos a partir dos princípios enunciados. Nesse sentido o Estado é um devedor, um parceiro e um interlocutor privilegiado desde que se analise a sua ação no sentido de contribuir para o dinamismo do associativismo.

BIBLIOGRAFIA

- NOGUEIRA, R. P., BARBOSA DA SILVA, F., RAMOS, Z. do V. O. *A vinculação institucional de um trabalhador sui generis — o agente comunitário de saúde*. Rio de Janeiro: Ipea, jun. 2000 (Texto para Discussão, 735)
- ROSANVALLON, P. *A nova questão social: repensando o Estado-providência*. Brasília: Instituto Teotônio Vilela, 1998.
- SOUSA SANTOS, B. A reinvenção solidária e participativa do Estado. *Trabalho apresentado no seminário internacional Sociedade e a Reforma do Estado*, patrocinado pelo extinto Ministério da Administração Federal e da Reforma do Estado (Mare). São Paulo, mar. 1998.

ECONOMIA SOLIDÁRIA E AUTOGESTÃO NO BRASIL: SÍNTESE DE UMA PESQUISA *

José Ricardo Tauile

Do Instituto de Economia da UFRJ

Huberlan Rodrigues

Do Instituto de Economia da UFRJ

A utilização do conceito de autogestão para identificar um subconjunto da economia solidária no Brasil carece de precisão para se iniciar o debate no rumo certo. Na década de 1990 e início da primeira década do século XXI, produziu-se um conjunto expressivo de empreendimentos utilizando o conceito de autogestão, para fazer face aos efeitos deletérios de mais uma das recorrentes crises do capitalismo em nosso país. A grande maioria desses empreendimentos tomou a forma de cooperativas de produção e, em alguns poucos casos, apesar de se constituírem em sociedades de capital, preservou-se a noção (ou a lógica) da autogestão. A maior parte dessas experiências ocorreu como uma tentativa de se recuperar a atividade econômica de empreendimentos que se encontravam em estado (pré)falimentar. É possível também contabilizar um número expressivo de casos em que os empreendimentos foram organizados a partir de uma massa de população trabalhadora, que se encontrava desempregada por força da ocorrência de migração industrial de empresas de um determinado setor. Esse é o caso, por exemplo, das 14 cooperativas fabricantes de calçados da região do Vale dos Sinos, no Rio Grande do Sul.

Do universo de empreendimentos pesquisados, a maioria possui menos de 100 trabalhadores operando em seu interior, o que contribui para traçarmos um perfil mais preciso desse universo. A Tabela 1 apresenta a relação da quantidade de empreendimentos agrupados por número de trabalhadores entre sócios e cooperados:

TABELA 1

Número de Trabalhadores	Quantidade de Empreendimentos
Menos de 100	12
Entre 100 e 300	06
Entre 300 e 600	02
Entre 600 e 1.000	04
Entre 1.000 e 3.000	01

O propósito inicial desse projeto era tentar formular um esboço de tipologia de tais projetos no Brasil de maneira a subsidiar a formulação de política pública — política social e política de capacitação para concorrência — voltada para fomentar o desenvolvimento desse segmento socioeconômico. Independentemente de qualquer tipologia que se possa delinear, encontramos a sistemática ocorrência de determinadas características ou, melhor dizendo, a recorrência de determinados problemas, em maior ou menor grau, em quase

* A referida pesquisa foi elaborada e executada pelos pesquisadores professor José Ricardo Tauile, Huberlan Rodrigues, Luana Vilutis e Maurício Sarda, através do convênio Anpec/MTE/Ipea.

todos os casos. O exemplo mais claro é a dificuldade de se obter crédito. Crédito para poder substituir equipamentos parados da antiga empresa, para participar dos leilões da massa falida, para capital de giro, ou ainda, para saldar dívidas tributárias etc., enfim, crédito. Porém, em situações bastante negativas, os novos empreendimentos se deparam justamente com a falta de credibilidade junto ao mercado, em especial junto a fornecedores, a clientes e às várias instâncias de governo (municipais, estaduais e federais). A inadimplência anterior, a falta de garantias reais e/ou convencionais para a concessão do crédito por terem a forma jurídica de cooperativa e até o fato, razoavelmente inusitado, de ser de propriedade de trabalhadores,¹ estão entre as principais razões dessa falta de credibilidade.

De acordo com a Tabela 2, é possível identificar 11 empreendimentos que se mantêm na faixa de faturamento bruto anual de até três milhões de reais, constituindo a faixa de

TABELA 2

Faturamento (R\$)	Número de Empreendimentos
Até 1 milhão	06
De 1 a 3 milhões	05
De 3 a 6	04
De 6 a 9	03
De 9 a 50	05
De 50 a 100	01
De 100 a 150	01

maior incidência no interior do universo pesquisado. É importante apontar, por outro lado, que o único empreendimento que ultrapassou a casa dos R\$ 100 milhões anuais foi o que conseguiu captar crédito do BNDES para suas operações empresariais.

A defasagem tecnológica é outro problema recorrente em praticamente todos os empreendimentos do gênero. Naqueles surgidos a partir de processos falimentares, espera-se que assim seja por vários motivos. Se as empresas originais estão falindo, é bastante provável que seu padrão de produção esteja bem abaixo do que seria socialmente necessário, no sentido clássico da expressão, isto é, que não esteja conseguindo sustentar a concorrência nos mercados-alvo de seus produtos.² Para começar, se uma empresa entra em processo falimentar por desinteresse ou má fé dos antigos proprietários, isso significa, muito provavelmente, que há bastante tempo não eram feitos investimentos para atualizar a tecnologia utilizada. Mesmo que não tenha havido desinteresse ou má fé, se a empresa está falindo, pode-se supor, naturalmente, que outra possível razão imediata para o seu mau desempenho econômico/empresarial seja uma deficiência do padrão de produção em relação às práticas prevalentes no mercado: a defasagem tecnológica não permite que tenha condições de sustentar a concorrência. Ainda, a dilapidação do patrimônio da empresa decorrente das negociações com os credores e das sucessivas ações de execução de penhora de bens e equipamentos (em geral, os melhores e mais valorizados), é mais um elemento a contribuir para a precarização das

1. Há, pelo menos, um caso reportado em que um grande fornecedor recusou-se a aceitar o pedido para a entrega da matéria-prima por se tratar de uma cooperativa de trabalhadores.

2. Marx empregava esse conceito para identificar o trabalho-padrão para um determinado tipo de produção, em uma determinada época. Estamos estendendo o conceito e falando de um padrão de produção socialmente necessário, que seria aquele praticado por um empreendimento para credenciar-se a ter sucesso no mercado; note-se que deve ser sempre usado em relação a um determinado mercado, ou ao segmento de mercado em que a empresa atua, ou que seus produtos visam.

condições técnicas dos empreendimentos falimentares. Evidentemente, tudo isso implica, do mesmo modo, deficiências tecnológicas no contexto de retomada da produção, gerando uma espécie de efeito “desacelerador-desmultiplicador”.

Escapemos agora um pouco da visão *hard* da tecnologia, que a entende como uma coisa estritamente dura, material. Também no contexto do que chamamos de tecnologias de organização social da produção (Tosp)³ verificamos que os empreendimentos de trabalhadores dispostos a recuperar ou fazer funcionar sua atividade econômica pela prática da autogestão enfrentam inicialmente, de maneira generalizada, dificuldades consideráveis. A própria ineficiência burocrática, presente anteriormente, agravada pela ignorância quanto aos procedimentos administrativos cabíveis no que tange à organização e à administração da produção, também pode ser considerada como componente do hiato tecnológico que tais empreendimentos enfrentam nos momentos iniciais de seu funcionamento. Essa defasagem deve ser reduzida, se não mesmo superada, pelo menos em tese, para que tais empreendimentos possam ao menos sobreviver no contexto de uma participação regular e não protegida no mercado. São duas ordens de dificuldades nesse caso.

De um lado está a ignorância sobre os procedimentos do funcionamento regular de uma empresa capitalista, tanto em seu âmbito administrativo interno quanto nas suas relações com outros agentes do mercado (clientes, fornecedores, instituições de financiamento, sistema de arrecadação fazendária etc.). Isso porque os trabalhadores que se unem em cooperativas são, em grande parte, provenientes do chão da fábrica, e muitos deles com pouca qualificação até na sua profissão, visto que, quando a empresa falimentar cessa suas atividades, muitos dos mais qualificados não se interessam em se juntar à cooperativa, pois têm maiores chances de obter outra posição em empresas mais bem-sucedidas e próximas regionalmente. Por suposto, essa desqualificação básica dos que permanecem dificulta sua capacitação para participar, esclarecidamente, de outras instâncias de atividades profissionais no empreendimento, podendo até mesmo não ser do seu interesse participar, naquele nível, daquela especificidade do processo de decisões sobre o funcionamento da empresa.

Por outro lado, as dificuldades dizem respeito também a questões relativas à própria busca dos caminhos da solidariedade e da autogestão, ressaltando aqueles elementos — como relações de confiança — que podem agregar um diferencial positivo na nova lógica de funcionamento profissional do empreendimento. A primeira, mais geral e a maior de todas, é a que o trabalhador tem para compreender a nova situação e sentir-se também como proprietário do novo empreendimento cooperativo. É comum o impulso do trabalhador recém-cooperado de querer pegar o salário ao fim da semana de trabalho e ir descansar deixando para trás os problemas de seu cotidiano fabril. Sabe-se porém, que não pode ser assim; a remuneração, nesse caso, não é propriamente um salário e não dá para ir pra casa e se desligar do que se passa no trabalho se o empreendimento agora é também seu. Apesar de a referência econômica fundamental ser ainda o mercado, pois a realização social dos produtos desses empreendimentos continua sendo feita através do mercado, a natureza do empreendimento muda, ao menos qualitativamente. No mínimo, a propriedade não só fica diluída como passa a ser de quem trabalha fazendo, portanto, com que as relações sociais de produção, agora, sejam outras. Mas atenção; é bom lembrar que o princípio da propriedade fica diluído, mas não acaba. Portanto, em um país onde as concentrações de renda e de

3. Ver Tauile, J. R. Novos padrões tecnológicos, competitividade industrial e bem-estar social: perspectivas brasileiras. *Revista de Economia Política*, v. V, n. 3, jul.-set. 1989.

propriedade são tão grandes como no Brasil, a ocorrência desse fenômeno não deve ser vista *a priori* como ameaça ao sistema, e sim de maneira saudável, por qualquer parâmetro de referência de capitalismo bem-sucedido.

Todos esses elementos mostram que, como já mencionado, o padrão de produção social do novo empreendimento, que tenta retomar suas atividades sob novas relações de produção, em geral está abaixo do socialmente necessário, isto é, abaixo dos padrões capazes de sustentar a concorrência, ao menos em relação ao segmento de mercado em que atuava anteriormente. Para entender melhor o conjunto de questões que está em jogo, talvez seja conveniente ampliar o foco da análise para além do trabalho socialmente necessário *stricto sensu*, ou mesmo da atividade de produção como um todo. Verificamos que, nesse tipo de empreendimento, como decorrência de sua natureza, há também uma defasagem inicial no conjunto de elementos que capacitam o empreendimento a atuar no mercado e no qual, além do trabalho produtivo — fundamental produtor de excedente — também se inserem atividades e mecanismos próprios da esfera da circulação tais como crédito, contabilidade, conhecimento do mercado e relacionamento com ele, etc. O funcionamento articulado desse conjunto pode ser chamado de padrão de desempenho empresarial, o qual depende da capacidade de gestão do empreendimento como um todo. Argumentamos aqui que aqueles elementos que constituem a capacidade de gestão também estão defasados das práticas correntes da economia onde atuam os empreendimentos autogestionários, típicos de nossa amostra.

É interessante e promissor observar, entretanto, que existem algumas iniciativas no sentido da criação de economias de rede entre empreendimentos dessa natureza. São empreendimentos que se juntam para formar uma cooperativa de 2ª ordem ou uma federação de cooperativas. Algumas dessas iniciativas já estão consolidadas e, pode-se dizer, têm sido muito bem-sucedidas. Operar através de economias de rede, revitalizando o conceito de cooperação, pode constituir uma vantagem comparativa contemporânea, pois permite aproximá-las das práticas “socialmente necessárias” nas economias contemporâneas. Os principais objetivos das experiências verificadas até aqui têm sido tanto o de ganhar escala de operação e usufruir as economias aí inerentes para poder ampliar seus mercados, como também de escapar das limitações impostas pelas dificuldades de operar na legislação vigente em função do precário reconhecimento institucional desse tipo de empreendimento.

A propósito, cumpre registrar a grande inadequação, ou mesmo incompatibilidade, sob certos ângulos, entre a nova filosofia de funcionamento do empreendimento e o aparato legal e institucional em vigor. Os empreendimentos que tentam superar sua situação falimentar transformando-se através da autogestão têm, ademais, de enfrentar o desafio e sobreviver em ambientes institucionalmente inóspitos a elas. Cabem, então, diversas questões. Como criar facilidades dirigidas para que esses empreendimentos trilhem seus próprios caminhos? Como recuperar o atraso desses padrões — de produção e desempenho empresarial — em relação ao que se pratica usualmente no mercado ou ao que se deseja praticar? Mais do que isso: como a prática da recuperação pode pavimentar os caminhos que desembocuem no sucesso futuro? Como traçar, com a prática autogestionária, padrões alternativos e eficazes, do ponto de vista da produção social, que demarcariam assim novas fronteiras da acumulação econômica contemporânea? Como criar e cultivar uma prática de democratização e aperfeiçoamento constante dos processos de tomada de decisão, tornando-os ágeis, eficazes e legítimos? Não seriam essas práticas elementos fundamentais para forjar a tão propalada flexibilidade dinâmica, decisiva no sentido de configurar vantagens dinâmicas contemporâneas? Teria o caso limite da autogestão, para além de considerações políticas e

morais, a virtude de preencher fontes de eficiência econômica até então inexploradas? Eis as questões de fundo, que estão em aberto e envolvem, distinta e articuladamente, formas de propriedade e modo de gestão.

Elaboremos um pouco mais no momento a questão da gestão. A experiência espanhola com as *Sociedades Laborales* — anônimas ou limitadas — trouxe vários ensinamentos. Aliás, constatamos que, de certo modo, há algumas semelhanças do caso espanhol com o caso brasileiro, apesar de tê-lo precedido de uns 15 anos. Lá também, vítimas do neoliberalismo, muitas firmas tombaram a partir do final dos anos 1970 e em várias delas os trabalhadores tomaram as rédeas do negócio. Progressivamente foram sendo criados mecanismos institucionais que as reconheciam enquanto entidade econômica (e a ser protegida). A legislação que criou as sociedades anônimas laborais, as Sales, data de 1986.

Em nossa visita à Espanha aprendemos, por exemplo, que é importante fazer a distinção entre gestão estratégica e gestão operacional, pois indicam diferentes ordens de problema quando se pensa no funcionamento — no curto e no longo prazo — de qualquer empreendimento ligado ao mercado. A essa divisão pode-se associar também um desdobramento das dificuldades que o empreendimento deve enfrentar em momentos distintos de sua trajetória. Um conjunto dessas dificuldades que o empreendimento vivencia pode até caracterizar-se como uma crise. Quando vivida no curto prazo, trata-se usualmente de questões meramente de sobrevivência, de administrar e decidir sobre toda ordem de dificuldades cotidianas e problemas imediatos. Sendo elas contornadas, depara-se então com perspectivas de longo prazo e coloca-se a necessidade de criar bases sólidas que dêem sustentabilidade ao empreendimento, fazer com que dure no tempo. A simples passagem do tempo, todavia, não é garantia de sucesso e as novas dificuldades podem, eventualmente, ser acirradas, configurar uma crise, mas agora de outra natureza.

Entre as empresas pesquisadas encontramos uma grande variedade de situações que refletem bem a realidade atual desse tipo de empreendimentos no Brasil. Algumas dessas empresas representam casos típicos de sucesso após uma longa jornada de lutas e dificuldades, com maior ou menor apoio de entes externos às empresas e com maior ou menor grau de flexibilidade em relação a princípios que podem ser considerados idealizados para a autogestão. Outras dessas empresas, entretanto, apesar de seguirem até mais de perto esses princípios, continuam ainda lutando para sobreviver, funcionando mesmo a título precário, em termos de resultados, e bem abaixo do que se poderia avaliar como padrões aceitáveis de produção para o contexto atual do mercado. As pessoas trabalham aí por uma remuneração mais baixa (por vezes cerca de metade) do que a mesma atividade no mercado formal paga, mas o fazem por absoluta falta de oportunidade e alternativa real, concreta. Nossos sentimentos variam entre o desânimo diante da constatação nua e crua das dificuldades colocadas por uma realidade bastante inóspita para esse tipo de empreendimento, e certo otimismo provocado pela obstinação com que os mais desfavorecidos resistem e buscam conhecer e conquistar os caminhos da recuperação e da reintegração.

Deixando o otimismo prevalecer (ou será a paixão?) acreditamos que, afinal, se o empreendimento apesar de tantas dificuldades — e não são poucos os casos — consegue continuar funcionando, ainda que precariamente depois de tanto tempo, é válido considerar a hipótese de que ações de política pública para encurtar, se não mesmo eliminar, alguns dos hiatos que essas empresas enfrentam, possam trazer resultados bastante expressivos não apenas no curto, mas também, e especialmente, no longo prazo. A política a propor deve visar à redução da defasagem do empreendimento em relação ao que se considera o padrão socialmente necessário de desempenho do empreendimento, em relação a seus diversos aspectos

e funções. A figura em forma de rosácea⁴ objetiva facilitar uma rápida visualização, mais ou menos (im)precisa, dessa abordagem, utilizando seis eixos aos quais correspondem indicadores de desempenho (entre sucesso e carência) de seis elementos, ou variáveis estruturantes: mercado, crédito, tecnologia, gestão, forma de propriedade e participação institucional.⁵ Mas, como avaliar o que deve ser considerado como um bom desempenho para cada um desses elementos? Nem sempre isso é claro. Dependendo das respostas e da tentativa de respondê-las na prática, talvez se possa, ou mesmo se deva, pensar na construção de um outro padrão alternativo, do que seria esse desempenho socialmente necessário, que levasse mais em conta os referenciais que orientam a constituição de tais empreendimentos; algo mais próximo do que seria necessário socialmente. Para isso, é preciso estabelecer e desenvolver espaço próprio na vida econômica da sociedade.

Uma de nossas convicções que se consolidou em decorrência da pesquisa é que, saber lidar com a crise no curto prazo de maneira legítima em função da participação dos trabalhadores/proprietários nas diversas instâncias dos processos de tomada de decisões, implica cultivar uma espécie de musculatura “gestionária” particular, que pode ser importante para desenvolver princípios empresariais dinâmicos e mais adequados ao funcionamento das economias contemporâneas. A noção de autogestão pode ser entendida como um subconjunto dos princípios de democratização dos processos de tomada de decisão. Essa democratização está, nesse caso, inerentemente associada à forma de propriedade coletiva dos meios de produção, por parte dos trabalhadores, e abre um leque de possibilidades de ações e de desdobramentos. Está em questão a legitimidade democrática do processo de tomada de decisões, especialmente na medida em que afeta o desempenho do empreendimento no curto e no longo prazos, como quando estabelece e usufrui de *economias de confiança*.

Por isso mesmo, cabe indagar em quais situações se pode recorrer a uma espécie de gestão profissional sem ferir os princípios da legitimidade democrática do processo de gestão desse tipo de empreendimento. Essa é uma questão não resolvida, ou resolvida precária e provisoriamente, no âmbito da grande parte dos empreendimentos que visitamos, mas há indicações de que está entrando na pauta de decisões estratégicas. Em uma expressão simples do problema, um trabalhador no chão da fábrica — por exemplo, um soldador — pode não se achar competente, e nem ser de seu interesse qualificar-se para tomar decisões em outras áreas no empreendimento, as quais, possivelmente, incluam um conjunto de fatores mais complexos e difíceis de dominar (ao menos por ele). Parece que essa questão está inerentemente associada ao sucesso, pois, à medida que o empreendimento cresce em tamanho, sua estrutura organizacional e produtiva torna-se mais complexa e, por mais que não se queira, torna-se cada vez mais difícil participar de todos os processos de tomada de decisão em cada momento.

Esta última indagação nos coloca claramente diante da necessidade de precisar melhor, talvez inclusive com alguma flexibilidade, o que se entende por democracia, no sentido de uma gestão democrática. O que parece, isso sim, naturalmente conclusivo é que os processos de tomada de decisão mais bem-informados e com a participação de pessoas qualificadas para fazê-lo trazem melhores resultados. Bem-informado significa estar apto a responder a um conjunto diversificado de questões que afetam a empresa, muitas delas provenientes do ambiente exterior, tomando-se, porém, para julgamento os referenciais inerentes à natureza

4. Em tributo a Fernando Fajnzylber que utilizava uma forma semelhante de exposição (ver Anexo).

5. Ver Anexo com rosácea-padrão e mais dois empreendimentos pesquisados.

— coletiva e solidária — do empreendimento. Quanto a estar qualificado tecnicamente para ações e tomadas de decisões, significa que certas funções só possam ou talvez só devam ser desempenhadas por trabalhadores pertencentes à natureza intrínseca da empresa, isto é, que sejam cooperados ou associados. Muitas vezes, entretanto, como mencionado anteriormente, esses trabalhadores não têm tais aptidões ou qualificações, ficando a alternativa entre optar pela formação de alguns deles, com mais pendor ou desejo, ou então contratar profissionais externos que, desejavelmente, estejam sintonizados com os propósitos do empreendimento.

A decisão sobre a alocação dos recursos disponíveis, especialmente da capacidade de trabalho e a da respectiva remuneração, bem como sobre a repartição dos resultados líquidos do empreendimento, é outra questão de base, fundamental para definir os rumos do empreendimento. Prover remuneração similar para as atividades produtivas de todos os trabalhadores é mais fácil quando os empreendimentos são de menor porte e as tarefas de todos os trabalhadores mais ou menos homogêneas. Quando se tem processos de produção social mais amplos e complexos, é muito difícil, senão mesmo impossível, manter o princípio da isonomia de remunerações. No ambiente mercantil no qual atuam, parece inevitável que a atividades diferentes — em termos de complexidade, exigência de qualificações, dispêndio de energia, grau de periculosidade etc. — devem corresponder remunerações diferentes. Mais e mais os empreendimentos autogestionários estão se voltando para essa lógica, ainda que com o cuidado de não permitir distorções que provoquem maiores tensões no ambiente de trabalho.

O bom equacionamento das remunerações pelas atividades de trabalho e a do valor a ser atribuído às cotas-partes são importantes para dar estabilidade à trajetória de recuperação e possível crescimento. Em primeiro lugar não pode haver disparidade de remunerações no interior do empreendimento que provoquem sentimentos de animosidade entre seus componentes. Encontramos variações máximas na faixa próxima de 1:6, e o artifício da contratação tem sido, até certo ponto usado para “contornar” essa norma. A remuneração de cada trabalhador não deve, entretanto, ser tão baixa que o estimule a buscar um posto de trabalho formal,⁶ provavelmente como empregado assalariado de uma empresa capitalista qualquer, próxima, na mesma região. Esse problema, como já indicamos, é mais sensível para os trabalhadores de mais alta qualificação técnica ou de ligação com os agentes externos, com o mercado. Não pode, por outro lado, as remunerações desses trabalhadores ser tão altas, a ponto de acirrar as eventuais distorções de remuneração no interior da empresa pois, no extremo, pode até afetar a rentabilidade do negócio em si, na medida em que diminuam os ganhos, ou as sobras, que devem reverter ao fim do período para todos os trabalhadores proprietários, cooperados ou associados.

Como se pode ver, definir o resultado líquido do empreendimento, as sobras no caso das cooperativas, e, em particular, o que fazer com elas, são também pontos de destacada importância para esse novo tipo de empreendimento. Duas tendências se contrapõem. A primeira é que remunerações mais modestas para os cooperativados ao longo do ano podem ser compensadas com a repartição de sobras mais significativas ao fim do período (o que corresponderia ao lucro líquido anual ou a resultados a distribuir de uma empresa capitalista normal). De fato, esse condicionante fica realçado pela natureza do empreendimento autogestionário e pela contraposição dos interesses de curto com os de longo prazo. Assim

6. Ter carteira profissional assinada ainda permanece sendo um referencial de socialização fortíssimo para esses trabalhadores.

como em qualquer empresa voltada para a atuação nos mercados capitalistas, a trajetória de máximo crescimento está associada à maior taxa de reinvestimento, o que implica menor distribuição de lucros ou, no caso, de sobras. Alguns empreendimentos preestabelecem um percentual fixo das sobras para ser distribuído anualmente e/ou um outro percentual para ser reinvestido.

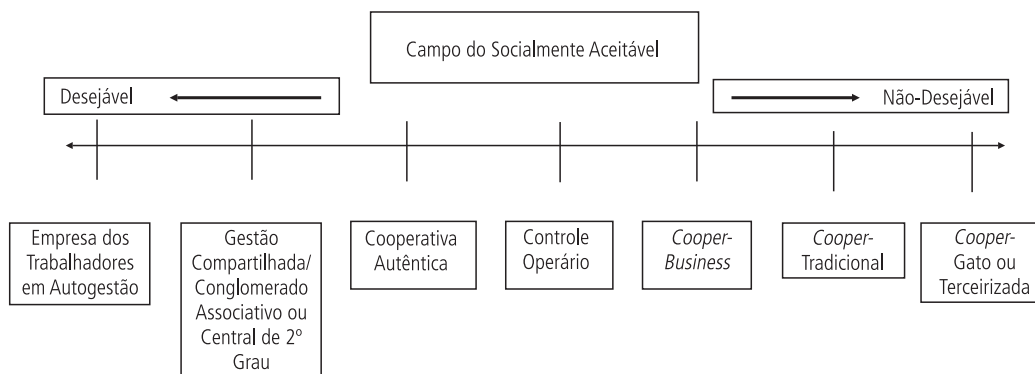
Ainda no mesmo âmbito aparece a questão das cotas e da determinação de seu valor. Esse item foi um dos que apresentou resolução mais diversa entre as empresas da amostra. Os dois extremos do problema são: em uma ponta, valores de cotas bastante reduzidos ou mesmo quase insignificantes que fazem com que a saída de um trabalhador de uma cooperativa, mesmo depois de muito tempo de trabalho, não o credencie a retirar um valor que seja minimamente expressivo e que possa fazer as vezes da paga ou recompensa pelo tempo de serviço. Não só isso, tal procedimento faz com que nos aproximemos do chamado princípio da livre adesão, dado que o montante financeiro deixa de representar qualquer barreira expressiva para que um trabalhador se torne cooperado indistintamente do tempo de trabalho ou de outro mérito que se queira estabelecer como exigência para a adesão. Por oposição, as cotas cujos valores foram estabelecidos em níveis mais elevados, fazem com que o direito a elas funcione como se fosse uma aposentadoria, para um trabalhador que se retira da cooperativa. O problema é que tal valor elevado funciona muitas vezes como um incentivo para que esse trabalhador se retire da cooperativa muito antes do tempo que seria o correspondente a uma possível aposentadoria. Esse é um tema que deveria ser abordado por estudos posteriores, objetivamente direcionados a equacionar tal questão, de modo a orientar os trabalhadores autogestionários.

Outro ponto em que não verificamos homogeneidade foi a proporção existente entre trabalhadores cooperativados e trabalhadores contratados segundo as leis trabalhistas. As posições encontradas variam desde a solução mais pura, que é a de serem todos cooperativados, até uma solução que mais parece um desvio na amostra, uma espécie de capitalismo coletivo em que a quantidade de trabalhadores contratados equivale a várias vezes a quantidade de trabalhadores cooperados. A conformação ao princípio mais puro, todavia, não parece garantir padrões de desempenho econômico mais bem-sucedidos, ao menos no curto prazo. No outro lado, a solução desviante tem se mostrado um estrondoso sucesso empresarial. Até nesse caso o discurso é de que pretendem aumentar a cooperativização entre os trabalhadores contratados. Mas esse é um discurso que vem se repetindo há anos sem que se altere a distorção que, ao contrário, tem se agravado. Uma das razões levantadas, em tempo razoavelmente recente, para a dificuldade de cooperativização de trabalhadores contratados diz respeito a uma espécie de “direitos de valor do fundador”, que corresponderia, por analogia, ao chamado lucro do fundador em uma sociedade anônima comum. Em outras palavras, argumentam os cooperativados mais antigos que não seria justo um trabalhador “que não passou por todo aquele sufoco, todas aquelas dificuldades, venha a ter os mesmos direitos que eu por um valor de cota (de cooperativização) tão baixo”.

Para concluir, cabe ainda fazer algumas observações e mesmo algumas recomendações, não obstante haver espaço para aprofundamento e aperfeiçoamento dos resultados aqui apontados. Aliás, essa é justamente nossa primeira conclusão: de que esta pesquisa deve continuar de maneira a tornar seus resultados ainda mais precisos, relevantes e operacionais. Uma segunda conclusão é que é necessário escapar das armadilhas legais anteriormente montadas, pois a lei das cooperativas, que data do auge do regime militar, não reconhece como distintos esses empreendimentos autogestionários, dificultando, assim, a formulação de

políticas públicas específicas. Ademais, a lei em vigor já tem grupos de interesses de beneficiados fortemente representados na câmara legislativa federal, impedindo sua alteração. Talvez fosse o caso de se discutir a formação de um novo ente econômico com função social específica à semelhança do que fez a Espanha nos idos dos anos 1980. Desdobrando para uma terceira conclusão, visto que as situações encontradas são muito diversas, tanto em termos quantitativos como qualitativos, estamos convencidos de que a eficácia de uma política pertinente aumentará na medida em que tornar o conjunto de regras a serem legisladas o mais simples possível — além de sólidas e legítimas, naturalmente —, de modo que permita bastante flexibilidade que o trato caso a caso exigirá. Nesse espírito, sugerimos preliminarmente que, na hipótese de ter de ser limitada por legislação, seja de 1:1 (um para um) a proporção máxima entre trabalhadores cooperados ou associados e trabalhadores contratados permitida, sem ferir o espírito desses empreendimentos autogestionários. Do mesmo modo deve ser tratada a relação entre a propriedade dos trabalhadores e de agentes externos a ela (capital privado ou participação pública), garantindo sempre a maioria (50% + 1) para a propriedade dos trabalhadores.

Uma quarta e geral conclusão tem a ver com o sentido da política, que deve ser eficaz para estimular e facilitar a movimentação das empresas de uma posição mais próxima do mínimo socialmente aceitável em direção aos padrões socialmente necessários vigentes na economia para cada um dos elementos estruturantes do segmento. Aqui, o conceito de socialmente necessário teria então um duplo significado ou uma dupla natureza: tanto a de ser o padrão vigente de produção social, o estado da arte, quanto a de visar intrinsecamente o atendimento de uma demanda social: algo que é necessário socialmente⁷ e, portanto, deve ser valorado de maneira não-mercantil.



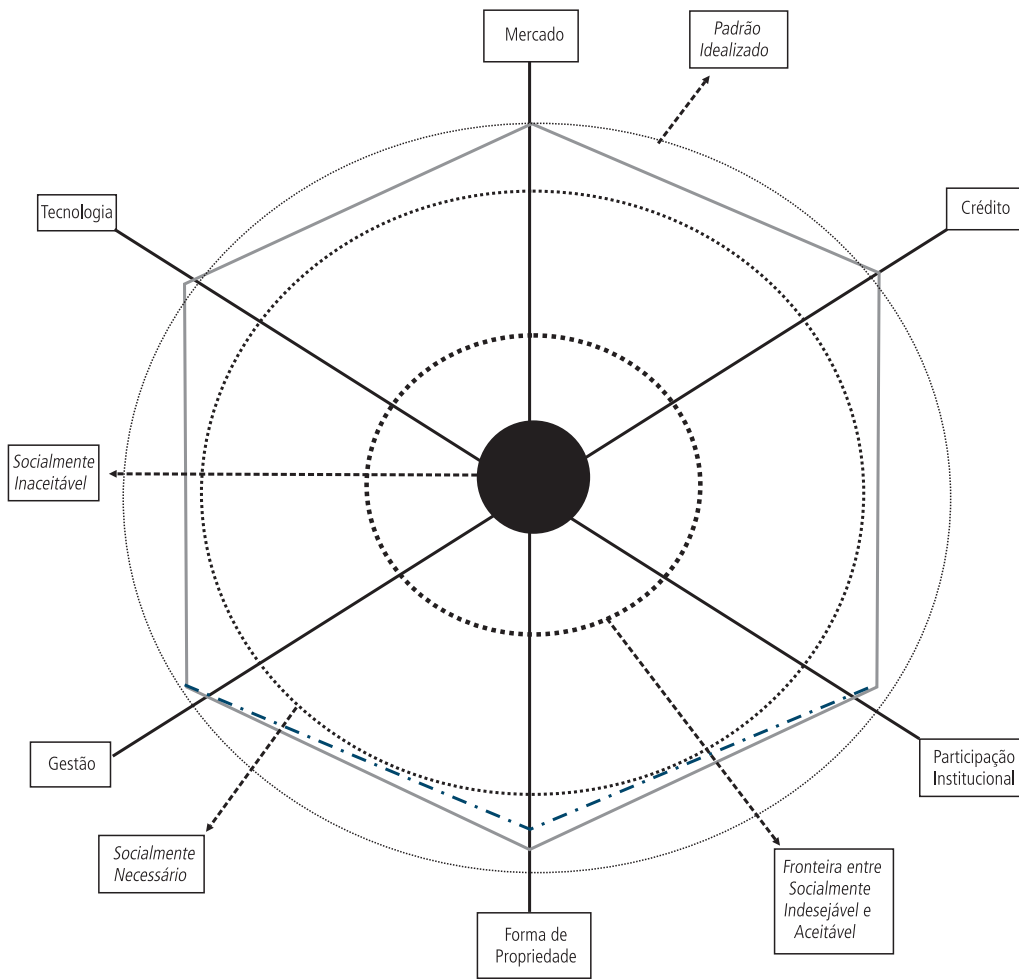
7. Em *A economia política do crescimento*, Baran e Sweezy confundiram essas duas naturezas do conceito "socialmente necessário".

TABELA 3
LOCALIDADE DOS EMPREENDIMENTOS PESQUISADOS

Empreendimento	Município	Estado
GERALCOOP	Guaíba	RS
CTMC	Canoas	RS
COOPEREI	São Leopoldo	RS
FUNDECCOOPE	Caxias do Sul	RS
REFRICOOP	Caxias do Sul	RS
COOPERSHOES	Picada Café e outros 2	RS
COOTEGAL	Caxias do Sul	RS
RENACOOOP	Novo Hamburgo	RS
COOPHOTEL	Caxias do Sul	RS
COOPERMINAS	Criciúma	SC
COOPERMETAL	Criciúma	SC
CIPLA	Joinville	SC
COOPERMAQ	Urussanga	SC
COOPERBOTÕES	Curitiba	PR
UNIWÍDIA	Mauá	SP
COFAZ	Osasco	SP
UNIFORJA	Diadema	SP
PLASTCOOPER	S. Bernardo do Campo	SP
COOPRAM	Embú	SP
COOPARJ	Duque de Caxias	RJ
COOMEFER	Conselheiro Lafaiete	MG
COOPERMAMBRINI	Vespasiano	MG
MAMBRICAR	Pedro Leopoldo	MG
CATENDE	Catende e outros 4	PE
COOPERVEST	Aracaju	SE

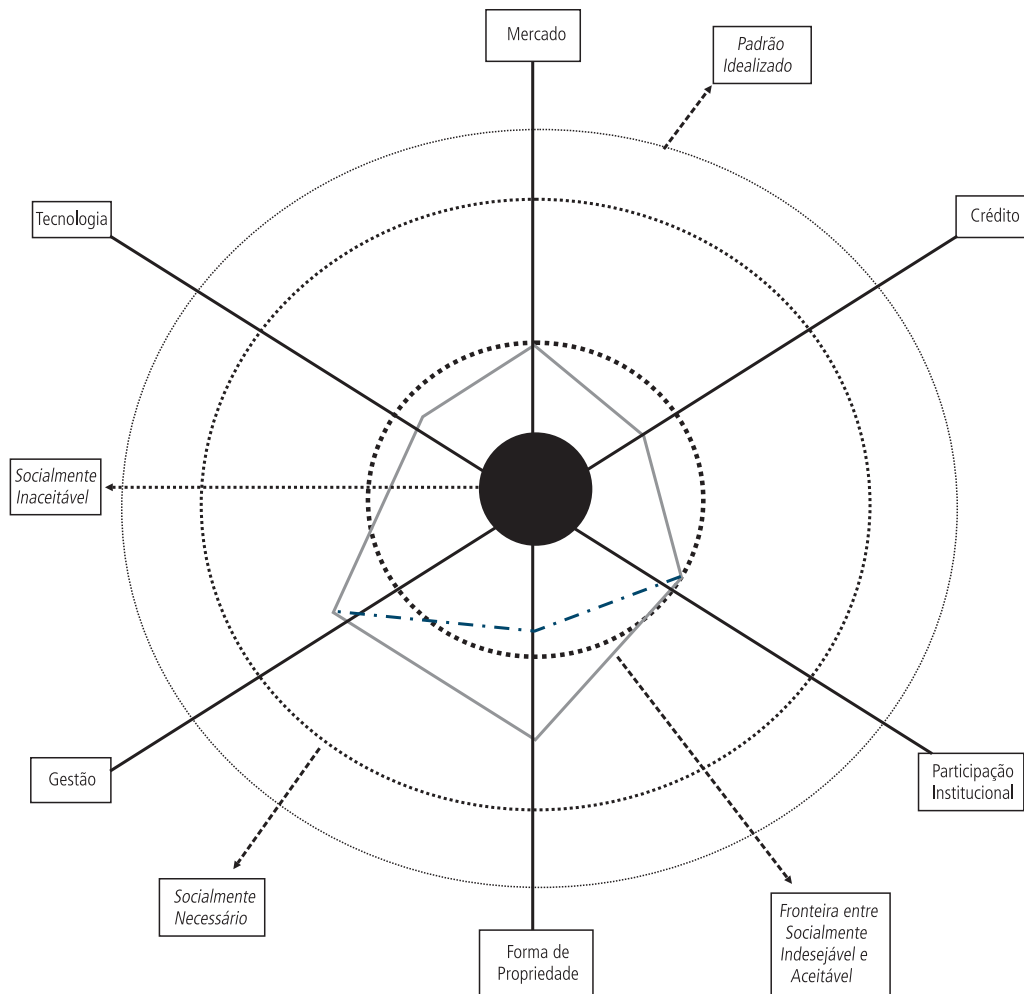
ANEXO

ROSÁCEA DOS EMPREENDIMENTOS AUTOGESTIONÁRIOS: QUADRO GERAL
EMPREENDIMENTO-PADRÃO



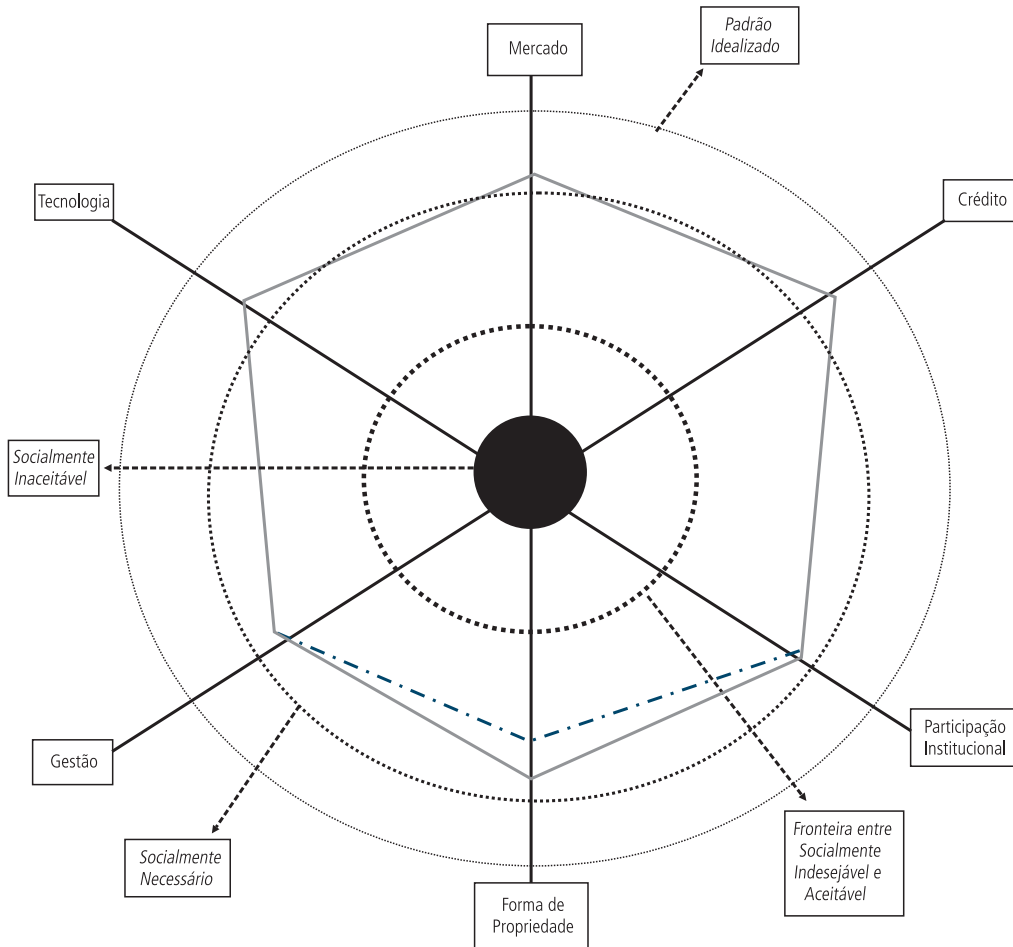
Obs.: A linha - - - - - representa a forma de propriedade dos ativos empresariais e a ———, a forma de propriedade do empreendimento pelos trabalhadores associados.

ROSÁCEA DO EAa



Comentário: A cooperativa assumiu uma herança muito pesada na sua constituição, ficando com todo o passivo trabalhista da antiga empresa. Iniciaram as atividades na dependência dos pedidos oriundos do próprio antigo proprietário, que depois sumiu. Tem uma deficiência crônica de crédito, sobretudo para capital de giro. O maquinário é muito antigo, com mais de 50 anos, e as melhores máquinas foram arrestadas devido a dívidas contraídas. Inclusive o único computador da empresa foi levado. Restaram poucos trabalhadores, que resistem e acreditam em uma recuperação. Quanto à forma de propriedade, os ativos são da cooperativa, em que pese o comprometimento dos ativos com penhoras judiciais; nem todos os associados trabalham na empresa.

ROSÁCEA DO EAp



Comentário: É uma empresa em recuperação que alcançou níveis objetivos de superação das crises, desenvolvendo condições de inovações tecnológicas, mercado, forma de propriedade, gestão, a partir da participação institucional e do acesso ao crédito significativo para a viabilidade no longo prazo. Criou uma fórmula de organização em 2º grau, uma Central de Cooperativas, que internaliza as necessidades do processo produtivo e o acesso ao mercado. Seu resultado é um indicador altamente positivo para o sucesso definitivo dos empreendimentos de autogestão. É importante destacar que, apesar de a forma de propriedade estar dividida entre associados e empregados, há disposição estatutária e procedimentos estabelecidos para associação dos empregados em um período de até três anos. Essa situação leva as linhas da forma de propriedade dos ativos e do empreendimento a andarem juntas, acima do socialmente necessário e em direção ao padrão idealizado para a autogestão.

A NOVA LEI DE FALÊNCIAS E AS EMPRESAS RECUPERADAS SOB O SISTEMA DA AUTOGESTÃO

Wagner Augusto Gonçalves*

As empresas recuperadas pelos trabalhadores, assim como os demais empreendimentos autogestionários, têm como principal característica a gestão democrática exercida por todos os trabalhadores que compõem seu quadro societário, organizados sob a forma de sociedade cooperativa, anônima ou limitada. Tais organizações surgiram, principalmente, em meio urbano, crescendo em números de experiências no Brasil em virtude da situação econômica vivenciada pelo país desde a Era Collor, que, com a abertura do mercado, a tributação excessiva e injusta e os altos encargos trabalhistas, teve como resultado o sucateamento da indústria nacional, seu crescente endividamento, culminando em posterior insolvência e quebra. Nesse quadro, o trabalhador, que já não tem seus direitos sociais constitucionais (saúde, educação, segurança, trabalho, moradia, entre outros) efetivamente garantidos pelo governo, quando perde seu emprego, tem pouca, ou quase nenhuma chance de se recolocar no mercado de trabalho.

As empresas autogestionárias são formadas, muitas vezes, por trabalhadores não-capacitados para gestão do negócio e para as inovações tecnológicas do seu próprio setor.

As empresas capitalistas não absorvem essa mão-de-obra, pois não há demanda para todos os trabalhadores.

Desse cenário surge uma forma empresarial diferente, que busca abrigar os excluídos, mas com produção de qualidade e competitividade: a empresa de autogestão, onde os trabalhadores assumem a empresa insolvente e, na maioria das vezes, com falência decretada.

A empresa de autogestão é uma espécie de empreendimento de economia solidária.

Empreendimentos de economia solidária são sociedades que desempenham atividades econômicas cuja gestão é exercida democraticamente pelos trabalhadores que dela participam. Os empreendimentos de economia solidária podem ser divididos em empreendimentos e empresas de autogestão.

Seus atos constitutivos devem prever a existência de mecanismos democráticos de gestão e definição em assembléia de questões como: política de remuneração, política disciplinar, política de saúde e previdência, formas de organização da produção e destinação solidária dos resultados.

Os princípios autogestionários, tais como tomadas de decisões democráticas e coletivas, transparência administrativa, solidariedade e fraternidade, trabalho mútuo, valorização das pessoas e cidadania, também devem constar nos atos constitutivos dos empreendimentos e empresas autogestionários, e não podem ser alterados ou retirados em mudanças estatutárias posteriores.

Os *empreendimentos autogestionários* se caracterizam por serem aqueles constituídos através de projetos sociais realizados em comunidades periféricas, não sendo resultado de uma atividade econômica anterior, como é o caso das empresas de autogestão. As *empresas de*

* Advogado.

autogestão, por sua vez, são aquelas que nascem do fracasso de um negócio anterior e, portanto, pressupõem a existência de uma atividade econômica já organizada, que passa a ser comandada pelos trabalhadores, que delas já faziam parte como empregados celetistas. As empresas de autogestão desempenham atividade industrial, de pequeno, médio e grande portes, geralmente constituídas por mais de 20 trabalhadores, suas necessidades em termos de marco jurídico são diferentes das dos empreendimentos autogestionários, os quais geralmente desempenham atividades de serviço ou comércio, como, por exemplo, coleta de materiais recicláveis, artesanato, alimentação, limpeza, jardinagem, agricultura urbana, confecção, entre outros.

É importante lembrar que esses conceitos ainda não existem na esfera jurídica brasileira, a não ser através de leis municipais ou estaduais, que foram elaboradas no propósito de criar políticas públicas de economia solidária.

As atuais formas jurídicas pelas quais os empreendimentos autogestionários e as empresas de autogestão se organizam juridicamente estão previstas no código civil, Lei 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e em leis especiais.

Os empreendimentos autogestionários geralmente se organizam sob a forma de associação ou de sociedade cooperativa, sendo-lhes aplicados os seguintes dispositivos legais:

a) Associação

As associações são reguladas pelos artigos 53 a 61 da Lei 10.406, de 10 de janeiro de 2002, código civil brasileiro, e em caráter geral pelos artigos 44 a 52 da mesma lei, que tratam das pessoas jurídicas de direito privado.

b) Cooperativas

As sociedades cooperativas são disciplinadas pelos artigos 1.093 a 1.096 da Lei 10.406 de 10 de janeiro de 2002, código civil brasileiro; e pela legislação especial, Lei 5.764/1971. No que os dispositivos anteriores forem omissos serão aplicadas as sociedades cooperativas às disposições das sociedades simples, artigos 997 a 1.038 do código civil brasileiro, resguardadas as características peculiares da cooperativa estabelecidas no artigo 1.094 do mesmo código.

As empresas de autogestão se organizam sob a forma de sociedade cooperativa, limitada ou anônima. Os dispositivos que regulam a sociedade cooperativa já foram expostos, seguindo os demais:

a) Sociedade limitada

As sociedades limitadas são reguladas pelos artigos 1.052 a 1.087 do código civil brasileiro.

b) Sociedade anônima

As sociedades anônimas são regidas por lei especial (a Lei 6.404/1976) e, nos casos omissos, subsidiariamente pelo código civil, Lei 10.406/2002.

ASPECTOS GERAIS SOBRE O PROCESSO DE RECUPERAÇÃO DE EMPRESAS PELO SISTEMA DA AUTOGESTÃO

O processo de recuperação da empresa pelos trabalhadores é composto por duas fases essenciais:

- primeira fase: manutenção das atividades; e
- segunda fase: propriedade dos meios de produção.

Na *primeira fase*, os trabalhadores se organizam constituindo uma nova empresa, com o objetivo de arrendar os meios de produção da empresa em dificuldade.

Para tanto, é necessário que, de alguma forma, os trabalhadores saibam da situação financeira e econômica da empresa onde trabalham. Quando a empresa encontra-se em situação falimentar, a quebra é quase inevitável, na verdade é questão de tempo. Geralmente nessa fase o sindicato dos trabalhadores já tem conhecimento da realidade do negócio. Alguns fatores como pagamento de salários em atraso, não-recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), interrupção dos serviços de segurança e medicina do trabalho, férias coletivas extemporâneas, entre outros, chamam a atenção do sindicato obreiro para problemas mais sérios.

Quando isso ocorre, o sindicato, com a ajuda de alguma entidade (associações que trabalham com autogestão), inicia um processo de negociação com o empresário, visando à melhor alternativa para os trabalhadores, nascendo, daí, a idéia de constituição de uma empresa de autogestão para dar continuidade ao negócio.

Dando-se início à negociação, é feito um estudo de viabilidade econômica da empresa, que envolve uma série de atos, como, por exemplo, negociações com credores e clientes.

Ao comprovar ser viável economicamente o negócio, chegamos ao momento do arrendamento dos meios de produção. É de suma importância que o arrendamento seja feito sem que haja interrupção das atividades na empresa, isso porque, com a interrupção dos trabalhos, além do sucateamento das máquinas, onde algumas nem voltam a funcionar, ocorre a perda dos clientes, que, sabendo da quebra, correm para desenvolver novos fornecedores.

Na *segunda fase*, o objetivo é a propriedade dos meios de produção, fato que dá aos trabalhadores total independência na gestão do negócio. Nos casos de falência, a transferência da propriedade dos meios de produção ocorria após a fase de liquidação dos ativos, onde os trabalhadores participavam do processo de venda dos bens concorrendo com outros interessados.

Contudo, esse processo não é tão simples assim. As empresas recuperadas sob o regime da autogestão sempre correram à margem da legislação, tendo, na maioria das vezes, que utilizar ferramentas alternativas, às vezes até a força (ocupação das fábricas), para fazer valer o direito dos trabalhadores em continuar com a atividade industrial, para manter seu emprego e renda.

A participação dos sindicatos é essencial nesse processo e, para que isso ocorra, devem estar preparados e ter consciência de que a recuperação de empresas pelos trabalhadores, através da autogestão, é uma alternativa a mais que, na maioria dos casos, pode ser a melhor não só para os trabalhadores, mas para todos os envolvidos no processo.

COMENTÁRIOS SOBRE OS REFLEXOS DA NOVA LEI DE FALÊNCIAS E DE RECUPERAÇÃO DE EMPRESAS EM FACE DAS EMPRESAS RECUPERADAS PELOS TRABALHADORES ATRAVÉS DA AUTOGESTÃO

A Lei 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, que regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária, entrou em vigor no final de maio de 2005. Em seu bojo temos a recuperação judicial e a falência.

A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do

emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica (artigo 47 da Lei 11.101/2005).

A falência, na nova legislação, ao promover o afastamento do devedor de suas atividades, objetiva preservar e otimizar a utilização produtiva dos bens, ativos e recursos produtivos, inclusive os intangíveis da empresa (artigo 75 da Lei 11.101/2005).

Percebe-se que a idéia de preservação da empresa e o reconhecimento da importância de sua função social estão presentes de forma expressa na nova legislação, substituindo o objetivo único de satisfação dos credores, tema central da norma revogada.

A legislação de falências e de recuperação de empresas é extensa, e abrange diversos assuntos. Neste trabalho, vamos nos limitar a comentar os dispositivos relacionados ao arrendamento dos meios de produção e venda dos ativos do devedor falido, que não são os únicos, mas, certamente, são os mais utilizados no processo de recuperação de empresas pelos trabalhadores através da autogestão.

ARRENDAMENTO NA LEI ANTIGA

O arrendamento dos meios de produção, que visa à manutenção das atividades da empresa pelos trabalhadores, pode ser concretizado antes ou depois da falência da empresa.

Quando celebrado antes, envolve como partes os trabalhadores organizados em uma nova empresa e o antigo empresário, em situação de insolvência. Nesse caso, o arrendamento é assinado por ambos. Quando decretada a falência, basta que o síndico concorde com a manutenção do contrato, para que o processo de falência não interrompa as atividades da empresa.

O artigo 43, do Decreto-Lei 7.661/1945, assegurava esse procedimento:

“Art. 43 — Os contratos bilaterais não se resolvem pela falência e podem ser executados pelo síndico, se achar de conveniência para a massa.

Parágrafo único — O contraente pode interpelar o síndico, para que, dentro de 5 (cinco) dias, declare se cumpre ou não o contrato. A declaração negativa ou o silêncio do síndico, findo este prazo, dá ao contraente o direito a indenização, cujo valor, apurado em processo ordinário, constituirá crédito quirografário.”

O arrendamento celebrado após a quebra da empresa gera a interrupção das atividades. Isso ocorre pelo fato de a sentença declaratória da falência impor certos atos, como, por exemplo, a lacração da empresa e arrecadação dos bens. Esses atos, por si sós, causam a interrupção das atividades.

Na lei antiga, o arrendamento após a falência devia ser requerido ao juiz, que, por sua vez, pedia a manifestação do síndico, dos credores e do ministério público.

Esse procedimento, para que fosse ágil, precisava contar com a sensibilização do síndico, caso contrário a demora no deferimento do arrendamento poderia inviabilizar economicamente o negócio.

ARRENDAMENTO NA NOVA LEI

O arrendamento antes da falência é celebrado da mesma forma, ou seja, entre trabalhadores organizados em uma nova empresa e o empresário devedor. Porém, sua continuidade após a falência não depende mais da ação de uma única pessoa (na lei antiga dependia somente do

síndico, visto que dificilmente o juiz se pronunciava contra seus atos). De acordo com a nova legislação, a continuidade da execução do contrato de arrendamento depende de aprovação do comitê, que é formado por representantes de todas as classes de credores.

“Art. 117 — Os contratos bilaterais não se resolvem pela falência e podem ser cumpridos pelo administrador judicial se o cumprimento reduzir ou evitar o aumento do passivo da massa falida ou for *necessário à manutenção e preservação de seus ativos*, mediante autorização do *Comitê*.”

O procedimento, após a falência, teve um avanço, já que, expressamente, a legislação permite o aluguel ou outra forma de ajuste referente aos bens da massa falida, porém, a aprovação, novamente, dependerá do comitê de credores.

“Art. 114 — O administrador judicial poderá *alugar* ou celebrar outro contrato referente aos bens da massa falida, com o objetivo de produzir renda para a massa falida, mediante autorização do *Comitê*.”

SÍNDICO VERSUS ADMINISTRADOR JUDICIAL

Na lei antiga, quem administrava a falência era o síndico.

Diz o artigo 59 do Decreto-Lei 7.661/1945: “A administração da falência é exercida por um síndico, sob a imediata direção e superintendência do juiz”.

Em continuação, diz o *caput* do artigo 60, do mesmo decreto-lei: “O síndico será escolhido entre os maiores credores do falido, residente ou domiciliado no foro da falência, de reconhecida idoneidade moral e financeira”.

A figura do síndico, presente no Decreto-Lei 7.661/1945, foi substituída pelo administrador judicial, que na Lei 11.101/2005 não precisa ser credor do falido.

“Art. 21 — O administrador judicial será profissional idôneo, preferencialmente advogado, economista, administrador de empresas ou contador, ou pessoa jurídica especializada.”

Temos, aqui, uma grande mudança. O síndico tinha mais poderes, e apesar de a decisão final ser sempre do juiz. Como já dissemos, dificilmente essa decisão era contra o entendimento do síndico. Pela nova legislação, quem desempenha o papel de administrador da falência é o administrador judicial. Os poderes que antes eram do síndico, como, por exemplo, aprovar a continuidade do contrato de arrendamento, passaram para o comitê de credores na nova legislação.

Em termos gerais, houve um avanço, pois o administrador judicial deve ser um profissional preparado, conhecedor do processo falimentar, e as decisões importantes terão sempre a participação dos credores, através do comitê. Cabe, na prática, verificar essa alteração em relação às empresas recuperadas pelos trabalhadores.

A sensibilização dos credores será fundamental no caso da formação do comitê e desde que este desempenhe seu papel. Em análises realizadas em legislações falimentares de outros países, semelhantes a nossa, foi constatado que, na prática, o comitê acaba não se instalando, ou quando instalado não desempenha suas funções, ficando única e exclusivamente ao juiz a tarefa de decidir sobre as questões de interesse da massa.

REALIZAÇÃO DOS ATIVOS NA LEI ANTIGA

Na lei revogada, a realização dos ativos somente tinha início após o processo de verificação de créditos, que, na maioria dos casos, era muito moroso.

Existiam quatro possibilidades de participação dos trabalhadores no processo de venda dos bens do falido:

- leilão público;
- propostas;
- opção entre leilão ou propostas — artigo 122; e
- outras formas (organização de sociedade) — artigo 123.

Dizia o Decreto-Lei 7.661/1945 a esse respeito:

“Art. 117 — Os bens da massa serão vendidos em leilão público, anunciado com 10 (dez) dias de antecedência, pelo menos, se se tratar de móveis, e com 20 (vinte) dias, se de imóveis, devendo estar a ele presente, sob pena de nulidade, o representante do Ministério Público.”

Nessa modalidade, os bens são arrematados por quem der o maior lance, em leilão público onde todos os interessados devem estar presentes.

“Art. 118 — Pode também o síndico preferir a venda por meio de propostas, desde que anuncie no órgão oficial e em outro jornal de grande circulação, durante 30 (trinta) dias, intervaladamente, chamando concorrentes.”

A venda através de propostas não permite o aumento do lance, como no leilão público, onde o interessado pode começar oferecendo uma pequena quantia pelos bens. Na venda através de proposta o lance máximo deve ser oferecido na carta-proposta, sem que o interessado saiba de antemão o valor que será oferecido pelos demais interessados.

“Art. 122 — Credores que representem mais de um quarto do passivo habilitado podem requerer ao juiz a convocação da assembléia que delibere em termos precisos sobre o modo de realização do ativo, desde que não contrários *ao disposto na presente lei*, e sem prejuízo dos atos já praticados pelo síndico na forma dos artigos anteriores, sustando-se o prosseguimento da liquidação ou o decurso de prazos até a deliberação final.”

“Art. 123 — Qualquer outra forma de liquidação do ativo poderá ser autorizada por credores que representem dois terços dos créditos.

Parágrafo Primeiro — Podem ditos credores *organizar sociedade para continuação do negócio do falido*, ou *autorizar o síndico a ceder o ativo a terceiro*.

(.....)”.

REALIZAÇÃO DOS ATIVOS NA NOVA LEI

“Art. 140 — A alienação dos bens será realizada de uma das seguintes formas, observada a seguinte *ordem de preferência*:

- I - alienação da empresa, com a venda de seus estabelecimentos em bloco;
- II - alienação da empresa, com a venda de suas filiais ou unidades produtivas isoladamente;
- III - alienação em bloco dos bens que integram cada um dos estabelecimentos do devedor;
- IV - alienação dos bens individualmente considerados.”

Temos, no artigo 140, uma alteração importante, pois na lei antiga, apesar da previsão da venda dos ativos em conjunto ou em separado (artigo 116 do Decreto-Lei 7.661/1945), não havia uma ordem de preferência tão complexa para alienação dos bens, fato que traz os necessários ajustes requeridos por esse processo. Pela nova norma, a alienação da empresa, como um todo, tem preferência em relação à realização dos bens individualmente.

Os meios de alienação dos ativos do falido são semelhantes às do Decreto-Lei 7.661/1945, apresentando-se inovações, que trazem mais vantagens aos trabalhadores.

O artigo 145 da nova lei prevê que o juiz poderá homologar qualquer outra modalidade de realização do ativo, desde que aprovada pela assembléia-geral de credores, *inclusive com a constituição de sociedade de credores ou dos empregados do próprio devedor*, com a participação, se necessária, dos atuais sócios ou de terceiros. Acrescentando, em seu parágrafo segundo, que, no caso de constituição de sociedade formada por empregados do próprio devedor, *estes poderão utilizar créditos derivados da legislação do trabalho para a aquisição ou arrendamento da empresa.*

Considero que houve um avanço no que se refere aos meios de alienação dos ativos, pois temos previsto, de forma expressa, a possibilidade que materializa o processo de recuperação de empresas pelos trabalhadores através da autogestão, ou seja, a possibilidade de constituição de sociedade pelos trabalhadores, com o objetivo de adquirir os meios de produção, podendo, inclusive, utilizar os seus créditos trabalhistas.

CONCORDATA *VERSUS* RECUPERAÇÃO

Em termos gerais, podemos dizer que o instituto da concordata, previsto no Decreto-Lei 7.661/1945, foi substituído pelo instituto da recuperação judicial, que é mais moderno, pois, além de prever a dilação dos prazos para pagamento das dívidas da empresa, prevê várias formas para sua continuidade.

FORMAS DE RECUPERAÇÃO

O artigo 50 da Lei 11.101/2005, prevê, entre os meios de recuperação judicial, alguns que podem ser utilizados pelos trabalhadores. São eles:

- alteração do controle societário (inciso III);
- *trespasse ou arrendamento de estabelecimento, inclusive à sociedade constituída pelos próprios empregados (inciso VII);*
- *dação em pagamento ou novação de dívidas do passivo, com ou sem constituição de garantia própria ou de terceiro (inciso IX);*
- constituição de sociedade de credores (inciso X);
- usufruto da empresa (inciso XIII);
- administração compartilhada (inciso XIV); e
- constituição de sociedade de propósito específico para adjudicar, em pagamento dos créditos, os ativos do devedor (inciso XVI).

Novamente, estão previstos, de forma expressa na lei, os meios utilizados pelos trabalhadores no processo de recuperação de empresas, como, por exemplo, a possibilidade de arrendamento dos meios de produção por sociedade formada pelos antigos empregados da empresa em dificuldades.

No entanto, estão previstas no artigo 50 novas formas de continuidade do negócio, que não prevêm a participação dos trabalhadores, nem garantem que seja assegurada, no caso de continuidade do negócio, a manutenção dos empregos.

COMITÊ DE CREDORES

O comitê de credores, órgão criado pela nova lei, tem várias atribuições que serão vitais, somadas às competências da assembléia geral de credores, nos processos de recuperação de empresas por seus trabalhadores.

COMPOSIÇÃO DO COMITÊ

O artigo 26 da nova lei prevê a constituição do comitê de credores, que poderá ser instalado por deliberação de qualquer das classes de credores na assembléia-geral, e terá a seguinte composição:

- 1 (um) representante indicado pela classe de credores trabalhistas, com 2 (dois) suplentes;
- 1 (um) representante indicado pela classe de credores com direitos reais de garantia ou privilégios especiais, com 2 (dois) suplentes; e
- 1 (um) representante indicado pela classe de credores quirografários e com privilégios gerais, com 2 (dois) suplentes.

Como alertado anteriormente, a instalação do comitê é facultativa, cabendo à assembléia geral essa decisão, assim como a eleição de seus membros. No caso da não-instalação do comitê, suas atribuições caberão ao administrador judicial, ou na incompatibilidade deste, ao juiz (artigo 28). Portanto, nesse caso, teremos um processo semelhante ao da antiga lei, onde as decisões eram do síndico e do juiz.

ATRIBUIÇÕES DO COMITÊ

Segundo o artigo 27 da Lei 11.101/2005, o comitê terá, além de outras previstas na mesma lei, as seguintes atribuições:

I. Na recuperação judicial e na falência:

- a)* fiscalizar as atividades e examinar as contas do administrador judicial;
- b)* zelar pelo bom andamento do processo e pelo cumprimento da lei;
- c)* comunicar ao juiz, caso detecte violação dos direitos ou prejuízo aos interesses dos credores;
- d)* apurar e emitir parecer sobre quaisquer reclamações dos interessados;
- e)* requerer ao juiz a convocação da assembléia-geral de credores;
- f)* manifestar-se nas hipóteses previstas nessa lei.

II. Na recuperação judicial:

- a)* fiscalizar a administração das atividades do devedor, apresentando, a cada 30 (trinta) dias, relatório de sua situação;
- b)* fiscalizar a execução do plano de recuperação judicial;
- c)* submeter à autorização do juiz, quando ocorrer o afastamento do devedor nas hipóteses previstas nessa lei, a alienação de bens do ativo permanente, a constituição de ônus

reais e outras garantias, bem como atos de endividamento necessários à continuação da atividade empresarial durante o período que antecede a aprovação do plano de recuperação judicial.

ASSEMBLÉIA GERAL DE CREDORES

A assembléia geral de credores será convocada pelo juiz, na forma prevista no artigo 36 da Lei 11.101/2005.

A instalação e funcionamento da assembléia estão previstos no artigo 37 da mesma lei.

Sua composição é prevista pelo artigo 41, sendo integrada pelas seguintes classes de credores:

- titulares de créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes de trabalho;
- titulares de créditos com garantia real; e
- titulares de créditos quirografários, com privilégio especial, com privilégio geral ou subordinados.

A assembléia-geral de credores terá, por atribuições, segundo o artigo 35 da Lei 11.101/2005, deliberar sobre:

I. Na recuperação judicial:

- a) aprovação, rejeição ou modificação do plano de recuperação judicial apresentado pelo devedor;
- b) a constituição do comitê de credores, a escolha de seus membros e sua substituição;
- c) o pedido de desistência do devedor, nos termos do parágrafo quarto do artigo 52 dessa lei;
- d) o nome do gestor judicial, quando do afastamento do devedor; e
- e) qualquer outra matéria que possa afetar os interesses dos credores.

II. Na falência:

- a) a constituição do comitê de credores, a escolha de seus membros e sua substituição;
- b) a adoção de outras modalidades de realização do ativo, na forma do artigo 145 dessa lei; e
- c) qualquer outra matéria que possa afetar os interesses dos credores.

CONCLUSÃO

Pela análise preliminar da Lei 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, que regula a recuperação judicial, extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária, diante das empresas de autogestão que nascem da falência do negócio anterior, chegamos à conclusão que seus dispositivos, de uma forma geral, avançaram, no sentido de permitir a continuidade do negócio pelos trabalhadores.

Tanto na recuperação judicial como no processo de falência, regulados pela nova legislação, encontramos dispositivos que permitem o nascimento das empresas de autogestão. Não se quer dizer com isso que o procedimento ficou mais fácil. O convencimento dos credores quanto à capacidade dos trabalhadores em reabilitar o negócio depende de nós, que

trabalhamos com economia solidária, e essa tarefa nunca foi fácil. A participação dos sindicatos, nesse processo, também é de suma importância — podemos até nos arriscar a afirmar que é imprescindível.

Por outro lado, ainda é muito cedo para se saber como será a interpretação dos novos dispositivos, já que a lei em questão, entrou em vigor no final do mês de maio.

A habilidade em negociação e sensibilização quanto aos princípios de economia solidária continua de suma importância no processo de recuperação de empresas pelos trabalhadores, através da autogestão. Tal processo deve ser divulgado para que não pareça ser novidade, mas sim uma nova forma de economia, da qual a sociedade deve ter conhecimento.

Não analisamos, neste texto, a questão do recebimento dos créditos trabalhistas, que na antiga legislação gozavam de uma condição mais favorável, a qual perderam na nova lei em face do objetivo principal, que é a continuidade das atividades, visando à função social da empresa.

Fica clara a necessidade de se criarem linhas de crédito para viabilizar a finalização desse processo, que se dá com a aquisição dos meios de produção pelos trabalhadores, sendo necessário, também, criar métodos para qualificação desses trabalhadores para gestão de seu novo negócio.

ANEXO ESTATÍSTICO

POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

OCUPAÇÃO

MOVIMENTAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA

DESEMPREGO

RENDIMENTOS

INFORMALIDADE

Advertência

Os dados deste Anexo Estatístico, que são provenientes da Pesquisa Mensal de Emprego do IBGE, apresentam valores distintos daqueles que foram publicados até o número 25 deste Boletim, em decorrência de novos fatores de expansão das amostras.

Para maiores informações, consultar:

<http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/22022005reponderacao.shtm>

ANEXO ESTATÍSTICO

Índice de Tabelas

A1. POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

1. PEA por Região Metropolitana	A1
2. PEA por Gênero	A2
3. PEA por Grau de Instrução	A2
4. PEA por Faixa Etária	A3
6. Taxa de Participação por Região Metropolitana	A4
7. Taxa de Participação por Gênero	A5
8. Taxa de Participação por Grau de Instrução	A5
9. Taxa de Participação por Faixa Etária	A6
10. População Economicamente Inativa que Gostaria de Trabalhar	A7

A2. OCUPAÇÃO

1. Nível de Ocupação por Região Metropolitana	A9
2. Nível de Ocupação por Gênero	A10
3. Nível de Ocupação por Grau de Instrução	A11
4. Nível de Ocupação por Faixa Etária	A12
5A. Nível de Ocupação por Posição na Ocupação	A13
5B. Empregados por Categoria de Ocupação	A14
6. Nível de Ocupação por Setor de Atividade	A15

A3. MOVIMENTAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA

1A. Admissões por UF	A17
1B. Desligamentos por UF	A19
1C. Variação do Nível de Emprego por UF	A21
2A. Admissões por Setor de Atividade	A23
2B. Desligamentos por Setor de Atividade	A24
2C. Variação do Nível de Emprego Formal por Setor de Atividade	A25

A4. DESEMPREGO

1.1 Taxa de Desemprego por Região Metropolitana — PME	A27
1.2 Taxa de Desemprego Aberto — PED	A28
1.3 Taxa de Desemprego Oculto por Desalento — PED	A29
1.4 Taxa de Desemprego Oculto por Precariedade — PED	A30
1.5 Taxa de Desemprego Total — PED	A31
2. Taxa de Desemprego por Gênero — PME	A32
3. Taxa de Desemprego por Grau de Instrução — PME	A32
4. Taxa de Desemprego por Faixa Etária — PME	A33
6. Taxa de Desemprego por Posição na Família — PME	A34
7. Composição do Desemprego por Gênero — PME	A34
9. Composição do Desemprego por Posição na Família — PME	A35
10. Composição do Desemprego por Faixa Etária — PME	A36
11. Composição do Desemprego por Grau de Instrução — PME	A37
13. Composição do Desemprego por Faixa de Duração — PME	A38

A5. SEGURO-DESEMPREGO

- | | |
|------------------------------------------------------|-----|
| 1. Requerentes, Segurados e Valor Médio do Benefício | A39 |
|------------------------------------------------------|-----|

A7. RENDIMENTOS

- | | |
|------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 1A. Rendimentos Médios Reais Habitualmente Recebidos por Região | A41 |
| 1B. Rendimentos Médios Reais Efetivamente Recebidos por Região | A42 |
| 6A. Rendimentos Médios Reais Habitualmente Recebidos por Posição na Ocupação | A43 |
| 6B. Rendimentos Médios Reais Efetivamente Recebidos por Posição na Ocupação | A44 |
| 7. Salário Mínimo Real | A45 |

A9. INFORMALIDADE

- | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 1. Participação dos Empregados sem Carteira Assinada na Ocupação Total por Região Metropolitana | A47 |
| 2. Participação dos Empregados por Conta Própria na Ocupação Total por Região Metropolitana | A48 |
| 3. Diferencial de Rendimentos Efetivamente Recebidos pelos Empregados do Setor Privado, com e sem Carteira Assinada, por Região Metropolitana | A49 |
| 4. Diferencial de Rendimentos Efetivamente Recebidos pelos Empregados do Setor Privado com Carteira Assinada e os Trabalhadores por Conta Própria, por Região Metropolitana | A50 |

A1. POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

TABELA A.1.1
PEA POR REGIÃO METROPOLITANA
[em mil pessoas]

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	Total
2002 ^a	5.134	8.503	1.727	2.045	1.358	1.475	20.241
2003	5.279	9.061	1.788	2.158	1.460	1.547	21.293
2004	5.382	9.270	1.810	2.250	1.451	1.590	21.753
Jan.-Jul./2004	1.442	1.553	2.228	5.339	9.237	1.796	21.595
2004							
Julho	1.456	1.568	2.263	5.374	9.333	1.820	21.814
Agosto	1.458	1.630	2.295	5.440	9.290	1.805	21.919
Setembro	1.471	1.633	2.299	5.501	9.287	1.836	22.026
Outubro	1.470	1.654	2.283	5.420	9.302	1.839	21.968
Novembro	1.455	1.650	2.284	5.462	9.409	1.832	22.093
Dezembro	1.463	1.639	2.246	5.385	9.293	1.836	21.863
2005							
Janeiro	1.446	1.643	2.213	5.335	9.271	1.793	21.700
Fevereiro	1.443	1.621	2.221	5.378	9.305	1.776	21.743
Março	1.468	1.618	2.242	5.374	9.441	1.793	21.935
Abril	1.448	1.628	2.241	5.351	9.451	1.826	21.945
Maiο	1.481	1.634	2.291	5.373	9.418	1.869	22.066
Junho	1.427	1.622	2.289	5.304	9.392	1.850	21.885
Julho	1.464	1.653	2.246	5.315	9.355	1.844	21.877
Jan.-Jul./2005	1.454	1.631	2.249	5.347	9.376	1.822	21.879

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

A1. POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

TABELA A.1.2
PEA POR GÊNERO
[em mil pessoas]

Período	Masculino	Feminino
2002 ^a	11.371	8.869
2003	11.830	9.463
2004	11.984	9.769
Jan.-Jul./2004	11.915	9.680
2004		
Julho	12.029	9.785
Agosto	12.085	9.834
Setembro	12.095	9.930
Outubro	12.089	9.879
Novembro	12.108	9.985
Dezembro	12.025	9.838
2005		
Janeiro	11.983	9.717
Fevereiro	11.993	9.750
Março	12.076	9.859
Abril	12.083	9.861
Mai	12.055	10.011
Junho	12.015	9.870
Julho	11.988	9.889
Jan.-Jul./2005	12.028	9.851

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

TABELA A.1.3
PEA POR GRAU DE INSTRUÇÃO
[anos de escolaridade (mil pessoas)]

Período	< 8	8-10	> = 11
2002 ^a	7.047	4.112	9.041
2003	7.229	4.267	9.762
2004	7.036	4.261	10.416
Jan.-Jul./2004	7.050	4.203	10.299
2004			
Julho	7.045	4.233	10.496
Agosto	7.036	4.346	10.496
Setembro	7.016	4.359	10.611
Outubro	7.036	4.328	10.559
Novembro	7.040	4.419	10.596
Dezembro	6.953	4.256	10.631
2005			
Janeiro	6.846	4.144	10.686
Fevereiro	6.679	4.189	10.848
Março	6.854	4.128	10.921
Abril	6.755	4.200	10.950
Mai	6.779	4.223	11.026
Junho	6.760	4.187	10.900
Julho	6.690	4.201	10.951
Jan.-Jul./2005	6.766	4.182	10.897

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

A1. POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

TABELA A.1.4
PEA POR FAIXA ETÁRIA
[em mil pessoas]

Período	10 a 14	15 a 17	18 a 24	25 a 49	> = 50
2002 ^a	95	573	4.018	12.576	2.980
2003	128	620	4.103	13.141	3.302
2004	108	604	4.131	13.378	3.532
Jan.-Jul./2004	131	616	4.116	13.283	3.448
2004					
Julho	102	593	4.188	13.306	3.625
Agosto	85	622	4.138	13.422	3.652
Setembro	76	577	4.173	13.565	3.634
Outubro	73	574	4.137	13.506	3.678
Novembro	72	591	4.196	13.577	3.656
Dezembro	67	570	4.119	13.483	3.624
2005					
Janeiro	68	557	4.025	13.450	3.599
Fevereiro	71	551	4.029	13.576	3.515
Março	53	539	4.058	13.645	3.641
Abril	60	558	4.061	13.615	3.651
Maiο	56	540	4.110	13.643	3.717
Junho	55	501	4.001	13.574	3.753
Julho	60	479	3.963	13.632	3.743
Jan.-Jul./2005	60	532	4.035	13.591	3.660

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

A1. POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

TABELA A.1.6
TAXA DE PARTICIPAÇÃO POR REGIÃO METROPOLITANA
 [em %]

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	Total
2002 ^a	54,4	57,1	56,1	54,7	48,5	56,1	55,3
2003	54,8	59,8	56,7	56,3	51,3	57,6	57,1
2004	55,0	59,9	56,3	57,2	49,8	57,8	57,2
Jan.-Jul./2004	49,8	56,7	57,1	54,9	59,9	56,1	57,0
2004							
Julho	49,9	56,4	57,6	55,0	60,2	56,2	57,2
Agosto	49,7	58,9	58,3	55,7	60,2	55,9	57,6
Setembro	50,2	59,1	58,2	56,1	60,1	56,8	57,8
Outubro	50,3	59,7	57,5	54,9	60,0	56,7	57,4
Novembro	49,4	59,7	57,3	55,2	60,4	56,6	57,5
Dezembro	49,7	58,8	56,2	54,4	59,3	56,6	56,7
2005							
Janeiro	48,9	58,7	55,3	53,7	59,0	55,3	56,1
Fevereiro	48,7	57,9	55,4	54,4	59,2	54,8	56,3
Março	49,6	57,8	56,1	54,3	60,1	55,0	56,8
Abril	48,9	58,1	55,9	53,9	59,9	55,9	56,6
Maio	49,8	58,3	57,1	54,1	59,8	57,0	57,0
Junho	48,1	57,7	56,9	53,4	59,5	56,5	56,4
Julho	49,4	58,7	55,8	53,4	59,3	56,3	56,4
Jan.-Jul./2005	49,0	58,4	55,6	53,9	59,4	55,6	56,4

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

A1. POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

TABELA A.1.7
TAXA DE PARTICIPAÇÃO POR GÊNERO
[em %]

Período	Masculino	Feminino
2002 ^a	66,3	45,7
2003	67,7	47,8
2004	67,3	48,3
Jan.-Jul./2004	67,2	48,0
2004		
Julho	67,2	48,3
Agosto	67,8	48,5
Setembro	67,8	48,9
Outubro	67,4	48,6
Novembro	67,3	48,9
Dezembro	66,7	47,9
2005		
Janeiro	66,5	47,1
Fevereiro	66,5	47,4
Março	67,1	47,8
Abril	67,0	47,6
Maiο	67,1	48,2
Junho	66,7	47,5
Julho	66,3	47,7
Jan.-Jul./2005	66,6	47,5

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

TABELA A.1.8
TAXA DE PARTICIPAÇÃO POR GRAU DE
INSTRUÇÃO
[anos de escolaridade (%)]

Período	< 8	8-10	> = 11
2002 ^a	40,9	57,1	74,9
2003	42,1	58,9	76,2
2004	41,3	58,4	76,3
Jan.-Jul./2004	41,4	57,6	76,2
2004			
Julho	41,5	58,1	76,1
Agosto	41,6	59,3	76,2
Setembro	41,2	60,2	76,8
Outubro	41,0	59,7	76,5
Novembro	40,9	60,1	76,8
Dezembro	40,4	58,7	75,8
2005			
Janeiro	40,4	56,1	74,9
Fevereiro	39,9	56,5	75,4
Março	40,6	56,3	76,0
Abril	39,9	56,8	76,1
Maiο	40,4	56,8	76,4
Junho	40,1	56,7	75,4
Julho	39,6	56,7	75,7
Jan.-Jul./2005	40,1	56,5	75,7

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

A1. POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

TABELA A.1.9
TAXA DE PARTICIPAÇÃO POR FAIXA ETÁRIA
 [em %]

Período	10 a 14	15 a 17	18 a 24	25 a 49	> = 50
2002 ^a	2,6	24,0	68,3	76,6	36,0
2003	3,5	26,0	70,2	78,5	38,0
2004	3,0	25,5	70,8	78,8	38,2
Jan.-Jul./2004	3,6	25,8	70,8	78,6	37,7
2004					
Julho	2,8	25,1	70,7	78,3	39,2
Agosto	2,4	26,6	70,3	78,8	39,4
Setembro	2,1	24,8	71,0	79,3	39,1
Outubro	2,1	24,5	70,5	78,9	39,2
Novembro	2,0	25,1	71,2	79,3	38,7
Dezembro	1,9	24,3	70,1	78,6	38,0
2005					
Janeiro	1,9	23,7	68,7	78,1	37,4
Fevereiro	2,0	23,7	69,2	78,6	36,8
Março	1,5	23,0	70,3	78,9	37,7
Abril	1,7	23,4	70,0	78,9	37,6
Maio	1,6	22,9	70,3	78,8	38,6
Junho	1,6	21,5	68,6	78,3	38,5
Julho	1,7	20,7	68,6	78,3	38,5
Jan.-Jul./2005	1,8	22,9	69,1	78,5	37,6

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

A1. POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

TABELA A.1.10
POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE INATIVA QUE GOSTARIA DE TRABALHAR

Período	Disponíveis		Não-Disponíveis	Total
	Marginalmente Ligadas à PEA ^b	Total		
2002 ^a	1.087	3.181	445	3.626
2003	989	2.823	408	3.230
2004	1.030	2.825	369	3.194
Jan.-Jul./2004	1.038	2.812	372	3.183
2004				
Julho	1.122	3.072	377	3.449
Agosto	1.086	2.925	387	3.312
Setembro	1.025	2.837	394	3.231
Outubro	1.006	2.845	365	3.210
Novembro	953	2.741	346	3.087
Dezembro	1.031	2.867	334	3.201
2005				
Janeiro	1.127	3.031	319	3.350
Fevereiro	1.022	2.871	375	3.246
Março	947	2.781	329	3.110
Abril	944	2.798	298	3.096
Maio	951	2.739	343	3.082
Junho	1.160	2.941	333	3.274
Julho	1.108	2.838	319	3.157
Jan.-Jul./2005	1.037	2.857	331	3.188

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

^b Pessoas economicamente inativas que gostariam e estão disponíveis para trabalhar, e que estiveram na PEA no período de 358 dias anterior à semana de referência da pesquisa.

A2. OCUPAÇÃO

TABELA A.2.1
NÍVEL DE OCUPAÇÃO POR REGIÃO METROPOLITANA
[em mil pessoas]

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	Total
2002 ^a	1.188	1.254	1.828	4.618	7.420	1.576	17.885
2003	1.258	1.289	1.924	4.794	7.785	1.619	18.669
2004	1.267	1.335	2.011	4.895	8.098	1.654	19.260
Jan.-Jul./2004	1.252	1.302	1.974	4.845	7.980	1.630	18.984
2004							
Julho	1.260	1.333	2.021	4.936	8.162	1.658	19.371
Agosto	1.261	1.360	2.061	4.970	8.123	1.652	19.427
Setembro	1.289	1.378	2.065	5.017	8.199	1.677	19.625
Outubro	1.292	1.393	2.063	4.961	8.259	1.699	19.666
Novembro	1.293	1.389	2.073	4.948	8.351	1.688	19.741
Dezembro	1.300	1.387	2.056	4.925	8.381	1.715	19.765
2005							
Janeiro	1.270	1.383	1.995	4.942	8.239	1.668	19.497
Fevereiro	1.252	1.367	2.001	4.925	8.235	1.650	19.430
Março	1.261	1.364	2.002	4.924	8.358	1.651	19.560
Abril	1.259	1.352	2.029	4.891	8.370	1.679	19.581
Maio	1.291	1.373	2.088	4.915	8.429	1.726	19.823
Junho	1.290	1.383	2.095	4.940	8.407	1.719	19.834
Julho	1.279	1.394	2.061	4.935	8.431	1.716	19.816
Jan.-Jul./2005	1.272	1.374	2.039	4.925	8.353	1.687	19.649

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

TABELA A.2.2
NÍVEL DE OCUPAÇÃO POR GÊNERO
 [em mil pessoas]

Período	Masculino	Feminino
2002 ^a	10.248	7.636
2003	10.641	8.029
2004	10.895	8.364
Jan.-Jul./2004	10.767	8.217
2004		
Julho	10.942	8.429
Agosto	10.990	8.437
Setembro	11.030	8.595
Outubro	11.107	8.559
Novembro	11.128	8.613
Dezembro	11.121	8.643
2005		
Janeiro	11.033	8.464
Fevereiro	11.009	8.422
Março	11.053	8.506
Abril	11.071	8.510
Maio	11.092	8.731
Junho	11.136	8.698
Julho	11.100	8.716
Jan.-Jul./2005	11.071	8.578

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

A2. OCUPAÇÃO

TABELA A.2.3
NÍVEL DE OCUPAÇÃO POR GRAU DE INSTRUÇÃO
[anos de escolaridade (mil pessoas)]

Período	0	1-3	4-7	8-10	> = 11
2002 ^a	557	1.189	4.447	3.478	8.173
2003	565	1.183	4.610	3.560	8.716
2004	532	1.131	4.628	3.590	9.339
Jan.-Jul./2004	532	1.121	4.611	3.509	9.169
2004					
Julho	548	1.137	4.624	3.585	9.437
Agosto	543	1.126	4.637	3.651	9.430
Setembro	534	1.123	4.655	3.703	9.570
Outubro	530	1.175	4.653	3.695	9.568
Novembro	522	1.141	4.668	3.770	9.603
Dezembro	526	1.160	4.647	3.698	9.711
2005					
Janeiro	503	1.119	4.589	3.592	9.669
Fevereiro	472	1.106	4.450	3.596	9.780
Março	515	1.075	4.585	3.537	9.816
Abril	462	1.096	4.551	3.598	9.834
Maiο	467	1.105	4.605	3.648	9.961
Junho	485	1.128	4.612	3.627	9.944
Julho	473	1.100	4.556	3.644	10.008
Jan.-Jul./2005	482	1.104	4.564	3.606	9.859

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

TABELA A.2.4
NÍVEL DE OCUPAÇÃO POR FAIXA ETÁRIA
 [em mil pessoas]

Período	10 a 14	15 a 17	18 a 24	25 a 49	> = 50
2002 ^a	78	377	3.152	11.445	2.833
2003	105	384	3.144	11.909	3.128
2004	89	390	3.200	12.215	3.366
Jan.-Jul./2004	109	386	3.147	12.070	3.273
2004					
Julho	88	410	3.237	12.168	3.468
Agosto	67	413	3.196	12.256	3.495
Setembro	60	387	3.246	12.448	3.483
Outubro	59	385	3.286	12.418	3.519
Novembro	61	392	3.329	12.470	3.489
Dezembro	55	392	3.316	12.501	3.501
2005					
Janeiro	55	367	3.190	12.433	3.451
Fevereiro	57	349	3.151	12.507	3.365
Março	46	345	3.149	12.532	3.487
Abril	53	350	3.152	12.518	3.508
Maiο	49	368	3.207	12.623	3.576
Junho	47	331	3.195	12.644	3.616
Julho	49	326	3.169	12.665	3.607
Jan.-Jul./2005	51	348	3.173	12.560	3.516

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

A2. OCUPAÇÃO

TABELA A.2.5A
NÍVEL DE OCUPAÇÃO POR POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO
 [em mil pessoas]

Período	Empregados				Conta-Própria	Empregadores	Não-Remunerados	Total
	Com Carteira	Sem Carteira	Militar/RJU	Não Remunerado				
2002 ^a	8.141	3.796	1.354	11	3.468	897	217	17.884
2003	8.266	4.090	1.370	13	3.729	1.025	177	18.669
2004	8.425	4.339	1.397	9	3.910	1.012	167	19.239
Jan.-Jul./2004	8.318	4.242	1.361	8	3.875	1.008	171	18.950
2004								
Julho	8.424	4.365	1.441	9	3.902	1.053	177	19.371
Agosto	8.424	4.395	1.450	9	3.943	1.028	178	19.426
Setembro	8.518	4.475	1.431	11	3.995	1.037	158	19.625
Outubro	8.575	4.474	1.463	9	3.981	1.010	154	19.666
Novembro	8.689	4.452	1.456	8	3.960	1.014	162	19.742
Dezembro	8.662	4.579	1.433	10	3.918	1.005	158	19.766
2005								
Janeiro	8.629	4.411	1.430	13	3.864	1.008	142	19.497
Fevereiro	8.743	4.327	1.403	10	3.773	1.026	146	19.428
Março	8.788	4.321	1.439	6	3.834	1.012	159	19.560
Abril	8.812	4.396	1.453	10	3.723	1.039	147	19.580
Maiο	8.986	4.434	1.456	4	3.773	1.024	147	19.824
Junho	8.969	4.448	1.416	8	3.817	1.029	147	19.834
Julho	8.917	4.455	1.453	10	3.806	999	186	19.826
Jan.-Jul./2005	8.835	4.399	1.436	9	3.799	1.020	153	19.650

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

TABELA A.2.5B
EMPREGADOS POR CATEGORIA DE OCUPAÇÃO

Período	Setor Privado		Setor Público			Domésticos	
	Com Carteira	Sem Carteira	Com Carteira	Sem Carteira	Militar/RJU	Com Carteira	Sem Carteira
2002 ^a	7.261	2.639	381	273	1.354	500	885
2003	7.412	2.902	357	274	1.370	498	914
2004	7.561	3.058	344	292	1.397	520	989
Jan.-Jul./2004	7.465	2.991	340	301	1.361	513	950
2004							
Julho	7.545	3.079	354	313	1.441	525	973
Agosto	7.503	3.096	381	301	1.450	540	998
Setembro	7.623	3.121	366	296	1.431	529	1.058
Outubro	7.721	3.137	331	278	1.463	523	1.059
Novembro	7.826	3.136	339	273	1.456	524	1.043
Dezembro	7.802	3.264	329	250	1.433	531	1.065
2005							
Janeiro	7.733	3.160	327	264	1.430	569	987
Fevereiro	7.849	3.051	344	272	1.404	550	1.006
Março	7.892	3.035	338	280	1.439	557	1.007
Abril	7.889	3.086	335	283	1.453	588	1.028
Maiο	8.030	3.104	360	263	1.456	596	1.067
Junho	8.004	3.089	368	292	1.416	597	1.067
Julho	7.962	3.079	365	276	1.453	591	1.100
Jan.-Jul./2005	7.908	3.086	348	275	1.436	578	1.037

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

A2. OCUPAÇÃO

TABELA A.2.6

NÍVEL DE OCUPAÇÃO POR SETOR DE ATIVIDADE

[em mil pessoas]

Período	Indústria ^a	Construção	Comércio ^b	Intermediação Financeira ^c	Administração Pública ^d	Serviços Domésticos	Outros Serviços	Outras Atividades
2002 ^e	3.143	1.366	3.698	2.313	2.872	1.385	3.000	106
2003	3.287	1.409	3.764	2.507	2.951	1.412	3.186	153
2004	3.410	1.408	3.832	2.637	3.022	1.509	3.306	135
Jan.-Jul./2004	3.345	1.397	3.817	2.581	3.011	1.463	3.233	137
2004								
Julho	3.447	1.347	3.815	2.689	3.135	1.497	3.302	140
Agosto	3.485	1.381	3.817	2.651	3.102	1.538	3.325	127
Setembro	3.489	1.351	3.852	2.711	3.067	1.587	3.443	125
Outubro	3.523	1.441	3.792	2.737	3.023	1.581	3.430	140
Novembro	3.501	1.448	3.879	2.758	3.023	1.567	3.431	135
Dezembro	3.499	1.499	3.927	2.721	2.974	1.597	3.413	134
2005								
Janeiro	3.466	1.431	3.908	2.695	2.961	1.557	3.342	137
Fevereiro	3.416	1.411	3.926	2.714	2.987	1.556	3.289	132
Março	3.494	1.443	3.840	2.705	3.104	1.564	3.288	122
Abril	3.394	1.436	3.895	2.687	3.107	1.615	3.311	132
Maiο	3.495	1.437	3.928	2.661	3.179	1.664	3.332	127
Junho	3.537	1.445	3.845	2.650	3.160	1.665	3.396	137
Julho	3.498	1.380	3.899	2.689	3.115	1.691	3.409	134
Jan.-Jul./2005	3.471	1.426	3.892	2.686	3.088	1.616	3.338	132

Fonte: PME/BGE.

^a Indústria extrativa e de transformação e produção e distribuição de eletricidade, gás e água.

^b Comércio, reparação de veículos automotores e de objetos pessoais e domésticos e comércio a varejo de combustíveis.

^c Serviços prestados à empresa, aluguéis, atividades imobiliárias e intermediação financeira.

^d Educação, saúde, serviços sociais, administração pública, defesa e seguridade social.

^e Média referente ao período mar.-dez.

A3. MOVIMENTAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA

TABELA A.3.1A
ADMISSÕES POR UF

	2000	2001	2002	2003	2004	2004	Jan.-Jul./04	Jul./04	Ago./04	Sep./04	Out./04	Nov./04	Dez./04	Jan./05	Fev./05	Mar./05	Abr./05	Mai/05	Jun./05	Jul./05	Jan.-Jul./05
RO	46.788	49.073	51.199	55.768	65.619	39.189	6.323	6.423	5.714	5.072	5.240	3.981	5.307	5.533	6.046	5.685	6.547	7.256	6.059	42.433	
AC	9.572	11.416	11.687	10.728	11.884	6.721	1.278	1.245	1.040	905	1.053	920	1.282	881	1.274	1.060	1.407	1.685	1.558	9.147	
AM	83.079	89.022	86.413	88.113	117.620	67.353	11.361	11.647	10.883	10.947	9.744	7.046	8.948	8.951	9.793	11.450	11.066	11.868	12.477	74.553	
RR	4.958	6.015	5.221	5.966	7.311	4.296	589	633	672	674	630	406	655	551	684	715	739	798	637	4.779	
PA	129.505	143.350	143.755	160.830	201.677	112.127	18.654	20.159	19.975	17.560	18.216	13.640	17.124	15.699	18.200	17.601	17.825	19.685	16.360	122.494	
AP	9.923	9.735	9.491	10.699	12.901	7.389	951	1.206	1.151	985	1.225	945	1.183	857	1.022	826	1.066	1.207	1.428	7.589	
TO	27.829	29.963	31.305	32.726	41.636	26.427	4.194	3.516	2.818	3.180	3.023	2.672	3.017	3.267	3.454	3.980	3.920	4.697	3.478	25.813	
MA	57.334	69.239	60.558	62.670	70.431	39.876	6.957	6.996	5.716	6.320	7.117	4.406	6.733	6.059	7.188	9.273	7.853	8.188	6.989	52.283	
PI	47.854	48.127	46.875	46.111	48.839	29.911	4.498	4.527	3.659	3.468	3.969	3.305	3.981	4.160	4.289	4.848	4.507	4.635	5.036	31.456	
CE	212.751	223.517	215.582	210.583	227.205	126.688	19.768	23.575	21.177	19.167	21.511	15.087	19.513	17.075	19.642	17.714	19.236	21.062	20.498	134.740	
RN	85.770	103.114	97.748	105.122	137.285	76.571	12.968	14.885	11.026	14.140	11.281	9.382	11.261	9.911	10.872	11.203	11.933	10.292	10.081	75.553	
PB	69.315	78.281	74.189	67.107	73.471	41.133	10.024	9.889	5.907	6.079	5.962	4.501	5.685	4.942	5.827	5.586	6.694	6.307	6.116	41.157	
PE	240.023	270.845	254.078	251.413	274.965	135.247	21.531	35.951	40.138	23.825	24.065	15.739	22.359	19.553	21.838	22.522	27.221	23.560	23.174	160.227	
AL	80.891	93.729	88.185	93.277	99.851	31.453	5.044	9.947	35.983	8.298	8.283	5.887	4.480	3.740	3.994	4.576	5.910	6.999	6.293	35.992	
SE	51.094	54.826	55.944	52.951	61.982	34.493	4.662	5.451	6.456	5.615	5.785	4.182	5.351	4.907	5.074	5.351	5.859	5.163	5.221	36.926	
BA	338.769	357.821	348.538	349.688	406.076	240.801	37.494	39.566	31.583	31.926	33.364	28.836	37.981	34.066	40.457	42.336	42.455	43.386	42.346	283.027	
MG	1.271.750	1.284.887	1.276.156	1.275.231	1.452.415	869.442	137.214	136.565	126.374	113.942	114.880	91.212	109.937	113.765	130.917	133.661	151.289	174.380	144.271	958.220	
ES	207.676	221.636	221.484	222.795	255.143	149.963	21.816	22.886	22.454	18.860	22.447	18.533	20.383	19.355	26.472	29.456	29.723	25.985	24.563	175.937	

(continua)

(continuação)

	2000	2001	2002	2003	2004	Jan.-Jul./04	Jul./04	Ago./04	Sep./04	Out./04	Nov./04	Dez./04	Jan./05	Fev./05	Mar./05	Abr./05	Maior05	Jun./05	Jul./05	Jan.-Jul./05
RJ	966.615	1.009.454	890.500	863.172	930.436	549.411	81.684	84.146	74.612	72.326	80.036	69.905	78.851	74.089	88.200	87.347	91.937	88.745	84.544	593.713
SP	3.142.311	3.342.485	3.067.642	2.972.094	3.426.878	2.075.455	298.515	306.560	286.942	273.832	271.136	212.953	314.649	316.122	336.608	377.138	352.935	338.361	318.566	2.354.379
PR	656.104	735.560	710.236	735.432	860.828	518.093	71.868	80.343	72.308	70.753	68.549	50.782	72.008	76.930	89.680	91.413	83.200	76.300	71.335	560.866
SC	468.212	525.573	531.525	556.244	655.009	382.567	51.388	56.620	55.522	58.443	57.408	44.449	67.638	65.474	64.083	58.183	56.683	55.581	52.273	419.915
RS	761.293	814.128	757.568	777.864	914.638	544.032	71.646	79.479	70.284	78.707	81.682	60.454	81.449	80.677	92.951	76.773	71.164	67.446	61.517	531.977
MS	113.595	127.138	131.314	140.349	162.065	99.396	13.182	14.609	12.693	12.792	12.992	9.583	14.752	14.955	17.172	15.454	15.699	13.785	13.341	105.158
MT	151.152	174.754	182.489	201.391	253.451	158.606	23.473	23.343	19.764	19.949	18.311	13.478	22.995	23.394	26.596	22.952	23.235	22.520	17.795	159.487
GO	265.797	292.087	298.605	301.347	346.598	208.860	30.352	32.107	28.199	27.883	28.571	20.978	28.607	31.270	32.402	36.597	34.628	33.398	32.480	229.382
DF	168.172	185.868	164.092	159.672	180.282	106.660	15.194	16.323	14.681	15.415	14.646	12.557	14.491	15.119	17.735	16.330	16.521	16.659	16.266	113.121
Total	9.668.132	10.351.643	9.812.379	9.809.343	11.296.496	6.682.160	982.628	1.048.597	987.731	921.063	931.126	725.819	980.620	971.302	1.082.470	1.110.030	1.101.252	1.089.948	1.004.702	7.340.324

A3. MOVIMENTAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA

TABELA A.3.1B
DESLIÇAMENTOS POR UF

	2000	2001	2002	2003	2004	Jan.-Jul./04	Jul./04	Ago./04	Set./04	Out./04	Nov./04	Dez./04	Jan./05	Fev./05	Mar./05	Abr./05	Maior/05	Jun./05	Jul./05	Jan.-Jul./05
RO	43.913	46.598	46.444	52.369	59.584	33.374	5.166	4.948	4.941	5.082	4.882	6.357	4.914	5.026	6.341	4.384	5.638	5.700	5.556	37.559
AC	8.241	9.994	10.872	10.881	11.064	5.982	888	873	932	956	891	1.430	994	878	1.197	919	920	1.060	1.068	7.036
AM	70.035	82.873	75.316	77.977	94.889	50.674	7.613	8.224	8.108	6.986	7.633	13.264	9.310	8.684	8.008	7.714	7.697	8.982	10.143	60.538
RR	4.813	5.612	5.180	5.719	6.397	3.787	454	512	448	532	518	600	559	516	576	581	555	496	613	3.896
PA	114.331	131.949	130.435	148.360	163.473	88.552	12.159	13.936	13.616	13.954	16.096	17.319	15.980	15.249	16.619	14.599	16.569	17.068	16.056	112.140
AP	8.549	8.980	8.704	10.938	9.995	5.757	794	726	719	861	944	988	1.434	1.052	1.203	757	916	995	1.129	7.486
TO	26.223	30.406	30.880	29.700	35.833	18.787	3.015	3.335	2.882	2.761	3.754	4.314	2.934	2.578	3.361	3.074	3.558	3.517	3.544	22.566
MA	53.488	65.606	57.316	56.577	60.392	33.377	4.688	5.064	4.258	5.898	5.202	6.593	5.488	5.634	6.306	5.751	6.195	7.272	6.433	43.079
PI	45.542	48.283	41.549	44.158	42.949	23.564	3.397	3.639	3.469	3.165	3.818	5.294	4.208	3.860	3.767	3.261	3.792	3.997	4.018	26.903
CE	194.972	206.436	184.751	191.938	195.965	115.815	15.327	15.184	14.372	15.700	16.210	18.684	20.065	17.564	18.576	16.041	17.567	17.642	16.867	124.322
RN	76.808	97.249	86.992	98.042	119.293	63.765	9.647	8.545	9.654	10.778	12.740	13.811	11.270	11.446	12.781	8.529	8.429	9.171	10.266	71.892
PB	64.310	78.422	67.029	70.459	60.758	36.912	4.687	4.481	4.405	4.146	4.720	6.094	7.417	10.016	7.354	4.993	5.057	4.520	4.778	44.135
PE	220.157	257.336	236.905	237.584	237.539	145.643	16.987	18.397	16.076	18.101	18.677	20.645	24.129	38.485	27.900	19.343	18.818	17.378	17.434	163.487
AL	68.987	86.998	80.373	82.405	90.169	62.093	4.047	4.839	3.920	4.785	6.312	8.220	6.056	17.419	22.074	7.002	5.046	4.396	4.784	66.777
SE	47.850	54.030	45.108	50.469	52.091	30.747	4.540	3.960	3.783	4.266	4.282	5.053	4.408	4.906	6.784	4.267	5.486	4.054	4.473	34.378
BA	309.138	344.672	311.240	323.186	353.352	199.818	29.527	31.393	26.090	30.162	31.866	34.023	33.099	30.954	34.031	32.949	32.944	33.579	34.969	232.525
MG	1.232.164	1.253.526	1.180.740	1.199.582	1.277.161	661.370	105.494	118.776	127.157	121.945	121.374	126.539	98.131	100.786	113.500	101.836	108.739	113.934	121.984	758.910
ES	189.419	199.816	197.932	209.792	219.136	126.848	18.120	18.468	16.888	17.655	17.794	21.483	18.075	19.417	21.649	19.829	20.547	24.025	23.228	146.770

(continua)

(continuação)

	2000	2001	2002	2003	2004	Jan.-Jul./04	Jul./04	Ago./04	Set./04	Out./04	Nov./04	Dez./04	Jan./05	Fev./05	Mar./05	Abr./05	Mai/05	Jun./05	Jul./05	Jan.-Jul./05
RJ	905.395	950.034	817.854	804.625	822.606	481.259	69.288	67.110	64.804	63.996	67.920	77.517	80.153	68.635	82.110	70.232	75.342	75.905	74.494	526.871
SP	2.901.429	3.159.516	2.867.964	2.800.585	2.929.226	1.598.662	227.698	240.150	232.847	225.865	251.092	380.610	261.866	263.452	283.582	256.671	264.970	271.204	264.151	1.865.896
PR	627.961	681.703	651.647	673.062	738.180	411.782	60.097	61.391	59.362	60.572	62.974	82.099	68.808	67.783	74.151	67.335	67.526	69.350	66.704	481.657
SC	438.133	473.725	482.084	510.563	564.258	329.940	43.916	44.017	42.180	44.336	46.456	57.329	49.241	58.345	61.723	52.327	55.208	51.970	50.567	379.381
RS	707.801	763.819	714.880	730.183	797.816	465.233	65.754	70.726	59.727	59.488	66.193	76.449	66.265	73.430	86.511	69.393	76.995	70.896	70.109	513.599
MS	107.130	116.204	119.843	127.849	141.978	78.058	11.788	11.634	11.462	10.617	12.822	17.385	12.070	13.916	14.542	12.632	13.232	13.564	11.926	91.882
MT	147.069	161.772	171.610	185.078	225.683	119.064	17.881	19.015	19.123	20.164	25.346	22.971	17.708	18.421	21.362	21.076	23.891	21.340	19.277	143.075
GO	243.807	270.706	279.342	280.568	309.345	164.943	24.737	26.747	24.815	26.161	29.022	37.657	26.596	25.570	27.697	26.763	28.594	28.265	28.233	191.718
DF	152.871	174.299	146.975	151.261	154.088	89.665	12.886	12.750	11.951	11.972	12.566	15.184	13.470	13.995	15.800	11.677	14.571	14.132	14.425	98.070
Total	9.010.536	9.760.564	9.049.965	9.163.910	9.773.220	5.445.471	780.595	818.840	787.989	790.904	852.104	1.077.912	864.648	898.017	979.505	843.935	888.802	894.412	887.229	6.256.548

A3. MOVIMENTAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA
**TABELA A.3.1C
VARIÇÃO DO NÍVEL DE EMPREGO POR UF**

	2000	2001	2002	2003	2004	2004	Jan-Jul./04	Jul./04	Ago./04	Set./04	Out./04	Nov./04	Dez./04	Jan./05	Fev./05	Mar./05	Abr./05	Maior05	Jun./05	Jul./05	Jan-Jul./05
RO	2.875	2.475	4.755	3.399	6.035	5.815	1.157	1.475	773	-10	358	-2.376	393	507	-295	1.301	909	1.556	503	4.874	
AC	1.331	1.422	815	-153	820	739	390	372	108	-51	162	-510	288	3	77	141	487	625	490	2.111	
AM	13.044	6.149	11.097	10.136	22.731	16.679	3.748	3.423	2.775	3.961	2.111	-6.218	-362	267	1.785	3.736	3.369	2.886	2.334	14.015	
RR	145	403	41	247	914	509	135	121	224	142	112	-194	96	35	108	134	184	302	24	883	
PA	15.174	11.401	13.320	12.470	38.204	23.575	6.495	6.223	6.359	3.606	2.120	-3.679	1.144	450	1.581	3.002	1.256	2.617	304	10.354	
AP	1.374	755	787	-239	2.906	1.632	157	480	432	124	281	-43	-251	-195	-181	69	150	212	299	103	
TO	1.606	-443	425	3.026	5.803	7.640	1.179	181	-64	419	-731	-1.642	83	689	93	906	362	1.180	-66	3.247	
MA	3.846	3.633	3.242	6.093	10.039	6.499	2.269	1.932	1.458	422	1.915	-2.187	1.245	425	882	3.522	1.658	916	556	9.204	
PI	2.312	-156	5.326	1.953	5.890	6.347	1.101	888	190	303	151	-1.989	-227	300	522	1.587	715	638	1.018	4.553	
CE	17.779	17.081	30.831	18.645	31.240	10.873	4.441	8.391	6.805	3.467	5.301	-3.597	-552	-489	1.066	1.673	1.669	3.420	3.631	10.418	
RN	8.962	5.865	10.756	7.080	17.992	12.806	3.321	6.340	1.372	3.362	-1.459	-4.429	-9	-1.535	-1.909	2.674	3.504	1.121	-185	3.661	
PB	5.005	-141	7.160	-3.352	12.713	4.221	5.337	5.408	1.502	1.933	1.242	-1.593	-1.732	-5.074	-1.527	593	1.637	1.787	1.338	-2.978	
PE	19.866	13.509	17.173	13.829	37.426	-10.396	4.544	17.554	24.062	5.724	5.388	-4.906	-1.770	-18.932	-6.062	3.179	8.403	6.182	5.740	-3.260	
AL	11.904	6.731	7.812	10.872	9.682	-30.640	997	5.108	32.063	3.513	1.971	-2.333	-1.576	-13.679	-18.080	-2.426	864	2.603	1.509	-30.785	
SE	3.244	796	10.836	2.482	9.891	3.746	122	1.491	2.673	1.349	1.503	-871	943	1	-1.710	1.084	373	1.109	748	2.548	
BA	29.631	13.149	37.298	26.502	52.724	40.983	7.967	8.173	5.493	1.764	1.498	-5.187	4.882	3.112	6.426	9.387	9.511	9.807	7.377	50.502	
MG	39.586	31.361	95.416	75.649	175.254	208.072	31.720	17.789	-783	-8.003	-6.494	-35.327	11.806	12.979	17.417	31.825	42.550	60.446	22.287	199.310	
ES	18.257	21.820	23.552	13.003	36.007	23.115	3.696	4.418	5.566	1.205	4.653	-2.950	2.308	-62	4.823	9.627	9.176	1.960	1.335	29.167	

(continua)

(continuação)

	2000	2001	2002	2003	2004	2004	Jan.-Jul./04	Jul./04	Ago./04	Set./04	Out./04	Nov./04	Dez./04	Jan./05	Fev./05	Mar./05	Abr./05	Mai./05	Jun./05	Jul./05	Jan.-Jul./05
RJ	61.220	59.420	72.646	58.547	107.830	68.152	12.396	17.036	9.808	8.330	12.116	-7.612	-1.302	5.454	6.090	17.115	16.595	12.840	10.050	66.842	
SP	240.882	182.969	199.678	171.509	497.652	476.793	70.817	66.410	54.095	47.967	20.044	-167.657	52.783	52.670	53.026	120.467	87.965	67.157	54.415	488.483	
PR	28.143	53.857	58.589	62.370	122.648	106.311	11.771	18.952	12.946	10.181	5.575	-31.317	3.200	9.147	15.529	24.078	15.674	6.950	4.631	79.209	
SC	30.079	51.848	49.441	45.681	90.751	52.627	7.472	12.603	13.342	14.107	10.952	-12.880	18.397	7.129	2.360	5.856	1.475	3.611	1.706	40.534	
RS	53.492	50.309	42.688	47.681	116.822	78.799	5.892	8.753	10.557	19.219	15.489	-15.995	15.184	7.247	6.440	7.380	-5.831	-3.450	-8.592	18.378	
MS	6.465	10.934	11.471	12.500	20.087	21.338	1.394	2.975	1.231	2.175	170	-7.802	2.682	1.039	2.630	2.822	2.467	221	1.415	13.276	
MT	4.083	12.982	10.879	16.313	27.768	39.542	5.592	4.328	641	-215	-7.035	-9.493	5.287	4.973	5.234	1.876	-656	1.180	-1.482	16.412	
GO	21.990	21.381	19.263	20.779	37.253	43.917	5.615	5.360	3.384	1.722	-451	-16.679	2.011	5.700	4.705	9.834	6.034	5.133	4.247	37.664	
DF	15.301	11.569	17.117	8.411	26.194	16.995	2.308	3.573	2.730	3.443	2.080	-2.627	1.021	1.124	1.935	4.653	1.950	2.527	1.841	15.051	
Total	657.596	591.079	762.414	645.433	1.523.276	1.236.689	202.033	229.757	199.742	130.159	79.022	-352.093	115.972	73.285	102.965	266.095	212.450	195.536	117.473	1.083.776	

A3. MOVIMENTAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA

TABELA A.3.2A
ADMISÕES POR SETOR DE ATIVIDADE

	Extr. Min.	Ind. Transf.	Slup	Constr. Civil	Comércio	Serviços	Acm. Públ.	Agropecuária	Outros/ignorados	Total
1999	30.619	1.794.460	50091	919.971	1.882.359	2.940.430	86.262	457.624	19.609	8.181.425
2000	36.878	2.066.171	46848	1.052.518	2.109.061	3.426.286	79.794	840.289	10.287	9.668.132
2001	34.171	2.121.599	66214	1.116.777	2.293.126	3.712.195	97.241	905.673	4.647	10.351.643
2002	31.582	2.026.046	46818	1.032.656	2.234.658	3.402.894	88.016	949.651	58	9.812.379
2003	33.158	2.040.075	39441	926.269	2.274.583	3.390.358	72.855	1.031.572	1.032	9.809.343
2004	40.357	2.512.042	47.204	1.005.910	2.639.535	3.767.385	72.036	1.211.892	135	11.296.496
Janeiro-Julho/2004	23.614	1.495.718	29.246	592.479	1.469.970	2.205.880	58.513	806.692	48	6.682.160
2004	3.623	214.528	4.106	91.662	216.266	312.817	6.357	133.262	7	982.628
Agosto	3.717	239.883	4.698	99.916	235.062	348.434	4.840	112.022	25	1.048.597
Setembro	3.879	255.003	3.504	89.861	221.285	316.331	2.561	95.295	12	987.731
Outubro	3.341	207.367	3.311	83.682	230.193	309.665	2.040	81.440	24	921.063
Novembro	3.196	189.886	3.153	79.437	263.457	317.825	2.128	72.029	15	931.126
Dezembro	2.610	124.185	3.292	60.535	219.568	269.250	1.954	44.414	11	725.819
2005	3.876	207.577	7.550	85.442	229.805	340.837	10.491	95.038	4	980.620
Fevereiro	3.255	209.535	5.546	76.729	213.399	350.383	16.000	96.425	30	971.302
Março	3.785	243.904	6.017	92.073	250.047	383.754	12.197	90.682	11	1.082.470
Abril	3.920	265.936	5.789	89.679	238.030	374.085	8.459	124.121	11	1.110.030
Mai	4.385	241.161	5.111	93.685	248.366	363.513	6.803	138.215	13	1.101.252
Junho	4.288	209.972	4.370	98.183	248.086	355.878	6.864	162.287	20	1.089.948
Julho	4.259	196.037	4.681	96.509	233.264	340.812	8.257	120.879	4	1.004.702
Janeiro-Julho/2005	27.768	1.574.122	39.064	632.300	1.660.997	2.509.262	69.071	827.647	93	7.340.324

Fonte: Caged/MTE.

TABELA A.3.2B
DESIGLAMENTOS POR SETOR DE ATIVIDADE

	Extr. Min.	Ind. Transf.	Slup	Constr. Civil	Comércio	Serviços	Acim. Públ.	Agropecuária	Outros/Ignorados	Total
1999	31.951	1.779.561	66.090	1.033.114	1.867.783	2.925.528	77.086	577.175	19.138	8.377.426
2000	33.169	1.873.308	62.138	1.054.145	1.933.589	3.142.358	76.612	830.494	4.723	9.010.536
2001	31.720	2.017.777	64.674	1.150.181	2.083.321	3.401.233	85.467	922.801	3.390	9.760.564
2002	25.999	1.864.875	41.541	1.062.081	1.951.397	3.117.097	77.812	909.072	91	9.049.965
2003	26.553	1.911.284	36.294	974.424	2.048.675	3.130.073	63.025	973.374	208	9.163.910
2004	30.020	2.007.432	42.638	955.147	2.235.595	3.297.262	72.418	1.132.618	90	9.773.220
Janeiro-Julho/2004	16.475	1.113.331	24.258	521.174	1.305.573	1.896.400	33.140	535.107	13	5.445.471
2004	2.688	158.501	3.199	80.965	182.714	270.088	4.325	78.107	8	780.595
Agosto	2.585	167.715	3.015	81.164	184.584	274.394	3.249	102.130	4	818.840
Setembro	2.527	153.902	2.813	81.408	176.104	257.472	2.638	111.118	7	787.989
Outubro	2.566	154.684	3.929	82.383	182.014	263.471	4.185	97.664	8	790.904
Novembro	3.051	181.878	4.370	93.138	178.663	269.994	4.343	116.661	6	852.104
Dezembro	2.816	235.922	4.253	95.880	208.657	335.531	24.863	169.938	52	1.077.912
2005	2.638	174.733	4.885	77.563	218.619	286.336	8.881	90.978	15	864.648
Fevereiro	2.672	208.725	3.690	75.819	204.752	299.723	4.783	97.845	8	898.017
Março	3.017	225.945	4.457	85.821	236.085	329.618	5.430	89.129	3	979.505
Abril	2.850	186.441	4.031	75.147	204.722	286.610	4.210	79.914	10	843.935
Maior	3.128	195.223	4.492	81.398	214.483	305.834	4.768	79.471	5	888.802
Junho	2.992	192.979	4.055	80.597	215.963	309.209	6.673	81.937	7	894.412
Julho	3.192	189.918	4.905	83.034	204.365	308.583	4.793	88.432	7	887.229
Janeiro-Julho/2005	20.489	1.373.964	30.515	559.379	1.498.989	2.125.913	39.538	607.706	55	6.256.548

Fonte: Caged/MTE.

TABELA A.3.2C
VARIACÃO DO NÍVEL DE EMPREGO FORMAL POR SETOR DE ATIVIDADE

	Extr. Min.	Ind. Transf.	Siup	Constr. Civil	Comércio	Serviços	Adm. Públ.	Agropecuária	Outros/ignorados	Total
1999	-1.332	14.899	-15.999	-113.143	14.576	14.902	9.176	-119.551	471	-196.001
2000	3.709	192.863	-15.290	-1.627	175.472	283.928	3.182	9.795	5.564	657.596
2001	2.451	103.822	1.540	-33.404	209.805	310.962	11.774	-17.128	1.257	591.079
2002	5.583	161.171	5.277	-29.425	283.261	285.797	10.204	40.579	-33	762.414
2003	6.605	128.791	3.147	-48.155	225.908	260.285	9.830	58.198	824	645.433
2004	10.337	504.610	4.566	50.763	403.940	470.123	-382	79.274	45	1.523.276
Janeiro-Julho/2004	7.139	382.387	4.988	71.305	164.397	309.480	25.373	271.585	35	1.236.689
2004	935	56.027	907	10.697	33.552	42.729	2.032	55.155	-1	202.033
Agosto	1.132	72.168	1.683	18.752	50.478	74.040	1.591	9.892	21	229.757
Setembro	1.352	101.101	691	8.453	45.181	58.859	-77	-15.823	5	199.742
Outubro	775	52.683	-618	1.299	48.179	46.194	-2.145	-16.224	16	130.159
Novembro	145	8.008	-1.217	-13.701	84.794	47.831	-2.215	-44.632	9	79.022
Dezembro	-206	-111.737	-961	-35.345	10.911	-66.281	-22.909	-125.524	-41	-352.093
2005	1.238	32.844	2.665	7.879	11.186	54.501	1.610	4.060	-11	115.972
Fevereiro	583	810	1.856	910	8.647	50.660	11.217	-1.420	22	73.285
Março	768	17.959	1.560	6.252	13.962	54.136	6.767	1.553	8	102.965
Abril	1.070	79.495	1.758	14.532	33.308	87.475	4.249	44.207	1	266.095
Maior	1.257	45.938	619	12.287	33.883	57.679	2.035	58.744	8	212.450
Junho	1.296	16.993	315	17.586	32.123	46.669	191	80.350	13	195.536
Julho	1.067	6.119	-224	13.475	28.899	32.229	3.464	32.447	-3	117.473
Janeiro-Julho/2005	7.279	200.158	8.549	72.921	162.008	383.349	29.533	219.941	38	1.083.776

Fonte: Caged/MTE.

A4. DESEMPREGO

TABELA A.4.1.1
TAXA DE DESEMPREGO POR REGIÃO METROPOLITANA: PME
[em %]

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	Total
2002 ^a	12,5	15,0	10,6	10,1	12,7	8,8	11,7
2003	13,8	16,7	10,8	9,2	14,1	9,5	12,3
2004	12,7	16,0	10,6	9,0	12,6	8,6	11,5
Jan.-Jul./2004	13,1	16,1	11,4	9,2	13,6	9,2	12,1
2004							
Julho	13,4	14,9	10,7	8,1	12,5	8,9	11,2
Agosto	13,5	16,6	10,2	8,6	12,6	8,5	11,4
Setembro	12,4	15,6	10,2	8,8	11,7	8,7	10,9
Outubro	12,1	15,8	9,6	8,5	11,2	7,6	10,5
Novembro	11,2	15,9	9,2	9,4	11,2	7,8	10,6
Dezembro	11,1	15,4	8,5	8,5	9,8	6,6	9,6
2005							
Janeiro	12,2	15,8	9,8	7,4	11,1	7,0	10,2
Fevereiro	13,2	15,6	9,9	8,4	11,5	7,1	10,6
Março	14,1	15,7	10,7	8,4	11,5	7,9	10,8
Abril	13,0	17,0	9,5	8,6	11,4	8,0	10,8
Maiο	12,8	15,9	8,9	8,5	10,5	7,7	10,2
Junho	9,6	14,7	8,5	6,9	10,5	7,1	9,4
Julho	12,7	15,7	8,2	7,2	9,9	7,0	9,4
Jan.-Jul./2005	12,5	15,8	9,4	7,9	10,9	7,4	10,2

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

TABELA A.4.1.2
TAXA DE DESEMPREGO ABERTO: PED
 [em %]

Período	SP	DF	POA	SAL	BH	RE
2002 ^a	12,1	12,7	10,0	16,4	11,5	11,3
2003	12,7	14,5	11,0	17,1	12,2	13,6
2004	11,8	13,2	10,7	15,0	12,7	14,4
Jan.-Jul./2004	12,4	14,0	11,1	15,2	13,5	14,8
2004						
Julho	11,7	13,1	11,1	14,9	12,2	14,4
Agosto	11,7	12,7	10,8	14,9	12,0	14,5
Setembro	11,4	12,2	10,2	14,8	11,7	14,1
Outubro	10,8	12,0	10,1	14,5	11,4	14,3
Novembro	10,4	12,2	9,9	14,5	11,1	13,5
Dezembro	10,0	11,9	9,8	14,4	11,2	12,5
2005						
Janeiro	9,9	11,9	9,7	14,0	11,2	12,1
Fevereiro	10,4	12,3	9,7	13,4	11,6	12,7
Março	10,9	13,2	10,1	14,0	11,7	14,0
Abril	11,1	13,3	10,5	14,9	12,2	14,6
Maiο	11,0	13,2	10,9	15,5	11,6	14,6
Junho	11,0	12,7	10,8	15,1	11,2	14,1
Julho	10,8	0,0	0,0	14,5	11,0	14,3
Jan.-Jul./2005	10,7	10,9	8,8	14,5	11,5	13,8

Fonte: PED/Dieese.

^a Média referente ao período mar.-dez.

A4. DESEMPREGO

TABELA A.4.1.3

TAXA DE DESEMPREGO OCULTO POR DESALENTO: PED

[em %]

Período	SP	DF	POA	SAL	BH	RE
2002 ^a	2,0	3,5	1,9	3,2	2,4	4,5
2003	2,1	3,6	2,0	3,4	2,8	4,7
2004	1,9	3,7	1,7	3,1	2,6	4,5
Jan.-Jul./2004	2,1	4,0	1,9	3,4	2,9	4,7
2004						
Julho	1,9	3,7	1,7	3,0	2,5	4,5
Agosto	1,8	3,5	1,6	2,9	2,4	4,5
Setembro	1,7	3,2	1,5	2,7	2,3	4,2
Outubro	1,7	3,2	1,2	2,5	2,1	3,9
Novembro	1,7	3,2	1,2	2,5	2,0	3,7
Dezembro	1,6	3,2	1,3	2,5	2,3	3,9
2005						
Janeiro	1,8	3,5	1,7	3,0	2,6	4,2
Fevereiro	1,9	3,6	1,7	3,5	2,9	4,3
Março	1,7	3,4	1,7	3,7	2,9	4,4
Abril	1,5	3,2	1,4	3,5	2,9	4,1
Maiο	1,4	3,0	1,2	2,8	2,9	4,1
Junho	1,5	3,1	1,1	2,7	2,8	4,0
Julho	1,5	0,0	0,0	2,7	2,5	4,1
Jan.-Jul./2005	1,6	2,8	1,3	3,1	2,8	4,2

Fonte: PED/Dieese.

^a Média referente ao período mar.-dez.

TABELA A.4.1.4

TAXA DE DESEMPREGO OCULTO POR PRECARIIDADE: PED
[em %]

Período	SP	DF	POA	SAL	BH	RE
2002 ^a	4,9	4,1	3,5	7,8	4,1	4,7
2003	5,1	4,5	3,6	7,6	4,7	4,6
2004	5,1	4,2	3,6	7,6	4,1	4,5
Jan.-Jul./2004	5,1	4,1	3,7	7,5	4,3	4,3
2004						
Julho	5,0	4,1	3,5	7,4	4,9	4,6
Agosto	4,9	4,1	3,5	7,4	4,2	4,8
Setembro	4,8	4,5	3,4	7,6	4,0	4,5
Outubro	5,1	4,4	3,5	8,0	3,7	4,5
Novembro	5,3	4,4	3,4	8,2	3,8	4,5
Dezembro	5,4	4,2	3,3	8,0	3,5	4,8
2005						
Janeiro	5,0	3,8	2,9	7,8	3,5	4,2
Fevereiro	4,8	3,6	2,9	7,7	3,6	4,2
Março	4,7	3,7	2,7	7,7	3,7	4,3
Abril	4,9	3,7	2,8	7,3	3,6	4,6
Mai	5,1	3,9	2,8	7,5	3,7	4,4
Junho	5,1	3,7	3,1	7,7	3,7	4,5
Julho	5,2	0,0	0,0	7,7	3,5	4,4
Jan.-Jul./2005	5,0	3,2	2,5	7,6	3,6	4,4

Fonte: PED/Dieese.

^a Média referente ao período mar.-dez.

A4. DESEMPREGO

TABELA A.4.1.5
TAXA DE DESEMPREGO TOTAL: PED
[em %]

Período	SP	DF	POA	SAL	BH	RE
2002 ^a	19,0	20,3	15,3	27,4	18,1	20,4
2003	19,9	22,5	16,6	28,1	19,8	22,9
2004	18,8	21,1	15,9	25,7	19,4	22,4
Jan.-Jul./2004	19,6	22,0	16,6	26,1	20,8	22,3
2004						
Julho	18,5	20,9	16,3	25,3	19,6	23,5
Agosto	18,3	20,3	15,9	25,2	18,6	23,8
Setembro	17,9	19,9	15,1	25,1	18,0	22,8
Outubro	17,6	19,6	14,8	25,0	17,2	22,7
Novembro	17,4	19,8	14,5	25,2	16,9	21,7
Dezembro	17,1	19,3	14,4	24,8	17,0	21,2
2005						
Janeiro	16,7	19,2	14,3	24,8	17,3	20,5
Fevereiro	17,1	19,4	14,3	24,6	18,1	21,2
Março	17,3	20,3	14,5	25,4	18,3	22,7
Abril	17,5	20,2	14,7	25,7	18,7	23,3
Maiο	17,5	20,1	14,9	25,8	18,2	23,1
Junho	17,5	19,5	15,0	25,5	17,7	22,6
Julho	17,5	0,0	0,0	24,9	17,0	22,8
Jan.-Jul./2005	17,3	17,0	12,5	25,2	17,9	22,3

Fonte: PED/Dieese.

^a Média referente ao período mar.-dez.

TABELA A.4.2
TAXA DE DESEMPREGO POR GÊNERO: PME
[em %]

Período	Masculino	Feminino
2002 ^a	9,9	13,9
2003	10,1	15,2
2004	9,1	14,4
Jan.-Jul./2004	9,6	15,1
2004		
Julho	9	13,9
Agosto	9,1	14,2
Setembro	8,8	13,4
Outubro	8,1	13,4
Novembro	8,1	13,7
Dezembro	7,5	12,1
2005		
Janeiro	7,9	12,9
Fevereiro	8,2	13,6
Março	8,5	13,7
Abril	8,4	13,7
Maio	8,0	12,8
Junho	7,3	11,9
Julho	7,4	11,9
Jan.-Jul./2005	8,0	13,0

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

TABELA A.4.3
TAXA DE DESEMPREGO POR GRAU DE
INSTRUÇÃO: PME
[anos de escolaridade (%)]

Período	< 8	8-10	> = 11
2002 ^a	12,0	15,4	9,6
2003	12,0	16,6	10,7
2004	10,5	15,8	10,4
Jan.-Jul./2004	11,1	16,5	11,0
2004			
Julho	10,4	15,3	10,1
Agosto	10,3	16,0	10,2
Setembro	10,0	15,0	9,8
Outubro	9,6	14,6	9,4
Novembro	10,0	14,7	9,4
Dezembro	8,9	13,1	8,7
2005			
Janeiro	9,2	13,3	9,5
Fevereiro	9,7	14,2	9,8
Março	9,9	14,3	10,1
Abril	9,5	14,3	10,2
Maio	8,8	13,6	9,7
Junho	7,9	13,4	8,8
Julho	8,3	13,3	8,6
Jan.-Jul./2005	9,1	13,8	9,5

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

A4. DESEMPREGO

TABELA A.4.4

TAXA DE DESEMPREGO POR FAIXA ETÁRIA: PME [em %]

Período	15-17	18-24	25-49	> = 50
2002 ^a	34,2	21,6	9,0	4,9
2003	38,2	23,4	9,4	5,3
2004	35,4	22,5	8,7	4,7
Jan.-Jul./2004	37,2	23,5	9,1	5,1
2004				
Julho	30,8	22,7	8,6	4,3
Agosto	33,6	22,8	8,7	4,3
Setembro	33,0	22,2	8,2	4,2
Outubro	33,0	20,6	8,1	4,3
Novembro	33,6	20,7	8,2	4,6
Dezembro	31,2	19,5	7,3	3,4
2005				
Janeiro	34,2	20,7	7,6	4,1
Fevereiro	36,6	21,8	7,9	4,3
Março	36,0	22,4	8,2	4,2
Abril	37,3	22,4	8,1	3,9
Maiο	31,9	22,0	7,5	3,8
Junho	33,8	20,1	6,9	3,7
Julho	32,0	20,0	7,1	3,6
Jan.-Jul./2005	35,0	21,2	7,6	4,0

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

TABELA A.4.6
**TAXA DE DESEMPREGO POR POSIÇÃO NA
 FAMÍLIA: PME**
 [em %]

Período	Chefe	Outros
2002 ^a	7,1	15,7
2003	7,2	16,9
2004	6,4	15,9
Jan.-Jul./2004	6,7	16,8
2004		
Julho	6,1	15,7
Agosto	6,3	15,9
Setembro	6,1	15,1
Outubro	6,0	14,5
Novembro	6,0	14,7
Dezembro	5,2	13,4
2005		
Janeiro	5,7	14,1
Fevereiro	6,0	14,7
Março	6,4	14,7
Abril	6,1	14,9
Maio	5,5	14,3
Junho	5,1	13,2
Julho	5,4	13,1
Jan.-Jul./2005	5,8	14,1

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

TABELA A.4.7
**COMPOSIÇÃO DO DESEMPREGO POR
 GÊNERO: PME**
 [em %]

Período	Masculino	Feminino
2002 ^a	47,7	52,3
2003	45,4	54,6
2004	43,6	56,4
Jan.-Jul./2004	44,0	56,0
2004		
Julho	44,5	55,5
Agosto	43,9	56,1
Setembro	44,4	55,6
Outubro	42,7	57,3
Novembro	41,7	58,3
Dezembro	43,1	56,9
2005		
Janeiro	43,1	56,9
Fevereiro	42,6	57,4
Março	43,1	56,9
Abril	42,9	57,1
Maio	42,9	57,1
Junho	42,9	57,1
Julho	43,1	56,9
Jan.-Jul./2005	42,9	57,1

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

A4. DESEMPREGO

TABELA A.4.9

COMPOSIÇÃO DO DESEMPREGO POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA: PME

[em %]

Período		Chefe	Outros
2002 ^a		29,1	70,9
2003		27,6	72,4
2004		26,1	73,9
	Jan.-Jul./2004	26,10	73,90
2004	Julho	25,58	74,42
	Agosto	26,04	73,96
	Setembro	26,32	73,68
	Outubro	26,72	73,28
	Novembro	26,20	73,80
	Dezembro	25,17	74,83
2005	Janeiro	26,06	73,94
	Fevereiro	26,20	73,80
	Março	27,57	72,43
	Abril	26,31	73,69
	Maiο	25,41	74,59
	Junho	25,85	74,15
	Julho	27,11	72,89
	Jan.-Jul./2005	26,4	73,6

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

TABELA A.4.10
COMPOSIÇÃO DO DESEMPREGO POR FAIXA ETÁRIA: PME
 [em %]

Período	10 a 14	15 a 17	18 a 24	25 a 49	> = 50
2002 ^a	0,7	8,3	36,8	48,0	6,2
2003	0,9	9,0	36,5	47,0	6,6
2004	0,7	8,6	37,4	46,7	6,6
Jan.-Jul./2004	0,9	8,8	37,1	46,5	6,7
2004					
Julho	0,6	7,5	38,9	46,6	6,4
Agosto	0,7	8,4	37,8	46,8	6,3
Setembro	0,7	7,9	38,6	46,5	6,3
Outubro	0,6	8,2	37,0	47,3	6,9
Novembro	0,5	8,5	36,9	47,1	7,1
Dezembro	0,6	8,5	38,3	46,8	5,9
2005					
Janeiro	0,6	8,7	37,9	46,1	6,7
Fevereiro	0,6	8,7	38,0	46,2	6,5
Março	0,3	8,2	38,3	46,8	6,5
Abril	0,3	8,8	38,5	46,4	6,0
Maiο	0,3	7,7	40,2	45,5	6,3
Junho	0,4	8,3	39,3	45,4	6,7
Julho	0,5	7,4	38,5	46,9	6,6
Jan.-Jul./2005	0,4	8,2	38,7	46,2	6,5

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

A4. DESEMPREGO

TABELA A.4.11

COMPOSIÇÃO DO DESEMPREGO POR GRAU DE INSTRUÇÃO: PME [anos de escolaridade (%)]

Período	< 8	8-10	> = 11	
2002 ^a	36,2	26,9	36,8	
2003	33,2	26,9	39,8	
2004	29,9	26,9	43,2	
	Jan.-Jul./2004	30,14	26,58	43,27
2004	Julho	30,13	26,52	43,35
	Agosto	29,31	27,90	42,79
	Setembro	29,32	27,32	43,36
	Outubro	29,45	27,50	43,05
	Novembro	30,16	27,61	42,24
	Dezembro	29,55	26,60	43,85
2005	Janeiro	28,81	25,05	46,14
	Fevereiro	28,16	25,65	46,19
	Março	28,59	24,88	46,53
	Abril	27,33	25,47	47,21
	Maio	26,85	25,65	47,50
	Junho	26,07	27,32	46,61
	Julho	27,22	27,03	45,75
	Jan.-Jul./2005	27,58	25,86	46,56

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

TABELA A.4.13
COMPOSIÇÃO DO DESEMPREGO POR FAIXA DE DURAÇÃO: PME
 [em %]

Período	<1	1-6	7-11	12-23	> = 24
2002 ^a	20,8	40,8	9,8	14,4	14,3
2003	18,3	47,6	10,8	12,0	11,4
2004	20,5	43,6	9,8	13,5	12,6
Jan.-Jul./2004	19,7	45,7	8,7	13,6	12,4
2004					
Julho	20,6	42,6	10,5	13,6	12,7
Agosto	22,0	40,7	11,9	13,2	12,2
Setembro	22,3	40,8	11,0	12,9	13,0
Outubro	21,8	40,5	10,7	13,3	13,6
Novembro	21,3	40,7	11,0	13,9	13,0
Dezembro	20,6	41,0	12,1	14,3	12,0
2005					
Janeiro	27,3	39,0	7,9	14,3	11,5
Fevereiro	23,3	44,3	7,3	13,0	12,2
Março	23,1	47,8	6,4	12,7	10,1
Abril	21,7	46,8	7,2	13,7	10,7
Maiο	21,4	46,1	7,6	13,2	11,8
Junho	22,1	45,6	7,3	13,2	11,8
Julho	22,9	43,5	9,6	11,1	12,9
Jan.-Jul./2005	23,40	44,50	7,62	13,00	11,53

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

A5. SEGURO-DESEMPREGO

TABELA A.5.1
REQUERENTES, SEGURADOS E VALOR MÉDIO DO BENEFÍCIO

Período	Requerentes	Segurados	Taxa de Habilitação	V.M.B. ^a	
1991	3.724.840	3.498.235	93,92	1,83	
1992	4.015.225	3.895.157	97,01	1,69	
1993	3.828.060	3.759.623	98,21	1,41	
1994	4.090.975	4.039.230	98,54	1,55	
1995	4.792.288	4.742.043	98,95	1,54	
1996	4.397.264	4.360.917	99,17	1,56	
1997	4.296.718	4.400.738	99,41	1,57	
1998	4.398.302	4.357.528	99,07	1,56	
1999	4.416.358	4.315.593	97,72	1,55	
2000	4.260.699	4.176.004	98,01	1,50	
2001	4.772.779	4.686.756	98,20	1,48	
2002	4.884.001	4.803.535	98,35	1,43	
2003	5.051.407	4.971.712	98,42	1,38	
2004	4.876.683	4.781.762	98,06	1,39	
2004	Janeiro	410.100	402.858	98,23	1,40
	Fevereiro	383.296	376.657	98,27	1,40
	Março	518.171	509.885	98,40	1,41
	Abril	432.447	426.025	98,51	1,41
	Mai	396.028	389.848	98,44	1,36
	Junho	420.585	413.966	98,43	1,36
	Julho	408.792	402.430	98,44	1,36
	Agosto	406.201	399.744	98,41	1,37
	Setembro	295.713	290.706	98,31	1,38
	Outubro	344.016	337.900	98,22	1,39
	Novembro	436.424	428.389	98,16	1,39
	Dezembro	440.028	431.453	98,05	1,40
2005	Janeiro	459.271	448.058	97,56	1,40
	Fevereiro	413.920	398.625	96,30	1,40
	Março	546.538	536.916	98,24	1,40
	Abril	472.458	463.604	98,13	1,42
	Mai	464.749	454.265	97,74	1,31
	Junho	459.843	445.620	96,91	1,31
	Julho	428.314	409.265	95,55	1,32
	Agosto	328.137	310.251	94,55	n.d.

Fonte: MTE.

^a Valor médio do benefício em SMR.

A7. RENDIMENTOS

TABELA A.7.1A

RENDIMENTOS MÉDIOS REAIS HABITUALMENTE RECEBIDOS POR REGIÃO

[em R\$ de março de 2005]

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	Total
2002 ^a	766,82	776,73	899,81	1.052,43	1.235,84	1.027,90	1.078,74
2003	655,09	718,97	823,26	892,50	1.090,51	933,25	947,52
2004	638,47	719,55	825,12	880,81	1.081,26	945,15	940,43
Jan.-Jul./2004	616,57	722,61	818,81	874,06	1.083,61	943,27	938,93
2004							
Julho	667,55	726,17	831,77	892,26	1.094,51	970,92	953,41
Agosto	688,41	711,04	846,33	868,68	1.078,37	958,95	939,87
Setembro	688,28	726,29	851,75	899,23	1.096,11	950,74	955,93
Outubro	676,41	717,72	836,47	897,66	1.078,31	935,51	944,30
Novembro	654,86	709,47	827,09	899,13	1.079,32	959,90	945,00
Dezembro	637,66	711,79	808,14	886,62	1.057,78	933,82	927,53
2005							
Janeiro	623,16	702,67	841,83	914,70	1.085,61	930,20	947,53
Fevereiro	646,22	701,04	844,52	904,79	1.102,19	963,45	956,66
Março	626,22	725,68	849,84	900,11	1.116,82	926,06	961,59
Abril	656,11	714,71	861,57	889,87	1.079,85	912,55	944,74
Maiο	635,49	686,92	853,12	861,68	1.076,34	910,23	930,66
Junho	669,63	702,85	858,28	871,38	1.091,24	926,36	944,71
Julho	701,70	725,80	869,70	889,70	1.124,20	931,10	968,30
Jan.-Jul./2005	651,22	708,52	854,12	890,32	1.096,61	928,56	950,60

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

TABELA A.7.1B
RENDIMENTOS MÉDIOS REAIS EFETIVAMENTE RECEBIDOS POR REGIÃO
 [em R\$ de março de 2005]

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	Total
2002 ^a	788,98	811,63	939,90	1.086,06	1.281,65	1.053,92	1.117,31
2003	670,70	732,47	850,72	927,65	1.114,52	966,35	974,37
2004	648,56	735,49	859,43	922,29	1.125,55	970,21	976,73
Jan.-Jul./2004	628,30	727,58	842,88	895,42	1.098,31	956,02	954,67
2004							
Julho	677,99	739,86	855,08	910,07	1.112,24	982,26	969,72
Agosto	689,47	715,17	865,00	888,77	1.093,03	968,14	954,05
Setembro	686,71	732,73	872,12	908,84	1.109,89	961,82	967,23
Outubro	670,57	720,38	851,43	910,94	1.093,49	941,29	955,51
Novembro	659,11	710,13	847,43	910,31	1.097,22	970,81	958,56
Dezembro	653,17	745,05	835,01	933,42	1.179,81	954,93	999,42
2005							
Janeiro	715,14	824,52	1.006,98	1.136,05	1.337,95	1.121,59	1.157,29
Fevereiro	643,86	713,74	858,56	919,63	1.124,46	975,76	972,36
Março	627,30	730,65	867,30	911,44	1.143,57	937,83	977,38
Abril	662,11	717,13	884,07	915,44	1.097,61	934,67	962,40
Maiο	645,52	695,74	875,69	882,02	1.092,18	918,47	946,65
Junho	672,37	708,19	863,73	876,30	1.100,26	925,91	950,12
Julho	723,54	729,79	882,45	893,01	1.136,21	940,97	977,97
Jan.-Jul./2005	669,98	731,39	891,25	933,41	1.147,46	965,03	992,02

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

A7. RENDIMENTOS

TABELA A.7.6A

RENDIMENTOS MÉDIOS REAIS HABITUALMENTE RECEBIDOS POR POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO

[em R\$ de março de 2005]

Período	Setor Privado			Setor Público	Conta-Própria	Total
	Com Carteira	Sem Carteira	Total			
2002 ^a	1.023,20	636,39	922,75	1.463,76	901,51	1.047,17
2003	942,82	587,88	845,23	1.365,44	726,51	919,79
2004	945,78	586,46	843,86	1.339,21	725,12	912,91
Jan.-Jul./2004	980,80	600,36	873,98	1.364,60	749,53	938,93
2004						
Julho	989,38	606,09	879,78	1.365,38	756,21	953,41
Agosto	973,97	611,64	869,05	1.375,55	742,34	939,87
Setembro	975,99	606,06	869,69	1.415,04	749,53	955,93
Outubro	960,14	594,25	855,34	1.398,51	766,39	944,30
Novembro	957,12	635,71	866,14	1.394,47	736,20	945,00
Dezembro	953,95	596,67	849,32	1.412,64	718,91	927,53
2005						
Janeiro	959,27	641,68	867,69	1.409,45	740,78	947,53
Fevereiro	970,61	631,07	876,47	1.452,48	748,18	956,66
Março	978,27	627,29	881,63	1.427,33	745,20	961,59
Abril	952,79	608,49	856,78	1.420,99	738,02	944,74
Maiο	953,71	603,11	856,73	1.404,67	713,66	930,66
Junho	965,98	632,57	873,49	1.417,56	727,86	944,71
Julho	979,10	629,40	882,20	1.424,60	761,20	968,30
Jan.-Jul./2005	965,68	624,80	870,71	1.422,44	739,27	950,60

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

TABELA A.7.6.B

RENDIMENTOS MÉDIOS REAIS EFETIVAMENTE RECEBIDOS POR POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO
 [em R\$ de março de 2005]

Período	Setor Privado			Setor Público	Conta-Própria	Total
	Com Carteira	Sem Carteira	Total			
2002 ^a	1.062,76	648,63	956,61	1.524,47	901,63	1.077,42
2003	980,59	604,71	879,79	1.414,07	727,08	945,86
2004	987,33	609,27	882,54	1.396,93	732,21	948,14
Jan.-Jul./2004	992,10	615,54	888,54	1.386,21	751,56	954,67
2004						
Julho	1.004,42	622,02	898,07	1.387,25	753,48	969,72
Agosto	982,19	626,41	882,53	1.390,77	747,43	954,05
Setembro	981,97	620,37	881,57	1.417,02	750,45	967,23
Outubro	965,17	606,58	865,49	1.404,33	769,60	955,51
Novembro	967,59	648,06	879,58	1.403,34	743,52	958,56
Dezembro	1.059,07	634,04	938,01	1.510,00	748,32	999,42
2005						
Janeiro	1.286,67	713,83	1125,39	1.830,41	778,68	1.157,29
Fevereiro	984,72	645,59	893,24	1.488,15	746,96	972,36
Março	987,73	644,61	896,16	1.448,58	752,39	977,38
Abril	966,37	625,26	874,10	1.447,47	745,71	962,40
Maiο	966,88	618,15	873,08	1.425,11	722,62	946,65
Junho	972,37	642,82	883,37	1.414,85	723,04	950,12
Julho	982,36	639,06	889,67	1.437,33	759,72	977,97
Jan.-Jul./2005	1.021,01	647,05	919,29	1.498,84	747,02	992,02

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período fev.-dez.

A7. RENDIMENTOS

TABELA A.7.7
SALÁRIO MÍNIMO REAL
[em R\$ de março de 2005]

Período	SMR	Período	SMR		
Média	1991	131,79	2004	Julho	274,40
	1992	137,26		Agosto	273,04
	1993	151,41		Setembro	272,58
	1994	140,90		Outubro	272,11
	1995	155,46		Novembro	270,92
	1996	206,45		Dezembro	268,61
	1997	211,69	2005	Janeiro	267,09
	1998	220,21		Fevereiro	265,92
	1999	222,24		Março	263,99
	2000	229,85		Abril	261,61
	2001	250,73		Mai	299,76
	2002	257,13		Junho	300,09
	2003	258,92		Julho	300,00
	2004	268,56			

A9. INFORMALIDADE

TABELA A.9.1
PARTICIPAÇÃO DOS EMPREGADOS SEM CARTEIRA ASSINADA NA OCUPAÇÃO TOTAL POR REGIÃO METROPOLITANA
 [em %]

Período	RJ	SP	PA	BH	RE	SA	Total
2002 ^a	23,2	23,2	19,7	21,6	26,5	24,1	23,0
2003	22,7	24,5	20,3	23,2	26,8	23,8	23,7
2004	22,9	25,9	20,7	24,0	26,2	22,9	24,3
Jan.-Jul./2004	22,8	25,8	20,0	23,4	25,8	22,7	24,1
2004							
Julho	23,3	25,8	20,9	23,9	26,3	22,5	24,4
Agosto	23,3	25,6	22,0	24,6	26,9	22,3	24,5
Setembro	23,1	25,9	21,7	24,9	26,6	23,4	24,6
Outubro	23,5	26,1	21,0	24,3	26,3	22,7	24,6
Novembro	22,3	25,7	21,1	25,1	27,1	23,7	24,4
Dezembro	22,5	26,9	22,4	24,9	26,7	23,4	25,0
2005							
Janeiro	21,8	26,4	21,4	23,7	26,6	24,4	24,4
Fevereiro	22,3	25,6	22,2	22,6	25,5	23,4	24,0
Março	22,1	26,1	20,2	21,9	24,5	22,7	23,9
Abril	23,1	26,3	19,9	22,0	25,8	22,7	24,3
Maio	22,4	26,3	21,1	22,0	25,1	23,1	24,1
Junho	22,9	25,7	20,5	23,3	25,8	23,3	24,2
Julho	23,2	25,8	20,0	22,3	26,6	24,7	24,3
Jan.-Jul./2005	22,5	26,0	20,8	22,5	25,7	23,5	24,2

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

TABELA A.9.2
PARTICIPAÇÃO DOS EMPREGADOS POR CONTA PRÓPRIA NA OCUPAÇÃO TOTAL POR REGIÃO METROPOLITANA
 [em %]

Período	RJ	SP	PA	BH	RE	SA	Total
2002 ^a	24,9	17,4	21,1	21,1	25,0	24,5	21,0
2003	24,9	18,6	21,2	21,0	26,3	24,2	21,6
2004	25,7	18,9	20,4	20,5	26,5	26,5	21,9
Jan.-Jul./2004	25,8	19,0	20,8	20,8	27,0	25,5	22,0
2004							
Julho	26,1	18,6	20,6	20,5	26,4	25,4	21,8
Agosto	25,8	19,4	19,3	19,6	25,7	27,1	21,9
Setembro	26,2	18,8	19,8	19,6	26,5	28,3	22,0
Outubro	25,6	18,6	20,6	20,2	26,1	28,8	21,9
Novembro	25,2	18,8	19,3	20,1	25,5	28,1	21,7
Dezembro	25,2	18,1	19,9	20,9	26,0	26,9	21,4
2005							
Janeiro	26,0	17,8	20,9	20,4	25,9	25,2	21,4
Fevereiro	25,9	17,4	19,0	20,6	24,7	24,4	20,9
Março	26,6	17,4	19,4	20,6	25,3	24,8	21,2
Abril	25,8	16,9	19,2	19,3	24,2	25,3	20,5
Maio	25,3	17,0	18,6	19,8	24,7	25,8	20,5
Junho	25,3	17,2	19,0	20,3	24,9	25,8	20,7
Julho	25,5	17,0	19,5	20,4	26,0	25,1	20,7
Jan.-Jul./2005	25,8	17,3	19,4	20,2	25,1	25,2	20,9

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período mar.-dez.

A9. INFORMALIDADE

TABELA A.9.3

DIFERENCIAL DE RENDIMENTOS EFETIVAMENTE RECEBIDOS PELOS EMPREGADOS DO SETOR PRIVADO COM E SEM CARTEIRA ASSINADA, POR REGIÃO METROPOLITANA
[em %]

Período	RJ	SP	PA	BH	RE	SA	Total
2002 ^a	66,0	62,3	49,2	53,2	84,8	79,9	63,9
2003	56,6	66,3	47,0	51,1	76,0	94,4	62,0
2004	55,4	67,5	43,9	64,2	69,9	87,8	61,9
Jan.-Jun./2004	54,8	69,5	42,3	62,0	71,8	78,4	62,1
2004							
Junho	56,9	69,0	33,3	63,7	54,8	74,9	61,5
Julho	39,9	64,5	39,5	63,8	62,8	108,9	56,8
Agosto	48,1	63,2	46,8	58,0	58,2	96,9	58,3
Setembro	48,9	62,7	44,6	66,6	73,6	94,9	59,1
Outubro	54,9	44,9	43,8	52,6	59,4	88,0	49,3
Novembro	66,2	71,4	51,2	62,4	74,6	95,6	67,0
Dezembro	77,5	86,5	47,3	94,3	79,4	99,2	80,2
2005							
Janeiro	42,4	58,7	37,3	67,2	71,5	60,5	52,5
Fevereiro	32,2	64,8	46,0	58,7	70,5	71,3	53,2
Março	36,4	69,3	34,7	57,7	44,2	61,3	54,6
Abril	48,6	63,5	40,5	50,0	90,7	66,6	56,4
Maiο	56,7	51,0	44,6	47,3	54,7	77,8	51,3
Junho	64,3	49,2	50,9	56,9	75,6	89,5	53,7
Jan.-Jun./2005	46,8	59,4	42,3	56,3	67,9	71,2	53,6

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período fev.-dez.

TABELA A.9.4
**DIFERENCIAL DE RENDIMENTOS EFETIVAMENTE RECEBIDOS PELOS EMPREGADOS DO SETOR PRIVADO COM
 CARTEIRA ASSINADA E OS TRABALHADORES POR CONTA PRÓPRIA, POR REGIÃO METROPOLITANA**
 [em %]

Período	RJ	SP	PA	BH	RE	SA	Total
2002 ^a	18,6	10,3	0,6	6,6	36,5	41,2	18,1
2003	35,5	31,6	5,6	15,0	59,3	61,1	34,9
2004	31,3	33,1	12,1	16,1	47,7	54,8	34,8
Jan.-Jun./2004	28,7	30,6	9,2	18,0	51,9	48,9	32,1
2004							
Junho	38,7	26,8	7,8	11,6	52,6	55,0	33,3
Julho	30,8	26,9	15,6	11,3	44,1	55,5	31,4
Agosto	24,3	26,7	15,8	12,3	49,0	56,5	30,9
Setembro	24,5	17,7	11,5	7,8	37,9	57,1	25,4
Outubro	37,1	22,5	3,4	12,2	37,4	61,6	30,1
Novembro	28,2	50,1	13,2	11,3	36,7	42,9	41,5
Dezembro	58,9	69,4	30,7	30,6	56,2	90,3	65,2
2005							
Janeiro	21,9	34,5	6,9	10,7	33,8	56,3	31,8
Fevereiro	16,1	35,7	7,8	18,5	31,7	44,9	31,3
Março	18,2	30,5	6,6	15,7	44,1	46,1	29,6
Abril	24,7	30,8	8,9	21,5	45,2	64,4	33,8
Maiο	23,3	34,2	13,3	15,6	47,4	54,8	34,5
Junho	25,5	23,4	6,6	14,5	53,9	47,1	29,3
Jan.-Jun./2005	21,6	31,5	8,4	16,1	42,7	52,3	31,7

Fonte: PME/IBGE.

^a Média referente ao período fev.-dez.

EDITORIAL

Coordenação

Silvânia de Araujo Carvalho

Supervisão

Helena Rodarte Costa Valente

Revisão

Lucia Duarte Moreira

Elisabete de Carvalho Soares

Marcio Alves de Albuquerque

Marcos Hecksher

Míriam Nunes da Fonseca

Alejandro Augusto S. V. A. Poinho (estagiário)

Editoração

Roberto das Chagas Campos

Carlos Henrique Santos Vianna

Joanna Silvestre Friques de Sousa

Reprografia

Edson Soares

Brasília

SBS - Quadra 1 - Bloco J - Ed. BNDES - 9º andar

70076-900 - Brasília - DF

Tel.: (61) 315-5090 Fax: (61) 315-5314

Correio eletrônico: editbsb@ipea.gov.br

Rio de Janeiro

Av. Presidente Antônio Carlos, 51 - 14º andar

20020-010 - Rio de Janeiro - RJ

Tel.: (21) 3804-8118 Fax: (21) 2220-5533

Correio eletrônico: editrj@ipea.gov.br

URL: <http://www.ipea.gov.br>

COMITÊ EDITORIAL

Secretário-Executivo

Marco Aurélio Dias Pires

SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES,

9º andar – 70076-900 – Brasília – DF

Fone: (61) 315-5336

Fax: (61) 315-5314

Correio eletrônico: madp@ipea.gov.br