

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ – UNIOESTE
CAMPUS DE TOLEDO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
MESTRADO EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL E AGRONEGÓCIO**

IANDRA DE SOUZA MALDANER

**DECOMPOSIÇÃO DOS DIFERENCIAIS DE RENDIMENTO DO TRABALHO
NA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA E REGIÃO NÃO
METROPOLITANA DO ESTADO DO PARANÁ**

Toledo

2007

IANDRA DE SOUZA MALDANER

**DECOMPOSIÇÃO DOS DIFERENCIAIS DE RENDIMENTO DO TRABALHO
NA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA E REGIÃO NÃO
METROPOLITANA DO ESTADO DO PARANÁ**

Dissertação apresentada ao Curso de Pós Graduação, em Desenvolvimento Regional e Agronegócio pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE – *Campus* Toledo, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre.

Orientador: Prof^o. Dr^o. Jefferson Andronio Ramundo Staduto

Toledo
2007

IANDRA DE SOUZA MALDANER

**DECOMPOSIÇÃO DOS DIFERENCIAIS DE RENDIMENTO DO TRABALHO
NA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA E REGIÃO NÃO
METROPOLITANA DO ESTADO DO PARANÁ**

Dissertação apresentada ao Curso de Pós Graduação, em Desenvolvimento Regional e Agronegócio pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE – *Campus* Toledo, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre.

COMISSÃO EXAMINADORA

Profº. Drº. Jefferson Andronio Ramundo
Staduto
Universidade Estadual do Oeste do
Paraná – UNIOESTE/TOLEDO

Profº. Jandir Ferrera de Lima, PhD.
Universidade Estadual do Oeste do
Paraná – UNIOESTE/TOLEDO

Profº. Drº. Carlos Alves do Nascimento
Universidade Federal de Uberlândia -
UFU

Toledo, ____ de _____ de 2007.

“Se enxerguei mais além, foi porque me apoiei nos ombros de um ‘gigante’ mestre. Mais que um orientador... um amigo; mais que lições acadêmicas... de vida”.

(Iandra de Souza Maldaner, 2006).

AGRADECIMENTOS

Agradeço a todos que tiveram participação neste trabalho, direta ou indiretamente, com palavras positivas ou com contribuições efetivas, englobando tudo, agradeço a instituição Unioeste - Toledo, foram entre graduação e mestrado 7 anos de aprendizado e gostaria de incluir todos os professores nesta lista, pois cada um deles acrescentou um pouco de saber, à minha formação.

Agradecer aos meus colegas do mestrado pelo companheirismo no decorrer do curso e a querida Clarice, sempre tão prestativa.

Agradecer ao professor Jandir, e ao professor Carlos que trouxeram importantes contribuições para o término deste trabalho. Muito obrigada mesmo!!!

Agradecer aos meus amados pais, vocês sempre estarão em meus pensamentos e no coração, todas minhas vitórias sempre serão dedicadas a vocês e através de vocês agradecer aos familiares, irmãos e amigos.

Agradecer ao Gelson e a Ianara, grandes amores, sempre compreensivos e prontos para contribuir, mesmo que com assunto nada haver, mas que permitiu boas descontrações.

Por último, meus mais especiais agradecimentos são para o professor Jefferson. Professor! ...a você eu tenho muito que agradecer você me ensinou, me direcionou, me agüentou, e olha que incomodei por 5 anos; sugando idéias, sugestões, ajudas, favores, etc... Muitos episódios bons e ruins, com admiração e desentendimentos... bom, sem tua preciosa ajuda, não chegaria até aqui!!! Obrigada por me ensinar a ver os dois lados das situações, você é um grande mestre e para mim, sempre será meu orientador e meu espelho.

Obrigada Deus por minha vida e pela bela oportunidade de ter todas essas pessoas presentes nela.

MALDANER, I. S. Decomposição dos diferenciais de rendimento do trabalho na Região Metropolitana de Curitiba e Região Não Metropolitana do Estado do Paraná. 2007. Dissertação (Mestre em Desenvolvimento Regional e Agronegócio) Universidade Estadual do Oeste do Paraná – *Campus* de Toledo.

RESUMO

A proposta neste estudo é de verificar a dispersão intra-regional de rendimentos do trabalho principal das pessoas ocupadas na Região Metropolitana de Curitiba (RMC) e Não Metropolitana (RNM) Urbana do Estado do Paraná, pela decomposição de Ronald Oaxaca (1973) e por meio dos dados coletados na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio (PNAD) de 2004. O modelo baseia-se em estimativas da função de salário, para os grupos a serem considerados, no caso deste estudo, RMC e RNM. De acordo com Mincer (1958 e 1974), a função salário do capital humano, relaciona o logaritmo natural do salário com o investimento em capital humano (anos de estudo e experiência), ou seja, o capital humano determina o rendimento do trabalho individual conforme a Teoria do Capital Humano, ainda foi acrescentado variáveis apresentadas pela Teoria da Segmentação (setor e ramo de atividade). Conclui-se que há dispersão salarial intra-regional e que 58% da dispersão salarial deve-se às dotações produtivas dos trabalhadores e ao mercado segmentado intra-regional no Estado. Já 42% da dispersão deve-se ao prêmio salarial que serve como uma amenidade da escolha locacional metropolitana.

Palavras-chave: dispersão salarial, economia paranaense, mercado de trabalho, diferenciais de rendimento, economia regional.

MALDANER, I. S. Decomposition of you differentiate of income of the work in the Curitiba city Metropolitan Area and No Metropolitan Area of the Paraná State. 2007. Dissertação (Mestre em Desenvolvimento Regional e Agronegócio) Universidade Estadual do Oeste do Paraná – *Campus* de Toledo.

ABSTRACT

The proposal in this study is of verifying the intra-regional dispersion of incomes of the busy people's main work in the Curitiba city Metropolitan Area (RMC) and No Metropolitan Area (RNM) Urban of the Paraná State, for Ronald Oaxaca's decomposition (1973) and through the data collected in the National Research by Sample of Home (PNAD) of 2004. The model bases on estimates of the wage function, for the groups to be considered, in the case of this study, RMC and RNM. In agreement with Mincer (1958 and 1974), the function wage of the human capital, relates the natural logarithm of the wage with the investment in human capital (years of study and experience), in other words, the human capital determines the income of the individual work according to the Human Capital Theory, it was still increased variables presented by the Theory of the Segmentation (section and activity branch). It is ended that there is intra-regional wages dispersion and that 58% of the salary dispersion are due to the workers' productive endowments and the market segmented intra-regional in the State. Already 42% of the dispersion are due to the wages prize that it serves as an amenity of the choice metropolitan locacional.

Key-words: wages dispersion, paranaense economy, labor market, labor income differentials, regional economy.

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	1
1.1.	PROBLEMA DE PESQUISA	5
1.2.	HIPÓTESE	9
1.3.	OBJETIVOS	10
1.3.1.	Objetivo Geral	10
1.3.2.	Objetivos Específicos	10
1.4.	ESTRUTURA DO TRABALHO	10
2.	QUADRO TEÓRICO E PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	12
2.1.	REFERENCIAL TEÓRICO	12
2.1.1.	Diferenças salariais	12
2.1.2.	Diferenças Salariais por Região	21
2.2.	MODELO TEÓRICO	23
2.2.1.	Forma funcional.....	23
2.2.2.	Variáveis utilizadas.....	26
2.2.3.	Estimação do modelo.....	28
2.2.4.	Fontes de dados	28
3.	INDUSTRIALIZAÇÃO E MERCADO DE TRABALHO.....	30
3.1.	DESCONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL BRASILEIRA.....	30
3.2.	INDUSTRIALIZAÇÃO DO PARANÁ	34
3.2.1.	Industrialização Recente do Paraná.....	37
3.2.2.	Duas Grandes Regiões no Paraná.....	39
3.3.	MERCADO DE TRABALHO	45
3.3.1.	Panorama Recente	52
3.3.2.	Mercado de trabalho paranaense	55
4.	RESULTADOS	63
4.1.	DIFERENCIAL DE SALÁRIOS NAS RMC E RNM URBANAS	63
4.2.	ESTIMATIVA DA DECOMPOSIÇÃO DE OAXACA.....	87
5.	CONCLUSÃO.....	97
	REFERÊNCIAS	103

LISTA DE MAPA

Mapa 1 – Divisão paranaense da Região Metropolitana de Curitiba e da Região Não Metropolitana.	42
---	----

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Pessoal Ocupado na Indústria nas mesorregiões do Estado do Paraná – 1970/1995.	59
Gráfico 2 – Pessoal Ocupado no Comércio e Serviços nas mesorregiões do Estado do Paraná – 1970/1995.	60
Gráfico 4 – Produto Interno Bruto (PIB) das Mesorregiões do Estado do Paraná (em R\$ de 2002) – 1970/1998 (Bilhões R\$).	62
Gráfico 5 – Salário mínimo por Gênero na RMC urbana no mercado de trabalho do Paraná – 2004 (%).	70
Gráfico 6 – Salário mínimo por Gênero na RNM urbana no mercado de trabalho do Paraná – 2004 (%).	71
Gráfico 7 – Salário mínimo por nível de instrução na RMC urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).	72
Gráfico 8 – Salário mínimo por nível de instrução na RNM urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).	74
Gráfico 9 – Salário mínimo por faixa etária na RMC urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).	75
Gráfico 10 – Salário mínimo por faixa etária na RNM urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).	76
Gráfico 11 – Salário mínimo por tempo de trabalho na RMC urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).	77
Gráfico 12 – Salário mínimo por tempo de trabalho na RNM urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).	79
Gráfico 13 – Salário mínimo por ocupação no trabalho na RMC urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).	80
Gráfico 14 – Salário mínimo por ocupação no trabalho na RNM urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).	81
Gráfico 15 – Salário mínimo por cor na RMC urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).	82
Gráfico 16 – Salário mínimo por cor na RNM urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).	83
Gráfico 17 – Salário mínimo por setor de atividade na RMC urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).	84
Gráfico 18 – Salário mínimo por setor de atividade na RNM urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).	85
Gráfico 19 – Salário mínimo por jornada de trabalho na RMC urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).	86
Gráfico 20 – Salário mínimo por jornada de trabalho na RNM urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).	87
Gráfico 21 – Salário mínimo por ramo de atividade na RMC urbana no mercado de trabalho do Paraná – 2004 (%).	122
Gráfico 22 – Salário mínimo por ramo de atividade na RNM urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).	123

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Principais investimentos realizados no Paraná entre 1995-2000 por região.	38
Tabela 2 – População residente na Região Metropolitana de Curitiba e Paraná – 2005.	42
Tabela 3 – Desigualdade de renda no Brasil e no Paraná – Índice de Theil - L 1970 – 2000.	46
Tabela 4 – População economicamente ativa (PEA) segundo zona e sexo no Estado do Paraná – 2000.	58
Tabela 5 - Descrição das variáveis utilizadas nas equações de participação da RMC e RNM urbanas no mercado de trabalho do Paraná – 2004.	65
Tabela 6 – Participação Percentual da população ocupada segundo categorias da RMC e RNM urbanas no mercado de trabalho do Paraná – 2004.	68
Tabela 7 – Estimativas das funções de salários dos mercados de trabalho da RMC e RNM, no Paraná – 2004.	89
Tabela 8 – A dispersão dos salários na RMC e RNM, no Paraná, segundo as variáveis – 2004.	94
Tabela 9 – Decomposição do diferencial dos salários das pessoas ocupadas segundo RMC e RNM, no Paraná – 2004.	95

LISTA DE ANEXOS

ANEXO 1 - Principais investimentos realizados no Paraná entre 1995-2000 por região	116
ANEXO 2 – Construção da Região Metropolitana de Curitiba	120
ANEXO 3 - Produto Interno Bruto (PIB) das Mesorregiões do Estado do Paraná (em R\$ de 2002) – 1970/1998.....	121
ANEXO 4- Salário mínimo e ramo de atividade.....	122

1. INTRODUÇÃO

Há várias razões pela qual a desigualdade de renda necessita ser investigada e monitorada, além do sentimento de injustiça social, ela tem impacto sobre o bem-estar e está diretamente relacionada à extensão da pobreza, podendo criar um ambiente propício para o aumento da violência urbana (GANDRA, 2004).

A desigualdade de renda pode ser verificada através da análise das características produtivas, individuais dos trabalhadores (capital humano), características observáveis (cor e gênero) e ainda pela segmentação por setor (formal e informal), ramo de atividade, ou mesmo pela região.

Neste estudo, a abordagem teórica, será analisada pelo prisma da Teoria do Capital Humano, ou seja, pelas qualidades ou atributos produtivos, pessoais dos indivíduos envolvidos no mercado de trabalho, para verificar a desigualdade de rendimento do trabalho, no entanto, ela é insuficiente para a dimensão dessa problemática, portanto, será também, fortemente complementada pela Teoria da Segmentação.

A Teoria do Capital Humano considera que os indivíduos fazem escolhas objetivando retornos futuros, portanto a aquisição de educação, acúmulo de informações, gastos com saúde, entre outros, não são decisões de consumo, mas de investimento.

A Teoria da Segmentação considera a heterogeneidade do mercado de trabalho, englobando distintos fatores como, tecnologia, setor de atividade inserido, capital investido, localização geográfica, entre outros (BARROS e MENDONÇA, 1995).

Tipicamente, a remuneração do trabalho, no Brasil, é maior nas capitais e menor nos municípios de pequeno porte no interior, além da dispersão salarial, entre as grandes

regiões, Sudeste e Sul costumam remunerar melhor sua força de trabalho, do que Nordeste e Norte (IPEA, 2006).

De acordo com Pessoa (2001), a baixa renda *per capita* de algumas regiões não constitui problema de natureza regional. Os diferenciais de renda *per capita* entre as regiões existem por características dos indivíduos que moram na região e não por características da região, portanto, o problema é social e não regional. Nesse caso, políticas públicas, devem ser focadas no indivíduo e não na região. Estas características pessoais podem ter sido geradas na região, por exemplo, se a qualidade do ensino público for pior nas regiões pobres, isto terá impacto negativo sobre a qualificação da mão-de-obra.

Segundo Amadeo (1999), a qualidade do trabalho e a eficiência de sua relação com as empresas determinarão à rapidez do progresso econômico das nações. A disparidade salarial não é um aspecto isolado do processo econômico, mas sim, resultante da complexa mecânica de funcionamento da economia como um todo. Segundo Comim e Guimarães (2004), as oportunidades ocupacionais que se abrem no Brasil nos últimos anos estão mais intensamente localizados nos ramos de serviços, nos ramos modernos e qualificados ou em setores informais, de baixa produtividade e renda, instáveis e de escassa qualificação.

De acordo com Amadeo (1999), a inovação e o conhecimento permitem um maior dinamismo econômico dos indivíduos, pois eles se associam as habilidades e produção dos trabalhadores e não no capital físico das empresas, ou seja, o crescimento das empresas é alcançado por meio de trabalhadores qualificados e preparados para enfrentar um mercado de trabalho com constantes mudanças tecnológicas.

As crises que se manifestam no mercado de trabalho no Brasil, foram evidenciadas nos anos 1990 pelos aumentos sucessivos nas taxas de desemprego,

precarização das relações de trabalho, exclusão social e redução paulatina da renda média da população.

Com a abertura comercial, houve o aumento das exigências no momento das contratações: a reestruturação econômica e a adoção de novas tecnologias tornaram o processo produtivo menos dependente de mão-de-obra e demandante de uma capacitação profissional maior (ARBACHE, 2000).

Os trabalhadores brasileiros são caracterizados, por possuírem pouca ou nenhuma qualificação o que favoreceu o achatamento de salários de base¹, e também favoreceu a dispersão salarial e desigualdade entre os rendimentos (DIEESE, 2006).

Como no Brasil a atividade econômica é muito concentrada nas regiões Sudeste e Sul, o impacto das transformações na economia nas oportunidades ocupacionais não deve ter sido uniformemente distribuído ao longo do território nacional (BALTAR, 2000; COMIM e GUIMARÃES, 2002). Todas as unidades da federação, tal como o Paraná sofreram impacto do movimento de maior abertura comercial e da desconcentração industrial, principalmente a partir da década de 1990 (CASTRO, 1991; DINIZ, 1993 e 1995).

A preponderância produtiva do Estado do Paraná era, tradicionalmente, agrícola nos anos 1950. A partir da década de 1960, o Estado foi passando por um processo de instalação de novas etapas de produção capitalista. Nos anos 1970, com uma política de incentivos cuidadosamente planejados e direcionados, a fim de buscar diminuir as diferenças entre o desenvolvimento de sua economia e a observada no centro dinâmico nacional (São Paulo), o Estado do Paraná, experimentou mudanças, reduzindo as

¹ Em todo o território nacional onde houver um cidadão trabalhando, fica estabelecido que o rendimento não possa ser menor que um Salário Base, de caráter mensal, que será a renda mínima de um trabalhador em qualquer cargo ou profissão, por qualquer trabalho executado, sendo este pago por um mínimo de 40 horas de trabalho semanal. O Salário Base é fixado pelo Governo, conforme cálculos da necessidade mensal média de um trabalhador para seu sustento e da família, e da riqueza gerada pelo conjunto de trabalhadores para a nação. O Estado fixa compromisso em elevar o Salário Base na medida em que a nação prospera perante o cenário mundial (MTE, 2006).

atividades tradicionais, tais como, o café e a madeira, em favor de outras como a soja, a química e a metal-mecânica que deram a tônica ao padrão de desenvolvimento econômico atual (PADIS, 1981; GUIMARÃES, 1997; CASTRO, 1999; TRINTIN e IZEPÃO, 2004).

O Estado do Paraná foi fortemente beneficiado a partir da década de 1970, e principalmente na década de 1980, os aumentos da produtividade da agricultura foram garantidos por maiores rendimentos da terra e maior produtividade da mão-de-obra, além disso, foi beneficiado por políticas de modernização da agropecuária no interior do Estado. Dessa forma, criaram-se condições de se gerar uma dinâmica própria de desenvolvimento econômico, que por sua vez, transbordaram para os ramos que tinham uma participação mais restrita na economia do Estado, como o urbano-industrial.

Por meio de investimentos industriais nacionais e grande parte estrangeiro, o Estado do Paraná, apreciou à rápida elaboração e uso de tecnologias e instalação industrial, cresceu e se diversificou principalmente na Região Metropolitana de Curitiba, em uma primeira fase na década de 1970, e novamente foi beneficiada com uma nova onda de investimentos diretos nos anos 1990, fortemente estimulados por políticas fiscais, que também foram direcionados ao interior, principalmente modernizando e tornando competitivo o ramo agro-industrial.

Segundo Raggio (1994), mesmo com a expansão da indústria paranaense nos anos 1980 e início dos anos 1990, a oferta de trabalhadores superou as necessidades do mercado formal. Os baixos níveis de escolaridade e salário, bem como o descompasso entre o crescimento urbano acelerado e a velocidade do crescimento do emprego formal, geraram a exclusão de um número significativo de pessoas em busca de emprego, mesmo no setor informal, marcando a década de 1990 como um período de mudanças na economia, com qualificação dos postos de trabalho e substituição do emprego formal

pelo informal. Segundo Staduto, Trevisol e Joner (2004), no Estado do Paraná revela problemas de empregabilidade, pois a oferta não atende a demanda por trabalho, principalmente na RMC, que apresenta mais densidade industrial e as empresas de alta tecnologia. Por outro lado conforme Staduto, Maldaner e Joner (2004) a RNM empregou mais trabalhadores em relação à RMC, mas também, a partir da modernização do agronegócio, passou a valorizar mais o capital humano.

A proposta neste estudo é de verificar a dispersão intra-regional de rendimentos do trabalho principal dos trabalhadores da Região Metropolitana e Região Não Metropolitana Urbana do Estado do Paraná. Existem estudos² nesta linha, que mostram as diferenças de rendimentos nas grandes regiões do Brasil, no entanto, literatura neste recorte, é pouco utilizada e pode fornecer elementos para as políticas públicas regionais do Paraná, admiti-se, neste trabalho, que essas regiões apresentam processo de desenvolvimento econômico distinto que refletem no mercado de trabalho.

Segundo Ramos e Reis (1991), como as rendas do trabalho, são responsáveis pela quase totalidade da renda auferida nas pesquisas domiciliares. Busca-se nessa pesquisa captar a distância (dispersão) ou desigualdade entre os rendimentos derivados do trabalho na Região Metropolitana de Curitiba e a Região Não Metropolitana Urbanas do Estado do Paraná.

1.1. PROBLEMA DE PESQUISA

No Brasil, a questão do diferencial de salários tem sido há muitos anos tema de destaque e de intensa atenção dos economistas e pesquisadores devido às características

² Alguns estudos serão comentados na seção 1.1 Problemática, a seguir, como Sabóia (2001) e Ramos e Ferreira (2004).

do mercado de trabalho e da elevada desigualdade de renda.

O padrão de desenvolvimento econômico brasileiro foi marcado por uma acentuada heterogeneidade estrutural, que se reflete em elevada concentração setorial, pessoal e regional da renda. Além dos efeitos negativos em termos de justiça social e ética, são também consideráveis os efeitos negativos da distribuição de renda e sobre o funcionamento da economia (ARBACHE, 2000).

No Brasil, as diferenças salariais, são estudadas pela perspectiva regional, segundo Azzoni e Servo (2001) as regiões metropolitanas tem impacto maior sobre os salários em relação às regiões não metropolitanas. A Região Metropolitana de Curitiba (RMC) foi instituída na década de 1970, bem como todas as Regiões Metropolitanas do país, segundo Firkowski e Moura (2001), com o objetivo e desejo de atingir o *status* econômico de atração e concentração de capital, poder econômico e chegar aos patamares de “progresso” e da “modernidade”.

Essa era uma característica dos anos 1970 no bojo de uma política nacional de desenvolvimento urbano, relacionada à expansão das multinacionais como forma de produção industrial e à consolidação da metrópole como *locus* desse processo (FIRKOWSKI e MOURA, 2001).

Com a desconcentração industrial do centro dinâmico nacional (São Paulo) seu *locus* foi primeiramente ligado as Regiões Metropolitanas. A Região Metropolitana de Curitiba foi beneficiada neste processo, e teve rápida transformação econômica a partir de 1970, num primeiro ciclo de investimentos. As Regiões Metropolitanas do Brasil captaram boa parcela da desconcentração industrial (SABÓIA, 2001; MOTIM, FIRKOWSKI e ARAÚJO, 2002).

Os ramos tradicionais para a economia brasileira vêm se destacando desde o início do processo de industrialização, e por meio do movimento migratório em direção

às cidades, houve uma intensa elevação da força de trabalho urbana, desproporcional à capacidade de absorção da indústria moderna (DEDECCA e BALTAR, 1997). No entanto, esse quadro beneficia a manutenção dos salários da mão-de-obra semi-qualificada em patamares baixos.

Estes ramos de atividade mais tradicionais estão fortemente alicerçados nas Regiões Não Metropolitanas (RNM), tal como o ramo de confecções têxteis, que lançava mão de força de trabalho migrante de baixa qualificação, e ainda utilizava o trabalho no domicílio como forma de rebaixar os custos. A expansão dessas atividades abre janelas de institucionalização legal do trabalho, pois a força de trabalho provinda do campo, principalmente no período da intensa urbanização e industrialização, não tinha tradição de assalariamento e não impunham resistência em aceitação de trabalhos que lhe gerassem alguma renda (DEDECCA e BALTAR, 1997).

Com a Constituição de 1988, que barateou a importação de equipamentos à indústria manufatureira e propiciou facilidades de atração de investidores estrangeiros, o Estado do Paraná experimentou, a partir da década de 1990, uma transição de atividades primárias e indústrias tradicionais para ramos com padrões tecnológicos e organizacionais modernos (MAIA, 2002).

Os investimentos, desse segundo ciclo, foram principalmente dirigidos à capital (RMC), fortalecendo o ramo automotivo e seus derivados, em menor grau ao interior (RNM), direcionados à modernização das atividades tradicionais com fortalecimento da agroindústria.

O fenômeno da desconcentração industrial brasileira de São Paulo sentido outros Estados foi percebido por vários autores, bem como o fenômeno de interiorização capital sentido interior, principalmente em São Paulo, Paraná e Minas Gerais (DINIZ, 1993; DINIZ, 1995; CANO, 1997; SABÓIA, 2001). Por sua vez, reflete na estrutura do

mercado de trabalho que igualmente é analisado por vários pesquisadores, por exemplo, a interiorização no Paraná permitiu maior empregabilidade nesta região (ROLIM, 1995; CORSEUIL e SANTOS, 1997; AMADEO, 1999; ARBACHE, 2000; FERREIRA, 2002; OLIVEIRA, 2003; RAMOS e FERREIRA, 2004; STADUTO, MALDANER e JONER, 2004).

O efeito deste movimento de desconcentração sobre os salários, principalmente de São Paulo, teve forte impacto sobre várias regiões, entre elas o Sul; não foi intensamente analisado pela literatura considerada o forte grau de atração das Regiões Metropolitanas *vis à vis* as Regiões Não Metropolitanas, principalmente no Estado do Paraná.

O trabalho de Sabóia (2001) verificou a dinâmica do processo de descentralização industrial ocorrido no Brasil na década de 1990 mostrando os movimentos do emprego e dos salários entre as grandes regiões e ramos da indústria de transformação e extrativa mineral, e também a dinâmica entre a capital *versus* interior ainda, verificou a maior participação dos estabelecimentos industriais no interior *vis-à-vis* às capitais. Destacou que o Paraná mostrou um grande dinamismo recebendo novas empresas industriais e apresentando forte crescimento do emprego.

“Ao mesmo tempo em que a indústria se modernizava, havia pouco crescimento econômico no País, acarretando forte redução do emprego, especialmente na Região Sudeste, onde a indústria é mais desenvolvida. Os diferenciais salariais, a guerra fiscal, a implantação do Mercosul e o próprio nível de infra-estrutura e desenvolvimento local serviram de atrativo para que o emprego se deslocasse para a Região Sul, em especial para o Paraná, não apenas em ramos industriais modernos, mas também nos tradicionais” (SABÓIA, 2001, p. 116).

A pesquisa de Ramos e Ferreira (2004) relata em parte essa preocupação das

diferenças entre a Região Metropolitana e Região Não Metropolitana, através da análise do Brasil Metropolitano (cobertos pela Pesquisa Mensal de Emprego (PME)) e o Brasil Não Metropolitano entre os anos 1992 e 2002.

Busca-se verificar neste estudo, através das características econômicas históricas do Estado do Paraná, o efeito das políticas públicas na economia intra-regional para o mercado de trabalho, ou seja, fazer uma avaliação do que resultou o impacto desses períodos de investimento, desde a década de 1970 num primeiro ciclo e na segunda metade da década de 1990 num segundo ciclo. Como está esse mercado de trabalho? Uma das maneiras de averiguar é através da dispersão salarial.

Verifica-se a dispersão salarial³ entre a mão-de-obra do mercado de trabalho da Região Metropolitana de Curitiba (RMC) e da Região Não Metropolitana (RNM), ambos em área censitária Urbana, do Estado do Paraná. Por meio dos dados da Pesquisa Nacional por Amostras de Domicílio (PNAD) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) do ano de 2004 e derivação da decomposição da dispersão total dos salários segundo Oaxaca (1973), por meio da qual será possível identificar os componentes de uma possível dispersão salarial intra-estadual.

1.2. HIPÓTESE

Há diferenças de salário entre a mão-de-obra da Região Metropolitana de Curitiba e Região Não Metropolitana Urbanas do Estado do Paraná, devido a características individuais de capital humano distintas entre os trabalhadores, características de segmentação intra-regional ou premiações salariais e rentabilidade que os empregadores se dispõem a pagar como amenidade regional.

³ Como se comporta a distribuição salarial da mão-de-obra entre as regiões em estudo, ou seja, a RMC e RNM. Verificar se há altas ou baixas disparidades salariais regionais ou mais precisamente intra-regionais, considerando como critérios o Estado do Paraná como grande região e a RMC e RNM como as regiões internas em análise.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo Geral

O objetivo central é analisar a dispersão salarial dos trabalhadores entre a Região Metropolitana de Curitiba e a Região Não Metropolitana Urbanas do Estado do Paraná, com dados da PNAD de 2004 e decomposição de Oaxaca (1973).

1.3.2. Objetivos Específicos

Analisar as características salariais individuais dos trabalhadores com relação ao capital humano ou perfil individual e demográfico entre a RMC e RNM Urbanas do Estado do Paraná;

Analisar o rendimento do trabalho por setor de atividade e ocupação entre a RMC e RNM Urbanas do Estado do Paraná;

Analisar a dispersão dos salários dos trabalhadores entre a RMC e RNM Urbanas do Estado do Paraná.

1.4. ESTRUTURA DO TRABALHO

Este trabalho está organizado em cinco capítulos, além desta introdução. No capítulo 2, são apresentadas as diferenças de características produtivas e a Teoria do Capital Humano, relacionado à eficiência de realizar uma tarefa, bem como a contribuição da abordagem do mercado de trabalho segmentado. Além disso, também

são apresentados os procedimentos metodológicos. No capítulo 3 é apresentado um levantamento da literatura sobre a desconcentração industrial no Brasil, Sudeste, principalmente do Estado de São Paulo, sentido Sul, com uma visão das duas regiões consideradas base nas discussões, a RMC e RNM no contexto econômico do Paraná. Além disso, um panorama do mercado de trabalho do Paraná. No capítulo 4 são indicados os resultados e as discussões da pesquisa intra-regional. Por fim, no capítulo 5 são tecidas as considerações finais a respeito da dispersão salarial entre a RMC e RNM do Estado do Paraná.

2. QUADRO TEÓRICO E PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

2.1. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1.1. Diferenças salariais

As causas que conduzem a uma crescente desigualdade na distribuição de renda podem ser **funcional** ou **pessoal**. A funcional determina a distribuição de renda global entre os fatores de produção: capital, trabalho e terra. A pessoal verifica a renda de cada indivíduo.

Seguindo o paradigma da renda funcional os pesquisadores que se dedicaram ao assunto foram Fishlow (1972, 1973), Hoffman e Duarte (1972), Bacha e Taylor (1980) a partir da década de 1990 os estudos sobre distribuição de renda, passaram a focar a questão pessoal do trabalhador (GANDRA, 2004).

Estudar a estrutura ocupacional e de rendimentos são práticas antigas na Teoria Econômica. Adam Smith em A riqueza das Nações já analisava os determinantes de diferenças de rendimentos entre indivíduos e postos de trabalho (SMITH, 1983)⁴.

Smith (1983) foi o primeiro economista a apresentar uma teoria de distribuição de renda, procurou distinguir os mecanismos que repartiam a renda funcional:

- a renda auferida do trabalho: salário;
- a renda auferida do capital: lucro;
- a renda auferida pelo capital emprestado: juro;
- a renda auferida do arrendamento da terra: fundiária.

⁴ A Riqueza das Nações foi publicado originalmente em 1776.

Para Smith (1983), o trabalho é a medida real do valor de troca (poder de compra que o trabalho possui). O produto do trabalho é a recompensa, o salário do trabalhador depende do contrato estabelecido entre as partes (empregado, empregador) cujos interesses são distintos.

A demanda por mão-de-obra e a elevação dos salários do trabalho aumentam com o crescimento da riqueza nacional. Nos países ricos, os salários são mais altos. A manutenção deficiente dos trabalhadores pobres constitui o sintoma natural dos países que encontram-se em situação estacionária, ao passo, que a condição de fome dos trabalhadores é sintoma de que o país está regredindo rapidamente (SMITH, 1983).

Alta remuneração do trabalho representa uma vantagem para a sociedade, de acordo com Smith (1983) nenhuma sociedade pode ser florescente e feliz, se a grande maioria de seus membros forem pobres. De acordo com a justiça, aqueles que alimentam, vestem e dão alojamento ao corpo inteiro da nação, devam ter uma participação tal na produção de seu próprio trabalho, que eles mesmos possam ter mais do que alimentação, roupa e moradia.

Conforme Smith (1983), onde os salários são altos, sempre haverá empregados trabalhando mais ativamente, com maior diligência e com maior rapidez do que onde são baixos.

Smith (1983) construiu a Teoria do Valor do Trabalho, no qual o valor de qualquer coisa que se possui, é medido, em última instância, pela quantidade de trabalho pelo qual ela pode ser trocada. Já na Teoria dos Salários de Subsistência, considerou, os salários como o custo de transformar o trabalhador em trabalhador e de mantê-lo em seu emprego, esta teoria foi convertida por David Ricardo (1982)⁵ na Lei de Ferro dos Salários.

⁵ Princípios de Economia Política foi publicado originalmente por David Ricardo em 1817.

Na Lei de Ferro dos Salários, Ricardo (1821) mostrou que os salários são o preço necessário para permitir aos trabalhadores, subsistam e perpetuem, sem aumentar ou diminuir (equilíbrio). Estabelecia por essa lei, que todos aqueles que trabalham devem ser pobres e não devem ser salvos de sua pobreza.

Para David Ricardo, os salários aumentam ou diminuem por duas causas:

- oferta e demanda de trabalhadores;
- preço das mercadorias nas quais os salários são gastos.

Jevons (1862) reconheceu o papel da utilidade marginal, não da utilidade geral. Não é a satisfação total de possuir ou usar um produto, que lhe dá valor; mas sim a satisfação, a utilidade, proporcionado pelo último e menos desejado acréscimo ao consumo. Seguindo este raciocínio, o salário, seria determinado pelo valor da contribuição para a produção e para as rendas do último trabalhador disponível. Ninguém pode pedir para si mais que o valor da sua contribuição marginal para a empresa.

Marshall (1890)⁶ abordou a distribuição desigual de renda; entre os problemas visíveis; as diferenças entre os salários e o padrão de vida decorrente, dos trabalhadores e dos empregadores ou capitalistas, enfocando as diferenças de bem-estar dos que vendiam seu trabalho e aqueles que proporcionavam o capital industrial e a autoridade.

Nesse mundo sem diferenças de produtividade entre os trabalhadores (ou onde haveria um ajuste perfeito entre remuneração e produtividade) e de mercados em concorrência perfeita, não existiam diferenciais de salários. Nesse cenário, as decisões dos trabalhadores seriam independentes entre si e estáticas. A visão tradicional clássica era condizente com um capitalismo, em que o mercado de trabalho era homogêneo, com dualidade bem clara entre os capitalistas e a massa de operários homogênea que

⁶ Princípios da Economia foi publicado por Alfred Marshall em 1920.

realizavam tarefas repetitivas no processo de produção em série (COSTANZI, 2005).

O mercado de trabalho atual é reconhecido pela grande heterogeneidade, complexificado nos últimos anos com agressiva competição entre os trabalhadores por ascensão profissional. A atual heterogeneidade do mercado de trabalho torna as decisões dos trabalhadores sobre a oferta de trabalho interdependentes e dinâmicas.

Ainda hoje, permanecem presentes entre os pesquisadores, que estudam o assunto, as fontes de desigualdade salarial dos trabalhadores. Sendo associadas às características produtivas dos mesmos (pessoais) ou às imperfeições no mercado de trabalho.

O princípio da Lei do Preço Único (em um mercado de trabalho competitivo, trabalhadores com iguais características devem ganhar salários iguais) associada à Teoria do Capital Humano se tornou muito útil para explicar a dispersão de salários. No entanto, características produtivas individuais e ocupacionais não têm sido capazes de justificar mais que parte da dispersão salarial (ARBACHE e DE NEGRI, 2002).

A teoria pessoal da renda se preocupa em compreender as variáveis responsáveis pela determinação da renda de um indivíduo. Na teoria neoclássica do mercado de trabalho os rendimentos são regidos pela oferta e pela demanda de mão-de-obra. No equilíbrio, cada trabalhador é remunerado segundo sua contribuição marginal à produção de bens e serviços na economia. Logo, os trabalhadores recebem a remuneração equivalente ao valor da sua contribuição econômica para a empresa. E essa contribuição será tanto maior quanto mais qualificado for o trabalhador (CHAHAD, 1986).

Arbache (2000) destaca a importância da Teoria do Capital Humano, defende a influência do talento individual na produtividade do trabalhador. Conforme esta teoria, as pessoas mais talentosas apresentam um maior interesse pelo trabalho e possuem

maior facilidade de aprendizado. Por este motivo estas pessoas se tornam mais produtivas e eficientes e são compensadas com um salário mais elevado.

A Teoria do Capital Humano assumiu relevo a partir do início da década de 1960 com autores como Gary Becker (1962), Jacob Mincer (1958 e 1974). Esses autores reformularam o modelo neoclássico tradicional, que foi questionado por se mostrar insuficiente para explicar o funcionamento do mercado de trabalho, particularmente no que se refere à persistência das disparidades na distribuição dos rendimentos do trabalho, ao fenômeno da pobreza, ao elevado nível de desemprego e às imperfeições que caracterizam aquele mercado. Essa teoria centrou sua atenção no poder explicativo das variáveis escolaridade e experiência no trabalho como forma de determinar os diversos níveis de rendimentos individuais (FERNANDES, 2000).

A partir da perspectiva da oferta e da demanda, as empresas estão dispostas a pagar mais aos trabalhadores com maior nível educacional, porque estes geram um maior produto marginal. Os trabalhadores estão dispostos a pagar o custo de adquirir educação apenas se houver uma compensação para fazê-lo. Em essência, a diferença salarial entre trabalhadores com elevados níveis educacionais e outros com menos instrução pode ser considerada um diferencial compensatório para o custo de adquirir instrução (FERNANDES, 2002).

A função salário do capital humano, formulada por Mincer (1958 e 1974), relaciona o logaritmo natural do salário com o investimento em capital humano (anos de estudo e experiência), ou seja, o capital humano determina o rendimento do trabalho individual conforme a produtividade do indivíduo. A Teoria do Capital Humano acrescentou valor, ao defender a não homogeneidade do fator trabalho em função, dentre outros aspectos, da escolaridade e da experiência profissional adquiridas. Por outro lado, reconhece que a atividade produtiva é um processo simultaneamente social e técnico, por meio do qual se produzem, conjuntamente, bens e aptidões.

O indivíduo que tem certo nível de educação desenvolve sua maior eficiência. À medida que aumenta a educação⁷ do trabalhador ele se torna mais produtivo e tem um aumento salarial. E o indivíduo que adquire experiência, agiliza seu trabalho, o que resulta do aumento da produção o tornando assim melhor remunerado (COELHO e CORSEUIL, 2002).

Há outra linha de pensamento que diz que escolaridade é apenas uma Sinalização de outras características relevantes para a capacidade produtiva dos indivíduos. Elevando a produtividade individual, ou servindo de indicador de outras características de valor para o processo produtivo, em maior ou menor grau dependendo da rigidez da demanda por trabalho. O fato é que educação é, inegavelmente, um atributo relevante para a explicação dos salários, e estes crescem à medida que cresce o nível de escolaridade do trabalhador (COELHO e CORSEUIL, 2002).

A abordagem Clássica ou Tradicional atribuída à diferenciação salarial é explicada pela Teoria do Capital Humano. A Teoria da Segmentação surgiu a partir da crítica a Teoria do Capital Humano, mas não se limitou a isto e acrescentou novos elementos para o entendimento da dispersão salarial, o exame desse fenômeno abarcou essas duas abordagens.

A Teoria do Capital Humano sugere que indicadores importantes da produtividade dos indivíduos são a escolaridade e a experiência (que pode ser aproximada pela idade). Já as Teorias da Segmentação do mercado de trabalho, além da Teoria dos Diferenciais Compensatórios⁸, chamam a atenção para a importância do tipo de ocupação que o indivíduo tem para os diferenciais de salário.

⁷ Alguns trabalhos que relacionam a Teoria do Capital Humano à remuneração do trabalhador no Brasil forma escritos por Langoni (1973), Senna (1976), Branco (1979), Arbache (2000), Coelho e Corseuil (2002), Ferreira (2002), Maia e Lira (2002), Hoffman e Ney (2004), Maldaner (2005).

⁸ Na Teoria dos Diferenciais Compensatórios, as diferenças salariais são vistas como necessárias ao bem estar e custos, de indivíduos e firmas localizados em regiões desigualmente dotadas de fatores locais, não móveis, amenizando-as.

A Segmentação sugere um diferencial por tipo de ocupações por este ser o *locus* que permite a separação das pessoas entre os empregos de alta e baixa produtividade (bons e maus empregos, de mercado primário e secundário), ou aqueles restritos às pessoas das classes dominantes e das classes periféricas (técnicas e de serviços manuais). Além disso, a segmentação pode ser resultado de fatores de construção históricos de uma região (LIMA, 1980, ARAÚJO e RIBEIRO, 2001, TAUBMAN e WACHTER, 1986).

Em um mercado de trabalho competitivo, trabalhadores com iguais características devem ganhar salários iguais conforme a Lei do Preço Único. Nesse caso, a dispersão de salários inter-regionais, deve ser muito pequena ou próxima de zero, já que, em princípio, não há por que se esperar que um empregador pague mais que o salário de mercado para trabalhadores com características produtivas similares (educação e experiência explicados pela Teoria do Capital Humano). As eventuais diferenças de salários se devem a diferenças nas características dos trabalhadores, condições de trabalho, ocupação entre outros, mas não à filiação em distintas regiões. Se, após comparar trabalhadores com características similares, mas filiados a diferentes regiões, persistir a dispersão de salários, pode-se então, concluir que pelo menos parte da dispersão se deve à filiação regional.

Embora a Teoria da Lei de um preço, associada à Teoria do Capital Humano, seja muito popular para explicar a dispersão dos salários, características produtivas individuais e ocupacionais não têm sido capazes de justificar mais que parte da dispersão salarial (ARBACHE, 2000).

A Teoria da Segmentação utiliza além da educação, outras variáveis para explicar a desigualdade de rendimentos, como por exemplo, a região. A segmentação básica e a distinção em dois mercados distintos, o mercado *primário* e o mercado *secundário* de trabalho de acordo com Lima (1980).

O mercado *primário* é caracterizado por emprego estável, salários altos, produtividade alta, progresso técnico, oferecimento de treinamento, promoção por antiguidade, entre outros. O mercado *secundário* é caracterizado por alta rotatividade da mão-de-obra, salários baixos, condições precárias de trabalho, produtividade pequena, estagnação tecnológica, entre outros. De acordo com a teoria da segmentação, a renda cresce com a educação, apenas no mercado *primário*, mas não no *secundário* (LIMA, 1980).

A Teoria da Segmentação de trabalho preocupa-se com o funcionamento do local exato onde a renda dos trabalhadores é gerada: o mercado de trabalho. Na Teoria do Capital Humano, a ênfase é dada ao papel da educação (e treinamento) na determinação da distribuição da renda, através da relação direta com produtividade e maiores salários. O papel da educação na determinação da distribuição de renda é bastante limitado na Teoria da Segmentação do mercado de trabalho, embora seu papel na alocação de trabalhadores em diferentes mercados (ou segmentos) possa ser muito importante, isto é, em uma situação em que o mercado de trabalho não é contínuo, para indivíduos com diferentes níveis educacionais estão associados diferentes “sinais” que determinam acesso a mercados de trabalho (ou segmentos) diferentes (LIMA, 1980, TAUBMAN e WACHTER, 1986).

Segundo Ramos e Reis (1991), de um ponto de vista teórico, a controvérsia das diferenças salariais, girou em torno da aplicabilidade da perspectiva de capital humano, *vis à vis* de análises baseadas em segmentos do mercado de trabalho para explicar a questão distributiva em economias em desenvolvimento.

Apesar do intenso ritmo de crescimento econômico, transformações estruturais e modernização experimentada pela economia brasileira nas últimas cinco décadas, a questão dos desequilíbrios regionais permaneceu, devido profunda diferenciação espacial, quantitativa e qualitativa, em termos de produção, de tecnologia e qualidade de vida (ROMÃO, 1991).

A Teoria da Segmentação⁹ é utilizada para explicar o porquê dos fatos estilizados dos mercados de trabalho por unidade da federação. Em um mesmo Estado coexistem diversos mercados, muitas vezes pouco integrados. De acordo com IPEA (2006) tipicamente, a remuneração é maior nas capitais e menor nos municípios de pequeno porte no interior. Em 2004, a remuneração de trabalhadores nas regiões metropolitanas era quase 20% superior à de trabalhadores com características e ocupações similares nos pequenos municípios do interior. Neste estudo verificou-se que essas diferenças de remuneração entre os trabalhadores metropolitanos e não metropolitanos se aproxima a 30%, mesmo, estando considerando neste caso, apenas a área censitária urbana paranaense.

No caso de haver diferenças dos atributos produtivos dos trabalhadores, o mercado de trabalho funcionaria como **revelador** de desigualdades. Nos casos de segmentação ou discriminação, o mercado de trabalho funcionaria como **gerador** de desigualdades (COSTANZI, 2005).

De acordo com Barros e Mendonça (1995), remunerações distintas como forma de compensar diferenças não pecuniárias entre postos de trabalho ou como decorrência de dotações desiguais de qualificações serviriam para **revelar** diferenças, respectivamente, de qualidade entre postos de trabalho e trabalhadores. Contudo, ao remunerar, de maneira distinta, indivíduos que possuem, em princípio, o mesmo potencial produtivo e trabalham em postos de trabalho similares, tanto via segmentação quanto sob a forma de discriminação, o mercado de trabalho estaria funcionando como **gerador** de desigualdades.

⁹ Conforme dados empíricos do IPEA (2006) em 2004, a remuneração dos paulistas era 60% maior que a dos pernambucanos com idênticas características produtivas e de inserção no mercado de trabalho. As reduções nesses diferenciais de remuneração entre Estados representam uma fonte potencial de explicação para a queda recente da desigualdade de renda. Ao longo da última década, os mercados de trabalho das diversas Unidades da Federação brasileira não se tornaram mais integradas e, dessa forma, não vêm contribuindo para a redução no grau de desigualdade de renda.

2.1.2. Diferenças Salariais por Região

Topel (1986) verificou as diferenças nas performances dos mercados de trabalho e o impacto de mudanças nas condições destes em variáveis como emprego e salários. O autor constatou que as regiões, que experimentaram crescimento do emprego (e da economia) acima da média tiveram um aumento relativo dos salários e uma queda na taxa de desemprego em comparação com outras localidades, concluindo que distúrbios transitórios no mercado de trabalho, principalmente do lado da demanda, têm impacto sobre os salários, especialmente daqueles mais escolarizados.

De forma resumida para Topel (1986), parte da dispersão salarial observada entre as regiões deve-se às características pessoais dos residentes nas localidades. Entretanto, uma outra parte, bastante considerável, é explicada pelas características da região. Para Topel (1986), o impacto regional pode ser de dois tipos, o primeiro é devido à estrutura do emprego observada na região e o segundo refere-se à dinâmica do mercado de trabalho local recente.

Segundo Pessoa (2001) há dois enfoques ao problema da desigualdade regional de renda. O **primeiro** refere-se ao problema da desigualdade regional de renda *per capita* entre regiões. Neste enfoque deseja-se investigar e propor políticas que reduzam as diferenças de renda *per capita* entre regiões. O **segundo** refere-se ao problema da desigualdade regional da renda total, isto é da concentração da produção ou da distribuição espacial da produção. É comum a produção não ser distribuída uniformemente entre as regiões. Neste caso há desigualdade na renda absoluta de cada região: em geral uma região pequena e altamente industrializada produz uma fração substancial do PIB nacional. Do ponto de vista teórico só pode haver diferenças de renda *per capita* entre regiões se as características dos trabalhadores das regiões diferirem.

Portanto, a desigualdade de renda *per capita* pode ser entendida do ponto de vista de problemas de ordem regional e de problemas de ordem social. No primeiro caso uma região apresenta baixa renda *per capita* por características embutidas na região, enquanto, que no segundo caso a região é pobre por características embutidas nos moradores da região. Uma possível maneira de distinguir entre o problema regional e o social é estudar os diferenciais de renda entre trabalhadores de diversas regiões, controlando pelas características do trabalhador (PESSOA, 2001).

É possível, identificar duas fontes de dispersão salarial inter-regional, sendo a primeira, a que resulta da existência de diferentes características pessoais dos trabalhadores e/ou estabelecimentos, e a segunda a que deriva da existência de diferentes taxas de rentabilidade, ou prêmios salariais pagos por possíveis preferências de perfil de trabalhadores por parte dos empregadores, dentro de um mesmo conjunto de características de capital humano e/ou demográficas.

Torna-se um motivo de preocupação o fato de haver esse tipo de desajuste no mercado inter-regional, pois poderá interferir nas preferências dos trabalhadores e das empresas em suas decisões de localização.

A escolha do local de trabalho pelos trabalhadores pode depender de fatores de ordem familiar, como por exemplo, a existência de oportunidades de emprego para familiares, o que poderia conduzir a um comportamento menos reivindicativo do ponto de vista salarial, ou ao contrário, perante condições de trabalho relativamente adversas, reclamar um salário superior ao salário corrente como forma de obter compensação pelas características desfavoráveis do emprego (elevada densidade populacional, custo de vida mais elevado, difícil acesso, entre outros...).

As empresas tendem a escolher o local de instalação, ponderando entre a acessibilidade aos mercados de fatores ou a proximidade aos centros de inovação

industrial, podendo localizar-se em áreas geográficas com salários acima da média. Neste caso, mesmo na hipótese de existência de mecanismos concorrencias de fixação dos salários, a mobilidade dos fatores capital e trabalho pode não conduzir necessariamente à igualdade salarial entre as diferentes regiões (SANTOS e TEIXEIRA, 1999).

Em um país continental como o Brasil, integrar os mercados de trabalho regionais é um ideal difícil de ser alcançado. As desigualdades regionais podem representar um entrave ao desenvolvimento uniforme do Paraná e do Brasil como um todo.

Tal como será apresentado a seguir, na seção 3.2.2, há uma diferença intra-regional no Estado do Paraná separada em duas grandes regiões, a RMC e a RNM.

2.2. MODELO TEÓRICO

2.2.1. Forma funcional

A aplicação de método econométrico na pesquisa, para a análise da dispersão salarial¹⁰, através o modelo desenvolvido por Oaxaca (1973), que foi criado para estudar a questão da discriminação sexual e racial, utilizando funções de salário da Teoria do Capital Humano. Aqui se pretende mensurar o grau da dispersão salarial nos mercados de trabalho da RMC e RNM urbanas do Paraná, bem como a análise dos resultados, essa metodologia foi utilizada por Santos e Teixeira (1999) para verificar a dispersão

¹⁰ Espera-se que a ocorrência de diferentes taxas de rentabilidade e/ou prêmios salariais, associados a idênticas características dos trabalhadores, estabelecimentos e empregos, possam ser atribuídas a práticas ligadas à tradição, condições de vida ou outros fatores dificilmente mensuráveis não incluídos como regra na função salário.

salarial das regiões Litoral e Interior da Região Centro de Portugal. Porque é possível decompor os fatores que contribuem para essa dispersão.

Estes autores modificaram o modelo de Oaxaca para uma análise inter-temporal; nesta pesquisa não será considerada a análise inter-temporal.

Besson e Groshen (1991) verificaram a dispersão salarial, através da decomposição de Oaxaca (1973) nos E.U.A, no período de 1973-1988, pelo tamanho da cidade (cidade pequena e cidade grande). As cidades grandes remuneram mais devido aos atributos exigidos, associados principalmente a anos de educação e experiência.

Menezes, Carrera-Fernandez e Dedecca (2005), verificaram as características da dispersão regional do rendimento do trabalho da Região Metropolitana de São Paulo e Região Metropolitana de Salvador, utilizando a decomposição de Oaxaca (1973).

A decomposição de Oaxaca tem as seguintes equações:

$$\ln w_{RMC} = \alpha + \beta_{RMCi} X_{RMCi} + \mu_{RMCi} \quad (1)$$

$$\ln w_{RNM} = \alpha + \beta_{RNMi} X_{RNMi} + \mu_{RNMi} \quad (2)$$

Onde, w_{RMC} = salário nominal médio dos trabalhadores no trabalho principal na RMC urbana e w_{RNM} = salário nominal médio dos trabalhadores no trabalho principal na RNM urbana e, onde α é o intercepto da regressão; X é o vetor das variáveis, $\ln w$ é o logaritmo natural do salário nominal médio do trabalho principal; β é o vetor dos coeficientes; e μ é o erro ou termo aleatório.

Os subscritos RMC e RNM representam, respectivamente, as variáveis da Região Metropolitana de Curitiba urbana e da Região Não Metropolitana urbana Paranaense; e subscrito i indica o número de indivíduos participantes da amostra, de forma que $i = 1, \dots, n$.

As estimativas da função salário (1) e (2), pelo método dos mínimos quadrados ordinários (MQO) podem ser escritas como:

$$\overline{\ln w_{RMC}} = \hat{\alpha}_{RMC} + \hat{\beta}_{RMC} \overline{X_{RMC}} \quad (3)$$

$$\overline{\ln w_{RNM}} = \hat{\alpha}_{RNM} + \hat{\beta}_{RNM} \overline{X_{RNM}} \quad (4)$$

Onde \overline{X} indica o valor médio e $\hat{\alpha}$ e $\hat{\beta}$ representam os valores estimados, de forma que a diferença de rendimentos pode ser determinada como as diferenças entre as equações (3) e (4).

$$\overline{\Delta w} = \overline{\ln w_{RMC}} - \overline{\ln w_{RNM}} = (\hat{\alpha}_{RMC} - \hat{\alpha}_{RNM}) + \hat{\beta}_{RMC} \overline{X_{RMC}} - \hat{\beta}_{RNM} \overline{X_{RNM}} \quad (5)$$

Para aplicar a decomposição de Oaxaca (1973), deve-se incluir na equação (5) a subtração e a soma de uma média artificial, que é dada pelo produto dos coeficientes da regressão dos trabalhadores da RNM, o grupo considerado em desvantagem, e a média da dotação dos atributos dos trabalhadores da RMC, o grupo considerado em vantagem, ou seja, $\hat{\beta}_{RNM} \overline{X_{RMC}}$:

$$\overline{\ln w_{RMC}} - \overline{\ln w_{RNM}} = (\hat{\alpha}_{RMC} - \hat{\alpha}_{RNM}) + \hat{\beta}_{RMC} \overline{X_{RMC}} - \hat{\beta}_{RNM} \overline{X_{RNM}} + \hat{\beta}_{RNM} \overline{X_{RMC}} - \hat{\beta}_{RNM} \overline{X_{RMC}} \quad (6)$$

Pelo rearranjo da equação (6), obtêm-se:

$$\overline{\ln w_{RMC}} - \overline{\ln w_{RNM}} = (\hat{\alpha}_{RMC} - \hat{\alpha}_{RNM}) + \hat{\beta}_{RMC} \overline{X_{RMC}} - \hat{\beta}_{RNM} \overline{X_{RNM}} + \hat{\beta}_{RNM} \overline{X_{RMC}} - \hat{\beta}_{RNM} \overline{X_{RMC}}$$

$$\overline{\ln w_{RMC}} - \overline{\ln w_{RNM}} = (\hat{\alpha}_{RMC} - \hat{\alpha}_{RNM}) + \overline{X_{RMC}} (\hat{\beta}_{RMC} - \hat{\beta}_{RNM}) + \hat{\beta}_{RNM} (\overline{X_{RMC}} - \overline{X_{RNM}}) \quad (7)$$

O primeiro termo, $(\hat{\alpha}_{RMC} - \hat{\alpha}_{RNM}) + \bar{X}_{RMC}(\hat{\beta}_{RMC} - \hat{\beta}_{RNM})$ em que é medida a dispersão salarial entre as regiões, é o **efeito retorno**, mostra que há diferenças salariais entre as regiões, devido à diferentes estruturas salariais nos mercados de trabalho, ou seja, trabalhadores com idênticas características têm taxas de rentabilidade diferenciadas consoante a região ou mercado onde exercem a sua atividade profissional. O segundo termo $\hat{\beta}_{RNM}(\bar{X}_{RMC} - \bar{X}_{RNM})$ mostra a diferença nos rendimentos das regiões, devido ao **efeito média** e verifica a existência de dispersão salarial por haver diferentes características dos trabalhadores (capital humano) e/ou dos setores, ramos de atividade, segmentação intra-regionais.

É definida aqui a desigualdade salarial intra-regional como sendo a diferença salarial persistente entre trabalhadores com características semelhantes entre as RMC e RNM urbanas do Estado.

2.2.2. Variáveis utilizadas

A função salário do capital humano tradicional, postulada por autores como Jacob Mincer (1958 e 1974) e Gary Becker (1962) foi ampliada, neste trabalho, para além das variáveis do capital humano, com outras variáveis que têm sido consideradas por vários autores e em diferentes países como influentes no estudo das diferenças salariais: individuais observáveis (sexo, cor) e segmentadas (setor de atividade, ramo de atividade, jornada de trabalho, tempo no trabalho¹¹) em cada respectiva localização geográfica. A inclusão destas variáveis visa a fundamentar melhor as limitações do modelo do capital humano na explicação das desigualdades salariais.

¹¹ A jornada de trabalho e a antiguidade, por dependerem do setor de atividade inserido, para serem considerados organizados ou não organizados, servem para explicar a dispersão pela Teoria da Segmentação.

Esse modelo é utilizado para medir a discriminação sofrida pelos indivíduos expostos à situação de exclusão, conforme aplicado por Kassouf (1994) analisando a questão da seletividade amostral entre homens e mulheres relacionado com a educação, por Soares (2000) para verificar a discriminação salarial no Brasil por cor e por gênero, por Maia e Lira (2002) para verificar a dispersão salarial feminina no mercado de trabalho do Brasil, por Maldaner (2004) para verificar a discriminação por gênero no mercado de trabalho do Estado do Paraná. Nesse caso é utilizada para verificar a dispersão salarial intra-regional.

O modelo tem como variável dependente o logaritmo natural do rendimento do trabalho principal. Grande parte das variáveis explanatórias são variáveis binárias, que assumem o valor 1 se o indivíduo pertence a determinado grupo, ou 0, caso não pertença.

Como variáveis independentes ou explicativas que representam o capital humano do trabalhador, a educação, a experiência (idade-educação-6), experiência ao quadrado, interação entre as variáveis educação e experiência (educação*experiência). Visto que todas essas variáveis podem trazer reflexos com relação ao salário do indivíduo, e conforme a Teoria do Capital Humano quanto maior o estoque de habilidades e conhecimento do indivíduo, maior é o incremento salarial do trabalho por ele desenvolvido. Ainda as variáveis horas trabalhadas por semana no trabalho principal (jornada) e tempo de trabalho na firma (antiguidade).

Como variáveis dummies¹² (variáveis controle) ou variáveis categóricas, o setor de atividade (formal e informal), o sexo (masculino e feminino), a cor da pele do indivíduo (branca e não branca), o ramo de atividade (Agrícola, Indústria, Indústria de Transformação, Construção, Comércio e Reparação, Alojamento e Alimentação,

¹² São as variáveis explicativas qualitativas, que não podem ser prontamente quantificadas, mas que influenciam o comportamento da variável dependente.

Transporte, Armazenagem e Comunicação, Administração Pública, Educação, Saúde e Serviços Sociais, Serviços Domésticos), e o termo aleatório.

2.2.3. Estimação do modelo

De acordo com Ronald Oaxaca, a equação utilizada, segue o modelo de Mínimos Quadrados Ordinários (MQO) com seleção de variáveis de controle, identificadas na função salário.

Como o MQO, confere igual peso ou importância a cada observação, a equação de rendimento, nesta pesquisa é ajustada pelo Método dos Mínimos Quadrados Ponderados (MQP) conforme Hoffmann e Ney (2004), utilizando o fator de expansão ou peso fornecido pelo IBGE.

Conforme Menezes-Filho (2002) a técnica escolhida poderia ser outra, mas o objetivo nesta pesquisa não será utilizar técnicas econométricas sofisticadas para lidar com os problemas de desigualdade salarial intra-estadual, a opção pela utilização de um aparato técnico mais simples, poderá trazer a compreensão necessária para o desajuste do mercado de trabalho regional, se distinguindo das técnicas exaustivamente aplicadas nas economias mais desenvolvidas com realidade muito distinta da nossa.

2.2.4. Fontes de dados

A partir dos microdados de 2004 da Pesquisa Nacional de Amostras Domiciliares (PNAD) disponibilizada pela base de dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), serão verificadas as diferenças salariais bem como as

características dos trabalhadores da RMC e RNM urbanas do Estado do Paraná. Optou-se por trabalhar com a área censitária urbana, para reduzir a influência das atividades agropecuárias e trabalhos exercidos no meio rural, objetivando padronizar a estrutura salarial intra-regional.

A PNAD é um sistema de pesquisa por amostra de domicílios e tem a finalidade de produzir informações básicas para o estudo do desenvolvimento socioeconômico do Brasil. Ela divulga diversas características da população, como educação, trabalho e rendimento, subsidiando, assim, estudos de verificação de rendimentos.

A principal fonte de dados para o estudo da distribuição da renda consiste nas pesquisas domiciliares periodicamente realizadas no país, através de censos e minicensos anuais (PNAD).

Mais precisamente 85% a 90% do total da renda declarada provêm do trabalho, incluindo, salários, rendimento dos trabalhadores por conta própria e *pro labore* dos empregadores – não cobrem os lucros retidos nas empresas (COELHO e CORSEUIL, 2002).

A Região Metropolitana de Curitiba é composta pelos seguintes municípios: Doutor Ulysses, Adrianópolis, Cerro Azul, Tunas do Paraná, Rio Brando do Sul, Itaperuçu, Bocaiúva do Sul, Campina Grande do Sul, Almirante Tamandaré, Colombo, Campo Magro, Quatro Barras, Pinhais, Campo Largo, Piraquara, Balsa Nova, Araucária, São José dos Pinhais, Curitiba, Fazenda Rio Grande, Contenda, Mandirituba, Quitandinha, Tijucas do Sul, Agudos do Sul e Lapa. E a Região Não Metropolitana é o conjunto dos outros 373 municípios de Área censitária urbana do Estado do Paraná.

3. INDUSTRIALIZAÇÃO E MERCADO DE TRABALHO

3.1. DESCONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL BRASILEIRA

De acordo com Cano (1977), a explicação para as origens de a concentração industrial ser em São Paulo remonta ao início do século XX, quando a atividade cafeeira paulista passou a desenvolver relações capitalistas de produção e constituiu um "mercado interno" que girava em torno da produção cafeeira. A concentração industrial em São Paulo passou a comandar a dinâmica inter-regional do país. O Estado possuía devido à cafeicultura, os principais fatores para instalação das indústrias, capital, mercado consumidor, mão-de-obra e transportes.

Segundo Cleps (2003), a cidade de São Paulo como centro planejador da política de concentração espacial da atividade econômica e industrial, fez aprofundar os desequilíbrios e as desigualdades regionais já existentes no Brasil, promovendo-se a consolidação do Sudeste como a Região de mais forte concentração industrial, financeira, comercial, populacional e de renda do país.

A primeira etapa da industrialização no Brasil, centrada e relativamente concentrada pelo Sudeste do país, principalmente São Paulo marcou a economia brasileira até os anos 1960. Nessa fase, as economias periféricas a esse centro ajustaram seus espaços econômicos à concorrência da produção industrial de São Paulo, que avançou sobre os mercados regionais, anteriormente isolados (GUIMARÃES, 1997).

Nos primeiros anos da década de 1970, a economia brasileira experimentou uma importante expansão influenciada pelas políticas fiscal, monetária e de endividamento impostas pelo regime autoritário e beneficiada pela conjuntura econômica internacional.

Esse período, que ficou conhecido como “milagre” brasileiro, foi marcado por um intenso dinamismo na demanda de bens de consumo duráveis o que constituiu, um dos principais fatores de recuperação da economia brasileira (REGUEIRA, 2003).

A partir de 1974 o ritmo de crescimento da economia brasileira desacelera e esse processo só não foi maior devido à mistura de investimentos do setor público e privado, que faziam parte do II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND) e ao andamento dos investimentos em obras públicas que contribuíram para que a indústria de transformação (bens de consumo duráveis) e da construção civil não fossem muito afetadas (CANO, 1997).

O crescimento industrial do Brasil na década de 1970 foi marcado por uma forte política econômica de desconcentração industrial no sentido de São Paulo para o restante do país devido, por exemplo, a instalação de pólos industriais petroquímicos, siderúrgicos, de papel e celulose e demais insumos básicos e instrumentos institucionais do Governo Federal (REGUEIRA, 2003).

O processo de desconcentração, a partir de São Paulo, é resultante, segundo Diniz (1993) por forças que atuaram conjuntamente, as deseconomias de aglomeração da Região Metropolitana de São Paulo; o papel do Governo; a busca por recursos naturais, o que estimulou a busca de novas indústrias para o desenvolvimento; a concentração social e espacial da renda e a unificação dos mercados através dos avanços nas áreas de transporte e comunicações.

De acordo com Cano (1997), a desconcentração espacial da economia brasileira aconteceu em dois momentos, no primeiro houve uma acentuada desconcentração produtiva, a partir de São Paulo, no período de 1970 a 1985 e num segundo momento houve uma queda da velocidade da perda de participação do Estado de São Paulo. Conforme o autor, entre 1970 e 1985 todos os estados se beneficiaram do processo

(Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina, e Região Centro-Oeste). Já no segundo momento houve um maior ganho para as cidades do interior de São Paulo (processo conhecido como interiorização) e dos estados mais próximos, como Minas Gerais e Paraná.

Segundo Diniz (1993), esse processo de desconcentração ocorreu em duas fases, sendo uma reversão da polarização. Na primeira fase há um espraiamento industrial para o próprio interior do Estado de São Paulo e demais Estados. Na outra fase ocorreu uma reconcentração no polígono definido por Belo Horizonte – Uberlândia – Londrina/Maringá – Porto Alegre – Florianópolis – São José dos Campos – Belo Horizonte.

A industrialização do país até a implantação da indústria pesada estava apoiado em um conjunto de instrumentos de políticas econômicas governamentais tanto fiscais, quanto financeiras. O poder público federal viabilizou a criação de infra-estrutura e de insumos, necessários para a diversificação industrial rumo à produção de bens de consumo durável e de capital (TRINTIN e IZEPÃO, 2004).

O esforço na construção de infra-estrutura no Brasil veio com o objetivo de estimular o crescimento econômico das regiões e de integrar a economia nacional. A capacidade de geração de energia elétrica subiu de 11 para 37 milhões de kw entre 1970 e 1980 e para aproximadamente 60 milhões kw em 1990. A malha rodoviária pavimentada, estadual e federal, aumentou de 2 mil km em 1955 para 50 mil km em 1970 e 130 mil km em 1990 (VILELA, 1992 *apud* DINIZ, 1995).

O sistema de transportes vem sendo importante, pela sua capacidade de ampliar o espaço econômico ao viabilizar a incorporação da fronteira e ao condicionar o sentido dos fluxos e do desenvolvimento regional (DINIZ, 1995).

A melhoria do sistema de transportes viabilizou a expansão da fronteira agrícola e vêm aumentando a competitividade do produto paranaense pela redução dos custos

terrestres. Para Diniz (1995), este efeito deve se reproduzir no interior do Estado do Paraná, pois vários trechos rodoviários estão sendo duplicados propiciando novos eixos de desenvolvimento.

A crise fiscal brasileira na década de 1980 limitou o setor público a investir no setor produtivo e de acordo com Trintin e Izepão (2004) a política econômica dos anos 1980 foi marcada por estratégias de curto prazo, na tentativa de resolver as crises apontadas para a política industrial de longo prazo e que visasse à modernização do setor produtivo com vistas à competitividade internacional.

Após a Constituição de 1988¹³, foram criadas facilidades para a atração de investimentos estrangeiros para o Brasil somado com outros benefícios nos impostos sobre produção e exportação. Então, a partir da década de 1990, e da emergência das idéias neoliberais, o processo de industrialização do país toma novo rumo, com a privatização de grande parte das estatais e da abertura cada vez maior da economia do país ao capital internacional, depois de décadas de protecionismo (REGUEIRA, 2003).

De acordo com Arbache (2000 a), a Constituição de 1988, barateou a importação de equipamentos e aumentou os custos do trabalho. O que incentivou às empresas a substituir mão-de-obra não qualificada por máquinas e trabalho qualificado, que são complementares, resultando em aumento da produtividade do trabalho, redução do emprego e substituição do trabalho qualificado por não qualificado.

A privatização começou em 1991 de forma modesta, mas em 1995 os ramos siderúrgicos, fertilizantes, petroquímica, já tinham sido passados à iniciativa privada e, nos anos que se seguiram, o ramo de telecomunicações e outros serviços públicos foram também privatizados (ARBACHE, 2003).

No final do século XX, na fase da abertura comercial das atividades econômicas

¹³ O Governo iniciou uma revisão da política de comércio exterior visando, simplificar as barreiras não-tarifárias e os regimes especiais de importação com redução de tarifas médias, que despencaram de 90% para 43% em 1990 na indústria manufatureira (ARBACHE, 2000).

mundiais, a dinâmica regional apresentou cada vez mais uma dinâmica urbana, seja em função do processo de urbanização intenso ou, em função da perda de importância, desde o final do século XIX, das atividades primárias no conjunto das economias. Este processo adquiriu não só características de intensa concentração urbana, mas também, contribuiu com a formação de grandes áreas metropolitanas (GUIMARÃES, 1997).

Na seqüência são examinadas as características do processo de industrialização do Paraná em meio ao panorama econômico do Estado. E a dinâmica da Região Metropolitana de Curitiba e da Região Não Metropolitana.

3.2. INDUSTRIALIZAÇÃO DO PARANÁ

Padis (1981) analisou o crescimento do Paraná, considerando as relações entre centro e periferia, clássicas do modelo cepalino de explicação dos problemas de industrialização em países atrasados. Segundo ele, a industrialização de São Paulo determinou a divisão de trabalho no país, em que às demais regiões, como o Paraná, coube a tarefa de produzir matérias-primas, alimentos, outros produtos agrícolas e exportações (divisas), com um reduzido potencial de crescimento endógeno.

Segundo Padis (1981), o Paraná, durante o período de concentração industrial manteve-se como uma economia periférica, tendo como base econômica a atividade agropecuária.

O processo de desconcentração industrial no Brasil refletiu fortemente na economia paranaense, uma vez que as políticas públicas desenvolvidas pelo governo estadual passaram a privilegiar a implementação de programas voltados à diferenciação do aparelho produtivo através da execução destas políticas pela Companhia de Desenvolvimento do Paraná (CODEPAR) criado em 1962 e depois pelo Banco de

Desenvolvimento do Paraná (BADEP), criado em 1968 (MAGALHÃES FILHO, 1996; TRINTIN e IZEPÃO, 2004).

O caminho escolhido para o desenvolvimento do Paraná (intervencionismo estatal e ideologia desenvolvimentista), então disseminado pelo CODEPAR contrariou a realização de um crescimento autônomo para o Estado, tendo que acompanhar o novo rumo da industrialização do país, que se encontrava na fase de integração espacial produtiva. A idéia de afirmação do Paraná em relação a São Paulo, explicitada pela substituição de importações estaduais, foi substituída por um desempenho industrial complementar ao centro dinâmico nacional (GUIMARÃES, 1997).

A política de industrialização adotada pelo governo estadual a partir dos anos 1960, impulsionou o estabelecimento de vários ramos industriais, mas os mais expressivos foram os agroindustriais na década de 1970, com seus segmentos industriais como fumo, bebidas, material elétrico e químico. Os gêneros tradicionais¹⁴ como produtos alimentares e madeira e têxtil passaram a ceder espaço na economia paranaense, progressivamente para as indústrias de bens de consumo duráveis e de capital, ganhando gradativamente importância novos segmentos industriais como mecânica, material de transporte, elétrico e de comunicação. Neste contexto, o Paraná se fortaleceu na divisão do trabalho no espaço nacional, a partir dessa transição ao longo do século XX, de uma fase de predominância da atividade exportadora agrícola para a expansão agroindustrial e o avanço do setor urbano industrial, por meio de políticas de investimentos e infra-estrutura desenvolvidas. Estas estruturas dadas anteriores a década de 1990 toma um novo rumo com a Constituição de 1988, as quais serviram de atração para o ramo automotivo a partir da década de 1990 na Região Metropolitana de Curitiba (BEGA, 1999; CASTRO, 1999; MACEDO, VIEIRA e MEINERS, 2002; IPARDES, 2003).

¹⁴ A classificação de tradicionais é porque se refere aos ramos de trabalho que já estavam instaladas no Estado.

Segundo Diniz (1995), a atividade industrial passa a fazer parte importante da economia paranaense, a partir do início do processo de desconcentração quando a participação do Estado de São Paulo e da área Metropolitana de São Paulo na produção industrial do país reduziu-se de 58% para 49% e de 44% para 26%, respectivamente, entre 1970 e 1990, apesar do crescimento da participação relativa da produção industrial do interior do Estado de São Paulo.

No Brasil os efeitos da desaceleração do ritmo de crescimento pesaram fortemente sobre o ramo industrial, já no Paraná isso se mostrou bastante diferente, pois o Estado apresentou um crescimento superior ao nacional. A crise dos anos 1980 fez com que a economia Estadual se ajustasse à situação econômica do país e buscasse competitividade (CASTRO, 1999).

A partir da segunda metade da década de 1990 vêm ocorrendo um processo de diversificação industrial no Estado do Paraná, especialmente na Região Metropolitana de Curitiba, que serviu de base para a viabilização de vários projetos estrangeiros, para a indústria automobilística e a de componentes eletrônicos, ambas atraídas pelos incentivos fiscais locais, pela amenidade e suporte urbano de Curitiba e, ainda, pela sua relativa proximidade com a área metropolitana de São Paulo.

A diversificação registrada na estrutura industrial do Estado recebeu a influência de reformas estruturais, como a privatização e a modernização da economia, o Plano Real, em meados de 1994, e o processo de abertura da economia, instaurado a partir de 1990, para atender as exigências de integração via Mercosul. Esses fatores exigiram postura racional na condução das atividades empresariais, contribuiu decisivamente para condicionar o comportamento dos agentes produtivos no sentido de ajustes para a economia do Paraná (CASTRO, 1999; TRINTIN e IZEPÃO, 2004).

3.2.1. Industrialização Recente do Paraná

O desenvolvimento econômico recente do Estado do Paraná é marcado pela modernização da base produtiva e pela concentração em alguns pólos regionais, principalmente na Região Metropolitana de Curitiba. A desigualdade regional no Estado também aparece nos indicadores sociais, como o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), apesar da sensível melhora nos últimos anos, seguindo a tendência brasileira (IPARDES, 2003).

Segundo Bega (1999), nos anos de 1990, consolidou-se o predomínio da população urbana, via crescimento acelerado das cidades de porte médio, juntamente com o processo de transformação de Curitiba em metrópole regional. Vários efeitos foram verificados, como o surgimento de um padrão de consumo e de comportamento cosmopolitas, demanda crescente e mais complexa por serviços e infra-estrutura urbana e, a face mais perversa de todo o crescimento urbano acelerado: o surgimento de uma “população extremamente pobre”, isto é, trabalhadores de baixa ou nenhuma qualificação, migrantes em sua maioria, que ocupam as áreas periféricas das cidades.

A abertura econômica na década de 1990 trouxe profundas transformações nas economias. Destaque-se, a diversificação e expansões da indústria de alimentos no Estado, com a diminuição da importância relativa de algumas atividades mais tradicionais (como a de beneficiamento de café), em favor de outras que geram maior valor agregado, como, por exemplo, a fabricação de café solúvel, o beneficiamento de cereais, a preparação de conservas, entre outros. O Estado do Paraná experimentou uma transição de atividades primárias e industriais tradicionais, para ramos com padrões tecnológicos e organizacionais modernos (MAIA, 2002).

A intensidade e a natureza do fluxo de novos investimentos que ocorreram na

economia paranaense na segunda metade da década de 1990 redefiniram a sua forma de inserção na dinâmica espacial da economia brasileira. Grande parte desses investimentos vem sendo realizada no ramo automotivo (montadoras e fornecedores), com elevado potencial de geração de efeitos endógenos diretos e indiretos, em particular nos serviços (MOURA, 2004).

Houve relevante crescimento da oferta industrial no Estado, refletido na evolução da taxa de investimentos, que saltou de 14%, no início dos anos 1990, para 18,6% no final do século XX. A expansão da capacidade instalada aconteceu em segmentos específicos, sendo mais intensa nas indústrias de bens duráveis e não-duráveis do que nas indústrias de base (NOJIMA, 2002).

Parte significativa da atividade econômica paranaense concentra-se na mesorregião metropolitana de Curitiba. A Tabela 1 revela que 73% dos investimentos, que ocorreram no Paraná, no período 1995 a 2000, foram concentrados na RMC, no entanto, o interior do Estado também se beneficiou com os novos investimentos, a partir da segunda metade da década de 1990, com 27%, que foram direcionados a modernização das atividades primárias tradicionais, fortalecendo o agronegócio na RNM do Paraná, gerando emprego e renda (OLIVEIRA, 2003).

Tabela 1 – Principais investimentos realizados no Paraná entre 1995-2000 por região¹⁵.

REGIÃO	US\$ MILHÕES	%
Região Metropolitana	6.311,70	73
Interior do Estado	2.355,40	27
TOTAL DO ESTADO	8.667,10	100

FONTE: Secretaria da Indústria, Comércio e Desenvolvimento Econômico (SEID) *apud* MACEDO, VIEIRA e MEINERS, 2002. Referente ao montante de investimentos declarados pelas empresas com vistas ao enquadramento em programas de incentivos fiscais, o que não é a totalidade dos investimentos realizados no Estado. Nem todos os investimentos realizados no Estado solicitaram incentivos fiscais.

¹⁵ A Tabela completa encontra-se no Anexo 1.

Em decorrência desse quadro de investimentos, a Região Metropolitana de Curitiba vêm se tornando um dos mais importantes pólos da indústria automobilística brasileira. O município de Curitiba, em particular, vem expandindo fortemente o segmento de serviços, dados os efeitos diretos e indiretos dos investimentos realizados na Região.

A idéia de complementaridade da economia paranaense em relação à de São Paulo (principalmente) vem sendo substituída ou requalificada pela noção de uma economia que se afirma como um dos elos da rede de núcleos dinâmicos – cada vez mais integrada e articulada com o exterior – a qual está passando a definir o processo de criação de riquezas na economia brasileira (MACEDO, VIEIRA e MEINERS, 2002).

Mesmo com importantes articulações financeiras, inter-industriais e de mercado consumidor com São Paulo, são crescentes os elos da dinâmica da economia paranaense com a rede de núcleos dinâmicos regionais e internacionais, sem a passagem obrigatória ou complementar pelo centro paulista (GUIMARÃES, 1997).

Na segunda metade da década de 1990, a indústria no Paraná cresceu 7,2%. O aumento relevante da capacidade instalada nesta fase associou-se aos investimentos nas indústrias automobilísticas, de madeira e de carnes, os incrementos nas relações intra-industriais, tem acontecido nos ramos da metalurgia, material de transportes; madeira e químico (IPARDES, 2003).

3.2.2. Duas Grandes Regiões no Paraná

As Regiões Metropolitanas brasileiras foram institucionalizadas nos anos 1970, sustentadas por uma política nacional de desenvolvimento urbano, intimamente relacionada à expansão das multinacionais como forma de produção industrial e à

consolidação da metrópole como *locus* desse processo (FIRKOWSKI e MOURA, 2001).

As primeiras Regiões Metropolitanas do Brasil foram instituídas em 1973. Através da Lei Complementar Federal nº.14, de 8 de junho, foram formadas oito: as Regiões Metropolitanas de Belém, Belo Horizonte, Curitiba, Fortaleza, Porto Alegre, Recife, Salvador e São Paulo. No ano seguinte, foi instituída a do Rio de Janeiro. Esse dispositivo legal definiu as Regiões Metropolitanas como áreas administrativas formadas pelos maiores municípios do país e os municípios a eles conurbados.

A criação das aglomerações metropolitanas surgiu da necessidade de se resolver um conjunto de problemas que estavam além da competência política das esferas de poder municipais. Isoladamente, as prefeituras dos municípios dessas áreas mostravam-se incapazes de planejar e gerir o desenvolvimento de meios de transporte, infraestrutura viária, serviços de saneamento e abastecimento de água, que englobavam os limites de vários municípios contíguos, cada vez mais interligados ao núcleo urbano principal (FIRKOWSKI e MOURA, 2001).

Por Região Metropolitana, há compreensão pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), que se trata de grupamentos de municípios limítrofes, que apresentam cumulativamente, expressiva densidade demográfica, intensas relações de natureza econômica e social, elevado grau de urbanização contínua entre dois ou mais municípios, apresentam elevado grau de especialização e um conjunto de ofertas econômicas e de serviços de alcance superior ao da própria região, caracterizando-se como áreas de influência sobre outras regiões do país (IBGE, 2005).

As metrópoles concentram parte crescente das riquezas, do poder econômico, dos capitais, do processo de acumulação, do Produto Interno Bruto (PIB) e das atividades estratégicas. Igualmente concentram as categorias sociais melhor

remuneradas e os empregos mais qualificados. No entanto, são nas metrópoles que se observam também as maiores desigualdades sociais, elevados níveis de pobreza e desemprego (FIRKOWSKI e MOURA, 2001).

O fenômeno de metropolização pode ser compreendido como um momento de maior complexidade do processo de urbanização, na medida em que concentram de maneira crescente os homens, as atividades e as riquezas nas aglomerações de várias centenas de milhares de habitantes, multifuncionais, fortemente integradas à economia internacional (ASCHER, 1995 *apud* FIRKOWSKI e MOURA, 2001).

Beyers e Nelson (2000) se interessaram pelo recorte não metropolitano, verificando o desenvolvimento da RNM do Oeste dos E.U.A.

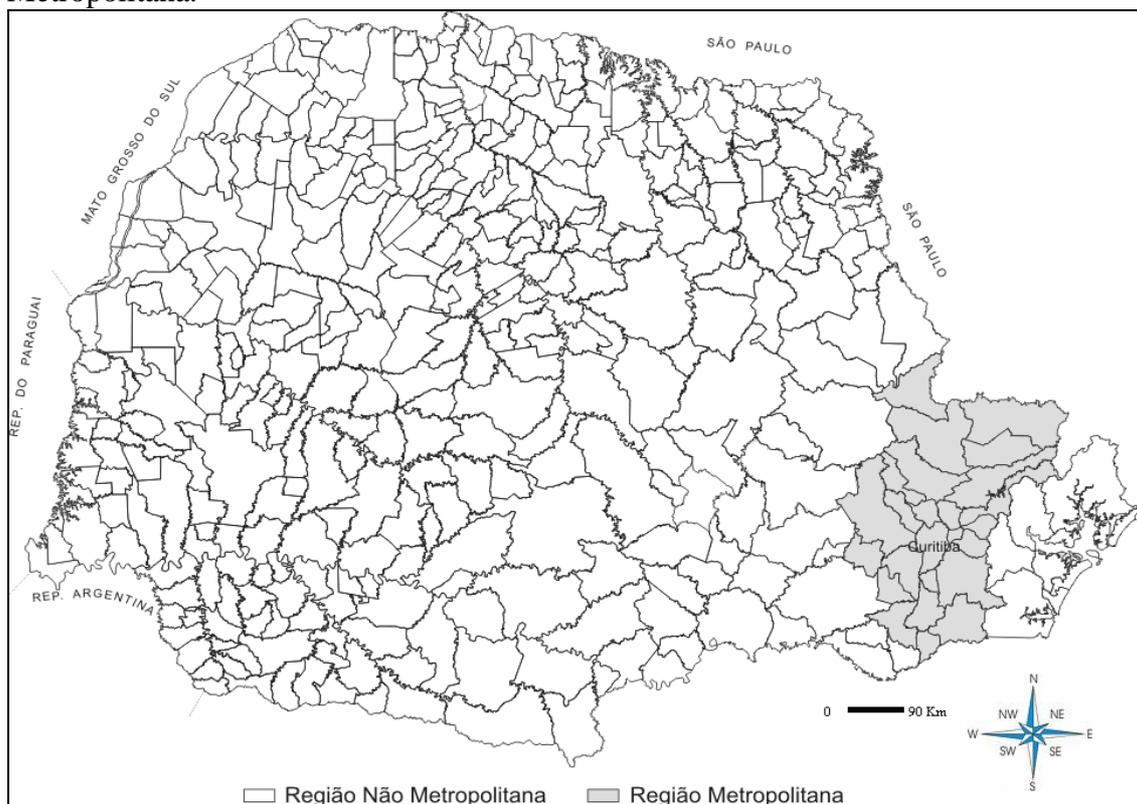
Caravaca e Méndez (2003) verificaram o papel diferenciado da Região Metropolitana, na Europa Ocidental. Evidenciaram a concentração industrial e de serviços nas Regiões Metropolitanas, e que tais efeitos geram externalidades positivas urbana-metropolitana e segmentação do ramo industrial, por absorver mão-de-obra qualificada e gerar encadeamentos para o ramo de serviços.

Ramos e Ferreira (2004) verificaram a dispersão salarial entre a RM e RNM do Brasil, no entanto, com relação à ocupação e desocupação da mão-de-obra no país, verificaram que os movimentos não foram tão intensos, como o emprego na indústria e no setor formal e o desemprego entre os chefes de famílias, as diferenças foram mais pronunciadas, principalmente na esfera metropolitana *vis-à-vis* as não metropolitanas.

Menezes, Carrera-Fernandez e Dedecca (2005), verificaram as características da dispersão regional do rendimento do trabalho, através de uma análise comparativa do perfil dos trabalhadores da Região Metropolitana de São Paulo e Região Metropolitana de Salvador.

O Mapa 1, refere-se ao Estado do Paraná, onde é possível visualizar a RMC, e os municípios do interior do Estado, que compõe a RNM.

Mapa 1 – Divisão paranaense da Região Metropolitana de Curitiba e da Região Não Metropolitana.



FONTE: Elaborado pela autora.

Na Tabela 2 é possível verificar a população residente na RMC no ano de 2005, e sua importância urbana em relação ao Estado do Paraná e ao Brasil, em que a população do Paraná representa 5% da população do Brasil, já os moradores da RMC representam 68% da população do Estado *vis-à-vis* 32% da participação dos moradores do interior do Paraná.

Tabela 2 – População residente na Região Metropolitana de Curitiba e Paraná – 2005.

	Milhões de habitantes	%
Brasil	184.184.264	100
Paraná	10.042.472	5
Região Metropolitana de Curitiba	3.224.553	68
Região Não Metropolitana	6.817.919	32

FONTE: Projeções IBGE - Brasil e projeções IPARDES/IBGE – Paraná e RMC, 2006.

Rolim (1995) procurou distinguir o Estado em dois “Paraná” envolvidos em processos com dinâmicas diferentes, com certa interdependência entre os processos, ainda que reduzida, e pontos de contato entre eles. A Região Metropolitana (RM) é responsável por cerca da metade do ICMS gerado no Estado e é nessa área que acontece a principal inserção do Paraná na economia urbano-industrial do Brasil. Foi na RM onde ocorreram também as principais transformações industriais do Estado. Gradativamente, a estrutura industrial foi desligando-se da base agroindustrial e concentrando-se em segmentos modernos voltados ao mercado nacional e internacional. A dinâmica da RM deve preocupar-se cada vez mais com questões relativas à manutenção da competitividade no contexto nacional e internacional. Suas demandas sobre os recursos do Estado paranaense têm características diferenciadas daquelas exercidas pela parcela do agronegócio sobre o mesmo.

Segundo Rolim (1995), a denominada Região do Agronegócio do Paraná, no qual esta nominada neste estudo como RNM, tem enfrentado várias crises, como a de movimentos migratórios para fora do Estado por duas décadas seguidas. Todas as contradições da agricultura brasileira estão presentes, desde a agricultura moderna até a agricultura familiar, com diferentes graus de assimilação de progresso tecnológico; da produção de alimentos à produção de insumos industriais. Com presença de bóias-frias, menores trabalhadores e grande contingente de pequenos e médios produtores com inviabilidade econômica e pouca atuação governamental para tentar corrigir esses fatos que afetam esse Paraná, no entanto, de acordo com Oliveira (2003) o agronegócio se fortaleceu e diversificou no interior do Estado, a partir da segunda metade da década de 1990, com um novo ciclo de investimentos e demanda crescente de mão-de-obra qualificada.

Staduto, Maldaner e Joner (2004) analisaram o processo geral de divisão espacial do trabalho, no qual foram se consolidando dois grandes espaços econômicos no território paranaense; um emerge sob órbita das atividades agropecuárias, que foi denominado de Região do Agronegócio, compondo o interior do Estado, e outro na órbita da economia urbano-industrial, que foi chamada de Região Metropolitana, o qual engloba a Região Metropolitana de Curitiba, Paranaguá e Ponta Grossa.

No interior dessas duas órbitas existem sub-processos produtivos específicos, que potencializam as diferenças regionais existentes no Estado do Paraná, apesar de a Região Metropolitana produzir o PIB mais elevado, a Região do Agronegócio vem superando a Região Metropolitana na quantidade de mão-de-obra empregada nos últimos anos (STADUTO, MALDANER e JONER, 2004).

Neste estudo, a preocupação recairá sobre a desigualdade de salários, em termos intra-regional do Estado do Paraná. O estudo é ordenado desta maneira inspirado em Rolim (1995) primariamente, que dividiu o Estado do Paraná em “dois Paraná”, o Paraná Urbano e o Paraná do *Agrobusiness*. Optou-se pela denominação mais abrangente de Região Metropolitana e Região Não Metropolitana.

A renda do trabalho é responsável pela grande parcela do rendimento pessoal do indivíduo, portanto, torna-se importante verificar a estrutura do mercado de trabalho brasileiro. Segundo Costanzi (2005) buscar distinguir a razão da desigualdade salarial seria importante, pois, além de implicar em graus de indesejabilidade diferentes, também demandam políticas de natureza distinta para combatê-las. Se as principais causas da desigualdade fossem os diferenciais decorrentes da heterogeneidade dos trabalhadores, então elas não residiriam no funcionamento do mercado de trabalho, sendo fruto de desigualdades preexistentes.

3.3. MERCADO DE TRABALHO

O Brasil tem uma das piores distribuições de renda do mundo, ainda no país, há altos índices de desigualdade salarial, que agravam os problemas sociais, condenando grande parcela da população a condições de vida muito precárias. Além dos efeitos negativos em termos de justiça social, são também consideráveis os efeitos da má distribuição de renda sobre o funcionamento da economia (ARBACHE, 2000).

Para que os indivíduos melhorem o seu nível de bem-estar, um requisito é o crescimento econômico. Se os benefícios desse crescimento são apropriados apenas por alguns poucos indivíduos, pode-se afirmar que o bem-estar social não melhora com o desempenho econômico. A qualidade do crescimento econômico é uma função do nível de desconcentração da renda. E, além disso, o desenvolvimento pode ser induzido e orientado por um processo de desconcentração de renda. Só um processo redistributivo forte permitirá a constituição de um mercado interno robusto e o desenvolvimento econômico (DIEESE, 2006).

Na Tabela 3, é possível verificar que, nos últimos 30 anos o grau de desigualdade de renda elevou-se expressivamente. Este aumento ocorreu, fundamentalmente, durante as décadas de 1970 e 1980, uma vez que durante os anos 1990, a desigualdade permaneceu relativamente estável, em relação à década anterior, no entanto, elevada. Ainda de acordo com o índice de Theil da Tabela 3, é possível observar que a desigualdade de renda no Estado do Paraná vem acompanhando a dispersão verificada no país, no entanto, em intensidade inferior.

Tabela 3 – Desigualdade de renda no Brasil e no Paraná – Índice de Theil - L 1970 – 2000.

	1970	1980	1991	2000
Brasil	0,68	0,70	0,77	0,76
Paraná	0,50	0,60	0,66	0,65

FONTE: Atlas do Desenvolvimento Humano-PNUD, 2003.

A geração e a produção da desigualdade de renda têm sido investigadas no Brasil intensivamente, em particular após o golpe militar de 1964 e a publicação dos censos demográficos de 1960 e 1970, com a conseqüente constatação de um enorme crescimento no grau de desigualdade de renda ao longo dos anos 1960.

Gandra (2002) em seu estudo sobre desigualdade de renda no Brasil, fez uma comparação entre a “Controvérsia dos anos 1970” e o Debate dos anos 1990 e verificou que nos anos 1970, apenas três teses interpretavam o aumento da desigualdade de renda na década de 1960, através de análises funcional e pessoal, abordadas por Langoni (1973), Bacha (1976) e Fishlow (1978) todos com diferentes perspectivas. Nos anos 1990, as discussões giraram em torno de apenas um grande modelo estrutural de cunho langoniano, para o entendimento da elevada desigualdade pessoal da renda no Brasil.

Nesse modelo de entendimento da desigualdade da renda do trabalho, a educação, desempenha um papel crucial sobre a desigualdade pessoal de renda, considerando elementos como a discriminação e a segmentação do mercado de trabalho (GANDRA, 2002).

Langoni (1973), em seu trabalho clássico sobre desigualdade de renda no Brasil, estudou como a desigualdade de renda é gerada e revelada pelo mercado de trabalho, a partir, da heterogeneidade da força de trabalho com respeito ao nível educacional, idade, sexo, setor, ramo de atividade e região de residência.

A conclusão fundamental de Langoni (1973) foi que um dos principais

determinantes da desigualdade de renda no Brasil são as disparidades educacionais entre os membros da força de trabalho. Estas disparidades educacionais, no entanto, não são simplesmente dadas, mas também criadas pela sociedade brasileira.

Carlos Langoni (1973) abriu um leque de estudos, sobre a desigualdade salarial no Brasil, no qual a partir de então foram elaborados vários trabalhos que procuram explicações para essa preocupação de estrutura e características da economia e do mercado de trabalho.

Levando em consideração às características peculiares de nosso mercado de trabalho: concentração pessoal de renda; heterogeneidade da qualidade da força de trabalho; elevada parcela da força de trabalho ocupada em atividades informais; acentuadas desigualdades regionais, buscam-se por muito tempo explicações à estrutura salarial em cada caso em relação à conjuntura econômica de cada época.

De acordo com Ferreira (2002), as características do modelo de industrialização adotado no Brasil, também tiveram efeitos negativos sobre a distribuição de renda, não sendo compatível com a oferta de mão-de-obra. A industrialização aconteceu com pouca capacidade de absorver mão-de-obra, contribuindo para a geração de um setor informal, pouco produtivo, lado a lado com o setor dinâmico da economia.

Na economia brasileira, a renda do trabalho tem um grande peso na formação da renda familiar. As transferências de renda têm uma participação significativa, principalmente, no caso das famílias pobres, através de benefícios da seguridade social e programas sociais de transferências diretas, e no caso das famílias ricas, através das transferências de juros, aposentadorias e pensões do setor público (CORSEUIL e CURY, 2003).

O Brasil não é um país pobre, mas possui uma economia marcada pela alta concentração de renda. Sendo o quarto país mais desigual do mundo em 2000. A

concentração de renda causa o aumento do nível de pobreza porque produz um acesso desigual a oportunidades de inclusão econômica e social, revelando o lado perverso de nossa economia (CAMAROTTI, 2003).

Há uma preocupação dos pesquisadores que estudam a desigualdade de renda de saber como ela se distribui entre os trabalhadores no mercado de trabalho. No Brasil, as diferenças salariais podem ser estudadas a partir das características: individuais, empresariais, ramo e setor de atividade e as regionais (SILVA, 1987).

A teoria econômica evidencia que o desempenho individual tem importante influência na determinação de salários, as características produtivas pessoais, referem-se à aspectos relacionados com a oferta de trabalho relacionado diretamente à escolaridade ou educação, explicados pela Teoria do Capital Humano¹⁶, considerado pelos economistas como o nível intelectual dos indivíduos, obtido pela escolaridade formal e tempo de experiência acumulada, e isso tudo possivelmente afete a renda (COELHO e CORSEUIL, 2002).

Os anos de educação formal, a experiência de trabalho e os anos de trabalho na firma (antiguidade) são variáveis centrais nessa teoria, pois são indicadores de capacitação de desempenho no trabalho e influenciam a produtividade individual.

De acordo com IPEA (2006), 30% da desigualdade em remuneração do trabalho sucedem de diferenças de escolaridade entre trabalhadores, sendo o mercado de trabalho, nesse caso, apenas um transformador da desigualdade educacional em desigualdade de remuneração, também depende da forma como o mercado valoriza essas diferenças de escolaridade.

A produtividade intrínseca dos trabalhadores não é determinada apenas pela educação. A experiência geral no mercado de trabalho e em particular no posto que

¹⁶ A Teoria do Capital Humano recebe várias críticas, no entanto, é uma variável importante nas análises de dispersão salarial.

atualmente ocupe também importa. Parte da desigualdade revelada pelo mercado de trabalho tem origem nos diferenciais de experiência entre trabalhadores. Cerca de 10% da desigualdade brasileira em remuneração do trabalho resulta dessas disparidades (IPEA, 2006).

As características empresariais de determinação dos salários são as características da empresa, também influem no salário, bem como no tamanho da empresa, pois o tamanho define sua estrutura administrativa e de produção, determinando o grau de divisão do trabalho e a estrutura hierárquica de funções e salários. Espera-se que empresas com maior produtividade da mão-de-obra apresentem participações maiores das folhas salariais nos seus custos de produção e em suas receitas e bom desempenho empresarial, acreditando que empresas com melhor desempenho paguem salários melhores para semelhantes ocupações (BRANCO, 1979).

As características ligadas ao poder do trabalhador por ramo de atividade através de movimentos organizados e sindicalizados dão à oportunidade de manifestarem-se nas discussões de reajuste salarial. Trabalhadores sindicalizados desfrutam de melhores rendimentos (ARBACHE, 2000).

As características setoriais influem no salário e no bem-estar do trabalhador, à medida que no setor formal, há amparo legal aos direitos trabalhistas, o que não acontece em trabalhos desenvolvidos na informalidade. Segundo IPEA (2006), trabalhadores informais recebem remunerações 30% a 40% inferiores às de trabalhadores formais com as mesmas características produtivas.

As características regionais referem-se às diferenças de salários em distintas regiões, a remuneração do trabalho pode depender de externalidades negativas¹⁷ e/ou do custo de vida de cada região.

¹⁷ Externalidades negativas são relacionadas com as condições de vida desfavoráveis de uma estrutura urbana, por exemplo, transporte, condições sanitárias, meio ambiente, violência (MEINERS e MACEDO, 2003).

O diferencial salarial por segmentação regional foi abordado por Azzoni e Servo (2001) analisando a questão de diferenciais de salários por região metropolitana no Brasil. Os autores encontraram evidências positivas quanto ao impacto das regiões metropolitanas sobre os salários, mesmo depois de controlar por diferenciais de custo de vida. Brasília e São Paulo aparecem como as regiões que oferecem os maiores salários, enquanto Recife e Fortaleza, os menores.

As regiões com atividade econômica intensa e menores taxas de desemprego tendem a ter mercados de trabalho mais dinâmicos e salários médios mais elevados. Segundo estudo de Arbache (2000), os salários médios reais por hora trabalhada de regiões mais desenvolvidas (Sul e Sudeste) são mais altos que os de regiões mais pobres, como Nordeste, indicando que fatores geográficos influenciam a determinação de salários.

Arbache (2000) verificou a ordem de importância das variáveis para explicar a determinação de salários no Brasil no ano de 1996 e concluiu que a variável região ocupa a 3ª posição na ordem de importância para remunerar o trabalhador, já a 1ª e 2ª posições respectivamente, são educação e ocupação. Este autor observou a grande disparidade salarial entre trabalhadores com características semelhantes e filiados à mesma indústria, porém residindo em regiões diferentes, os resultados indicaram elevados prêmios salariais por região, por exemplo, um trabalhador da Região Sudeste ganhava em 1996, 44% a mais que um trabalhador da Região Nordeste, já para os trabalhadores da Região Sul a vantagem era de 31%. Os resultados evidenciaram grande dispersão de salários regionais.

As características que revelam a heterogeneidade do posto de trabalho, englobando distintos fatores tecnológicos, carteira de trabalho, capital investido e localização geográfica, referem-se também à segmentação do mercado de trabalho (BARROS e MENDONÇA, 1995).

O mercado de trabalho não apenas pode revelar desigualdades preexistentes, mas também, pode gerar certas desigualdades de remuneração. De acordo com IPEA (2006), no Brasil a remuneração das mulheres é muito inferior à dos homens em 2004, homens com as mesmas características que as mulheres recebiam remuneração 70% maior, com relação à cor dos trabalhadores, os brancos com características idênticas às dos negros têm uma remuneração 30% mais elevada.

As características pessoais não produtivas referem-se aos atributos não responsáveis pela produtividade do indivíduo, ou seja, são as características observáveis das pessoas, como cor da pele, aparência, sexo e outros. Essas características podem pesar muito na hora de contratação, dependendo do empregador e do perfil de pessoa que ele procura para trabalhar em sua empresa. Esses fatores podem estar relacionados com aspectos de discriminação ou preconceito no mercado de trabalho (ARBACHE, 2000).

Para Corseuil e Cury (2003), os salários são estabelecidos por tipo de trabalhador. Esses resultados determinam, por definição, a estrutura por posição e por nível de qualificação. O valor é determinado, por um fator que representa uma segmentação setorial. Portanto, esses resultados só podem apresentar variações se houver mudanças significativas sobre a composição dos empregados por tipo de trabalhador dentro dos setores.

Há estreita ligação entre educação e trabalho, e não há dúvida sobre o papel que o conhecimento desempenha no desenvolvimento. A mundialização do comércio e o desenvolvimento das novas tecnologias incrementaram as possibilidades de acesso à informação e ao conhecimento. Para estar habilitado a uma colocação profissional, no mercado de trabalho contemporâneo, com constantes avanços tecnológicos e muita competitividade, requer-se no mínimo domínio da leitura, escrita, noções de matemática e uma base científica (AMADEO, 1999).

Conforme Chahad (1986), estudar como se determina o diferencial de rendimentos do trabalho, pode vir a ser útil às políticas públicas, por meio da indicação da importância da educação, experiência, sexo, cor, região, filiação industrial para a contribuição nos salários e estimando o tamanho da dispersão salarial entre trabalhadores com similar característica.

Comim e Guimarães (2002) observam que a determinação das características do rendimento do trabalho podem motivar iniciativas de políticas públicas voltadas para melhorar as condições de inserção dos trabalhadores no mercado de trabalho, criar alternativas de geração de renda ou simplesmente aliviar dificuldades dos indivíduos expostos à situação de exclusão.

3.3.1. Panorama Recente

Conforme Baltar (2005), o mundo do trabalho sempre foi pouco estruturado no Brasil, mas a estagnação da economia com alta inflação, nos anos 1980, colaborou para frustrar as expectativas de que a democracia, junto com um sólido aparelho produtor de bens, tornaria finalmente possível começar a avançar na direção de relações de trabalho mais civilizadas e de uma melhor distribuição da renda. O quadro tornou-se ainda mais desfavorável na década de 1990, devido aos efeitos da maneira como o país se inseriu na globalização.

Os fatores de oferta e demanda do mercado de trabalho brasileiro, nos anos mais recentes, estiveram profundamente associados à aceleração do progresso tecnológico e de globalização econômica, que obrigou a uma reestruturação tecnológica e organizacional das empresas na maior parte dos países e teve repercussões consideráveis sobre a natureza dos processos produtivos, sobre a composição interna dos setores e sobre a evolução do produto.

Houve diversas configurações por que passou o processo de reestruturação brasileira, algumas tendências mais importantes merecem destaque, como a migração do emprego do setor secundário (indústria) para o setor terciário (comércio, serviços, administração pública). Tão significativa quanto à migração do emprego do ramo industrial para o de serviços foi à conversão dos empregos formais em informais (BALTAR, 2005).

Segundo Baltar (2005) até o início da década de 1990, o vínculo formal de trabalho foi à modalidade predominante de inserção, caracterizando a situação de mais da metade dos ocupados. A partir de então, o assalariamento formal sofreu um encolhimento contínuo, em termos relativos e absolutos. As demais modalidades, o vínculo empregatício informal, o trabalho por conta própria e a condição de empregador, experimentaram crescimento, ainda que esta última de forma residual. De acordo com Arbache (2000 a) entre 1990 e 1996 a participação do emprego no setor formal brasileiro foi de 20%.

De modo geral, as ocupações formais tendem a ser significativamente mais bem remuneradas que as informais. Embora sejam fortes as variações ao longo do tempo, nos primeiros oito anos da década de 1990, os rendimentos dos assalariados com carteira foram, no mínimo, 30% maiores que os dos assalariados sem carteira e 15% mais elevados que os dos trabalhadores por conta própria (COMIM e GUIMARÃES, 2002).

Uma outra transformação ocorrida a partir da década de 1990, foi que o mercado de trabalho, se mostrou incapaz de gerar postos de trabalho suficientes para absorver o crescimento de sua força de trabalho. Evidência disso foi o preocupante incremento nas taxas de desempregados, apesar da desaceleração no ritmo de crescimento do contingente dos que ingressam no mercado (COMIM e GUIMARÃES, 2002).

A década de 1990 assistiu a três movimentos principais no comportamento das taxas de desemprego aberto, sendo um período de ascensão nos primeiros anos, marcados por forte recessão econômica, quando a taxa de desemprego chega a 6%, em 1992; um segundo período de recuperação da economia e do emprego, que vai de 1993 a 1995, em que a mesma se reduz quase um ponto percentual; e um terceiro momento de ascensão persistente do desemprego aberto, chegando a se aproximar dos 8%, na média, de 1998. Segundo Comim e Guimarães (2002), a partir de então, o Brasil vem sofrendo gradativamente redução do emprego formal, aumento da proporção de trabalhadores informais, combinado a aumento do emprego nos ramos comércio e serviços.

Esta evolução do mercado de trabalho após a abertura econômica e a estabilização sugere um quadro de desajuste, com mudança na estrutura da demanda por qualificação da mão-de-obra, inadequação da demanda à oferta de qualificação e aumento da taxa de desemprego ao longo prazo.

A mudança na estrutura de produção após a abertura da economia sugere que a estratégia de industrialização por substituição de importações privilegiou atividades de bens de capital. Enquanto que em 1986 os bens de capital representavam 25% das importações totais, em 1997 saltou para 43%, evidenciando forte aumento da concorrência no ramo de bens de capital e intensa modernização do parque produtivo brasileiro (ARBACHE, 2000 a).

Com relação à geração de empregos nos diferentes ramos da economia brasileira, é possível verificar um comportamento semelhante ao de vários países em desenvolvimento, visto que, entre os anos 1992 a 1996, o nível de emprego apresentou redução na agricultura, baixíssimo crescimento na indústria, razoável crescimento na construção civil e grande crescimento nos serviços (AMADEO, 1999).

Apesar de apresentar baixo crescimento do nível de emprego, a indústria tem apresentado grandes mudanças na composição do emprego, pois está ocorrendo um grande deslocamento de emprego das Regiões Metropolitanas do país para o interior, evidenciando que o problema do emprego industrial é muito mais acentuado nas Regiões Metropolitanas do que nas Regiões Não Metropolitanas do país (AMADEO, 1999).

A taxa de desemprego aberto estava entre 3% e 4% na segunda metade dos anos 1980, saltando para 5% entre 1990 e 1995 e a partir de então apresentando tendência ascendente (ARBACHE, 2000 a).

Por outro lado, de acordo com o IPEA (2006), entre 2001 e 2004, o grau de desigualdade de renda no Brasil declinou de forma acentuada. Em 2004, ele foi o mais baixo dos últimos 30 anos. Ainda a desigualdade no país permanece extremamente elevada. Mesmo com o ritmo acelerado com que vem caindo, serão necessários mais 20 anos para que o país atinja uma desigualdade similar à média dos países com mesmo grau de desenvolvimento.

3.3.2. Mercado de trabalho paranaense

As possibilidades de inserção dos indivíduos, no processo produtivo, é o fator de maior influência, na qualidade de vida da população. Na estrutura do mercado de trabalho estão expressas não só essas possibilidades, como as indicações da dinâmica produtiva que impulsiona a economia do Estado.

O Paraná, entre 1983 e 1990, passou por intensa diminuição da força de trabalho ocupada na agricultura, de 46% para 33%. Em compensação, aumentou a força de trabalho ocupada na indústria (mecânica, material de transporte e material elétrico e de

comunicação) e nos serviços. As ocupações de baixa produtividade e informais também apresentaram crescimento no período (SEREIA *et al.*, 2002).

O número de pessoas inseridas no mercado de trabalho do Paraná passou de 4,4 milhões para 5,1 milhões, entre 1992 e 2001, o número de desempregados durante este período sofreu crescimento de 236 mil para 392 mil pessoas, de acordo com a Pesquisa Nacional de Amostra de Domicílios (PNAD) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) (IPARDES, 2003).

As mulheres representam cerca de dois terços do incremento da População Economicamente Ativa (PEA) do Estado, com 450 mil trabalhadoras entrando no mercado de trabalho, sendo 44% (1992) e 51% (2001) delas desempregadas. A maior parcela dos trabalhadores do Estado está à margem de qualquer sistema de proteção social, a maioria são trabalhadores rurais (IPARDES, 2003).

Em 1989, auge do período de crise econômica, devido à inflação acelerada, o Estado do Paraná, por meio da então Secretaria de Estado e Justiça, Trabalho e Ação Social, absorveu o pessoal que prestava serviços ao SINE integrando-os ao quadro de funcionários do Estado que passou assumir as despesas de manutenção das agências existentes no interior do Estado e na própria capital.

Em 1993, iniciaram o processo de reestruturação das agências do SINE, por parcerias com as prefeituras municipais, sindicatos de trabalhadores, associações comerciais e industriais, universidades e outros, cabendo a cada parceiro, conforme suas possibilidades e mediante convênio, a concessão de espaço físico, pessoal, equipamentos ou manutenção, para assim auxiliar na manutenção das agências (STADUTO, TREVISOL e JONER, 2004). No entanto, para os autores, ainda há problemas de empregabilidade no Paraná, pois a oferta não atende a demanda por trabalho.

Galete (2004) analisou a diferenciação salarial dos trabalhadores da indústria de transformação paranaense e verificou que esse ramo de atividade é segmentado no Estado do Paraná, no sentido de haver distintas remunerações dos trabalhadores contratados formalmente no Estado. O maior poder explicativo da equação de rendimento estimado pelo autor, está no mercado primário, ainda assim existem evidências de segmento secundário, composto de ocupações de alta rotatividade e baixos salários.

Meiners e Macedo (2003) buscaram compreender a competitividade regional da RMC através da identificação dos elementos chaves que alavanca, o desenvolvimento desta região. Os autores explicam favoravelmente à competitividade sistêmica da RMC as condições de infra-estrutura (sistema de comunicação, suprimento de energia, terminal alfandegário); o clima de investimentos (a instalação de montadoras automobilísticas, engendrou um pesado fluxo de investimentos para a RMC, direcionando investimentos em serviços, comércio e empreendimentos imobiliários) e a base educacional (condição favorável de ensino profissionalizante, oferta de escolas internacionais, boa alfabetização funcional e taxa de escolarização). Já as condições mais desfavoráveis na RMC podem ser indicadas pelo desempenho negativo da estrutura urbana (especulação imobiliária, invasões urbanas em áreas de mananciais e preservação ambiental, deficiente transporte urbano); meio ambiente (destino e tratamento de resíduos como esgoto sanitário e lixo urbano e disponibilidade de água) e ainda as condições institucionais pela ineficiência na fiscalização e cumprimento da legislação de uso do solo e meio ambiente, pouca participação na gestão municipal e regional e fraco desempenho das instituições de fomento econômico regional.

Oliveira (2003) examinou as mudanças na estrutura produtiva da indústria paranaense na década de 1990, dentro do contexto de abertura econômica do país e de

investimentos industriais no Estado e verificou que as indústrias recentemente instaladas e as que passaram por reestruturação são pouco intensivas em matérias-primas e mão-de-obra e têm forte peso de informação e conhecimento incorporado ao valor dos produtos, portanto, as decisões locacionais estão fortemente influenciadas pela disponibilidade de economias de aglomeração, de aprendizado e de eficiência coletiva e a existência de trabalhadores tecnicamente qualificados.

De acordo com a Tabela 4, verifica-se que no ano de 2000, o Paraná, possuía uma População Economicamente Ativa (PEA) de 4.651.830 pessoas. Considerando o total da PEA de 2000 no Paraná, verifica-se a proporção de homens no mercado de trabalho do Estado é superior ao feminino, com relação à localização dessa mão-de-obra observa-se que 83% encontram-se na área urbana do Paraná, justamente onde se localiza espacialmente o segmento moderno, para fazer frente aos requisitos de competitividade, demandando maiores níveis de eficiência dos fatores produtivos e uma aproximação com os núcleos indutores de inovação.

Tabela 4 – População economicamente ativa (PEA) segundo zona e sexo no Estado do Paraná – 2000.

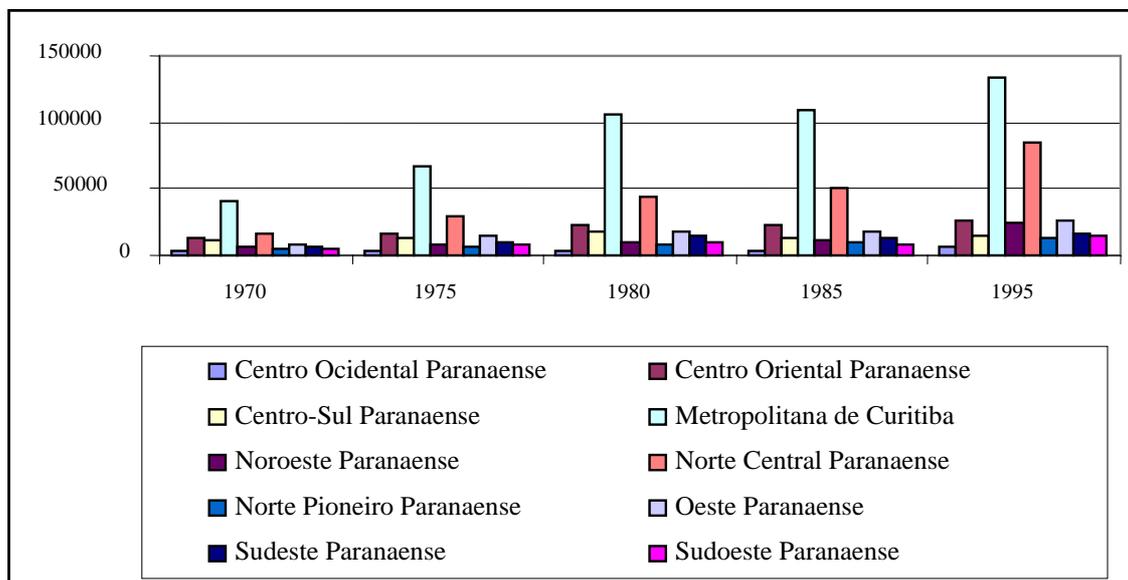
Urbana	%	Rural	%	Masculino	%	Feminino	%	PEA Total
3.822.259	83	829.571	17	2.806.543	60	1.845.287	40	4.651.830

FONTE: IBGE – Censo Demográfico *apud* IPARDES - 2006

NOTA: PEA de 10 anos ou mais.

No Gráfico 1, que analisa a quantidade de trabalhadores ocupados no ramo industrial, por mesorregião do Paraná entre os anos 1970 e 1995, é possível verificar que a mão-de-obra industrial se concentra a partir do período de análise na RMC, com crescimento da demanda a partir da década de 1980. A Região norte central paranaense tinha uma participação pequena na década de 1970 também elevou a demanda a partir da década de 1980, bem como as regiões centro oriental, oeste e noroeste paranaense.

Gráfico 1 – Pessoal Ocupado na Indústria nas mesorregiões do Estado do Paraná – 1970/1995.



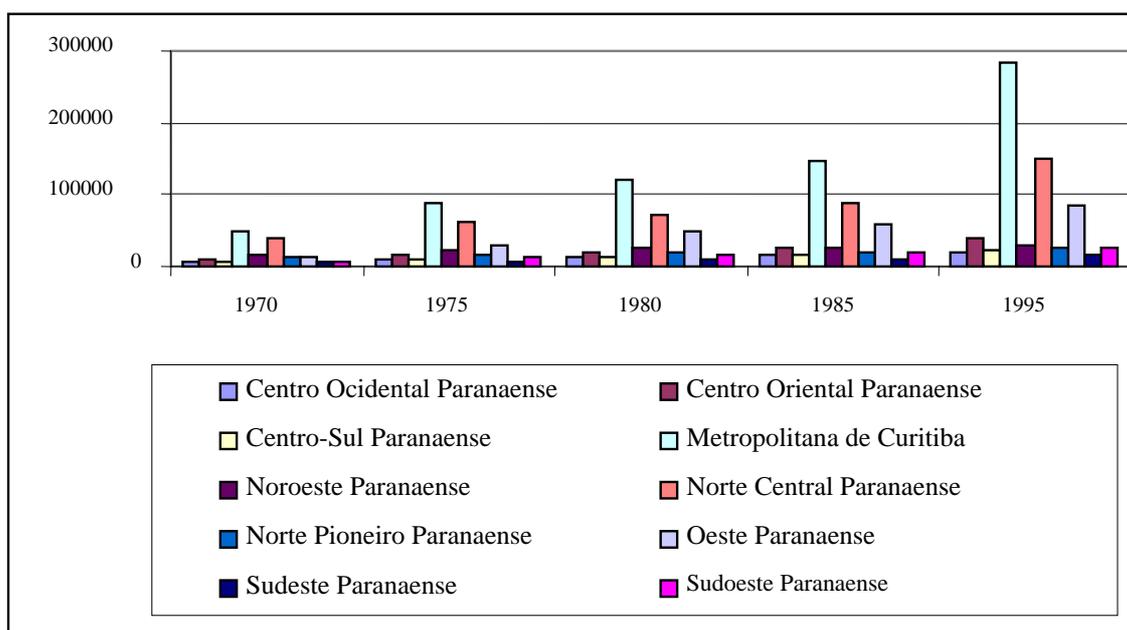
FONTE: IPEADATA- 2006

No Gráfico 2, verifica-se que o comércio e serviços, empregam maior número de trabalhadores na RMC durante todo o período de análise, principalmente na década de 1990, devido ao crescimento industrial que dinamizou esses ramos de atividade. A região norte central e oeste paranaense com maior expressão no início do período de análise, no entanto, apresentaram crescimento no número de trabalhadores ocupados ao longo dos anos 1985 e meados dos anos 1990, principalmente a partir dos investimentos direcionados ao interior do Paraná.

A indústria paranaense enfrentou na década de 1990, desafios no processo produtivo e nas relações com o mercado de trabalho, exigindo postura dinâmica e estratégias de gestão produtiva e de posicionamento no mercado, o que contribuiu para o processo de concentração espacial das atividades. A rota dos investimentos contemplou poucas regiões e segmentos, apontando uma reconfiguração da base produtiva através de dois vetores dinâmicos. O dinamismo da economia da RMC como

pólo automotivo e o outro eixo dinâmico do Paraná vêm sendo sustentados, nas regiões interioranas, pelos investimentos e pelo potencial de expansão do agronegócio, fonte gerador de emprego e renda regional (OLIVEIRA, 2003).

Gráfico 2 – Pessoal Ocupado no Comércio e Serviços nas mesorregiões do Estado do Paraná – 1970/1995.

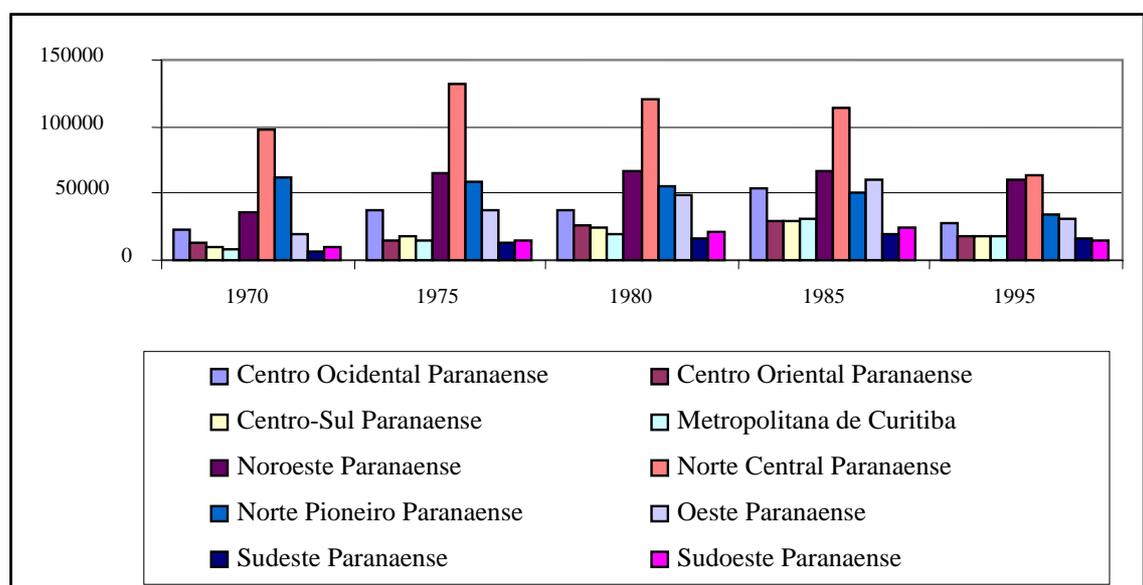


FONTE: IPEADATA- 2006

No Gráfico 3, verifica-se que na agropecuária, há maior número de trabalhadores empregados desde o início da década de 1970 na região norte central, sofrendo decréscimo relativo a partir da década de 1980, empregando na década de 1990, cerca de 50.000 pessoas. É possível verificar que a agropecuária foi se espalhando pelo Estado, ao longo dos anos, deixando de ser economicamente concentrada em uma única Região e contribuindo economicamente para todo o interior. A partir dos anos 1980 com participação maior de trabalhadores ocupados, também da região Noroeste Paranaense e em menor grau nas no norte e oeste paranaense.

A agroindústria paranaense continua como importante ramo de atividade para grande parte das atividades econômicas do interior do Paraná, no entanto, esgotou sua dinâmica em bases extensivas, com produção de bens mais elaborados, condizente com a qualidade e a estratégia das grandes indústrias de alimentos e para a reestruturação da indústria tradicional, desvinculando-se da proximidade das fontes de matéria-prima e buscando vantagens locacionais de outra ordem, por exemplo, mão-de-obra especializada (OLIVEIRA, 2003).

Gráfico 3 – Pessoal Ocupado na Agropecuária nas mesorregiões do Estado do Paraná – 1970/1995.



FONTE: IPEADATA- 2006

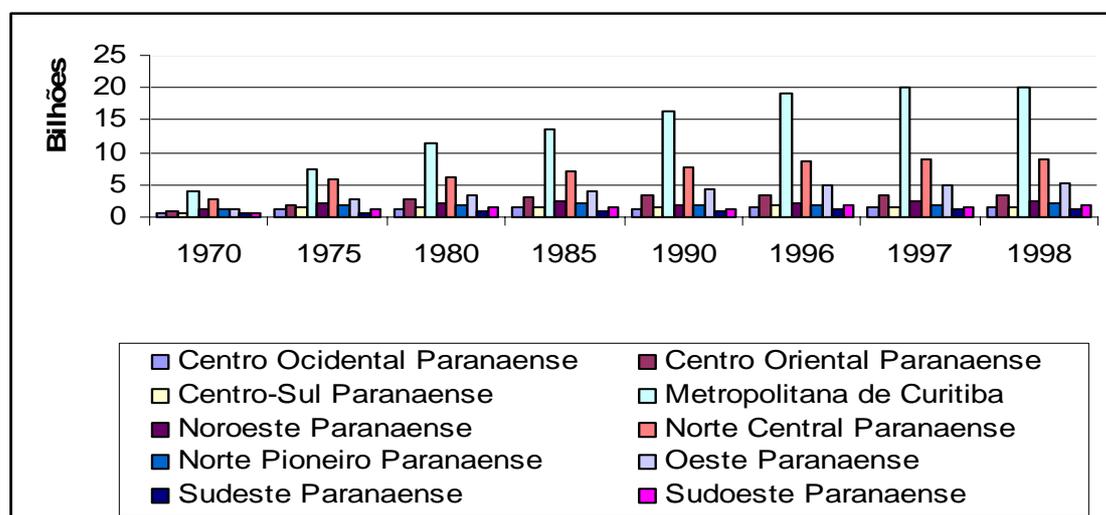
Segundo dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), o número de empregos formais no Estado alcançou 2 milhões em 2004. Este total representou um crescimento de 7,9% (ou 148 mil novos postos) do emprego formal no Paraná, em comparação com 2003. O rendimento real médio do trabalhador paranaense cresceu 1,9% em relação a ano anterior (MTE, 2006).

O melhor desempenho foi o do ramo da indústria de transformação, que gerou

51,8 mil novos postos, um crescimento de 12%, em relação a 2003. Também apresentaram destaque o crescimento do comércio (9,6% ou 35 mil novos postos), os serviços (6% ou 34,7 mil novos postos) e a agropecuária (9,1%, ou 7,7 mil novos postos) (MTE, 2006).

O Gráfico 4 ilustra o forte crescimento do PIB da Região Metropolitana em relação às demais mesorregiões do Estado. A Região Metropolitana de Curitiba exerceu uma forte atração e a função idealizada para ela nos anos de 1970 foi claramente se consolidando nas décadas seguintes, principalmente na década de 1990. As mesorregiões Norte Central, Oeste e Centro Oriental Paranaenses, representam respectivamente, a segunda, terceira e quarta maior fonte econômica do Paraná entre as três décadas de análise.

Gráfico 4 – Produto Interno Bruto (PIB) das Mesorregiões do Estado do Paraná (em R\$ de 2002) – 1970/1998 (Bilhões R\$)¹⁸.



FONTE: IPEADATA- 2006

¹⁸ A Tabela com os dados do PIB do Gráfico 4, encontra-se no Anexo 3.

4. RESULTADOS

4.1. DIFERENCIAL DE SALÁRIOS NAS RMC E RNM URBANAS

O Brasil é um país caracterizado por desigualdades, quando é abordado o problema dos desequilíbrios do país cita-se o desequilíbrio entre indivíduos, isto é, o problema da desigualdade inter-pessoal de renda, e o desequilíbrio entre regiões, vale dizer, o problema da desigualdade intra-regional de renda.

É possível buscar reduzir a desigualdade de rendimentos ao longo de várias dimensões. Pode-se buscar desde a igualdade de tratamento, de direitos ou liberdades até a redução na desigualdade de resultados, passando nesse caminho pela busca da igualdade de oportunidades e condições (IPEA, 2006).

Por que concentrar a atenção na desigualdade de rendimento do trabalho? Porque pode intervir no bem-estar, desenvolvimento humano ou mesmo felicidade das pessoas e no desenvolvimento de uma região. Percebendo-se, assim, como o conhecimento da estrutura salarial vigente em uma economia permite identificar as políticas públicas que devem ser priorizadas em termos de combate a pobreza e desigualdade.

Na Tabela 5, é apresentado à descrição das variáveis utilizadas nas equações de participação nos mercados de trabalho da RMC e RNM em 2004, suas respectivas médias e desvios padrão. As variáveis relevantes nesse estudo relacionado ao capital humano referem-se àquelas, tais como educação (anos de estudo), experiência, experiência ao quadrado e a interação das variáveis educação e experiência.

Com relação ao rendimento médio do trabalho principal dos trabalhadores

calculado, a maior média se encontra na RMC (465,00), já na RNM (330,00) em 2004, indicando dispersão salarial intra-regional no Paraná neste ano.

Alguns dados relevantes podem ser destacados na Tabela 5 tais como, no setor formal onde a maior média da variável é na RMC (0,60) e no setor informal a maior média é na RNM (0,50), revelando que a força de trabalho da RMC está mais presente em trabalhos protegidos legalmente *vis-à-vis* a RNM.

Examinando as variáveis de capital humano, a média de educação é de mais de um ano de estudo para os trabalhadores da RMC (8,52) contra a RNM (7,21). Os trabalhadores da RNM (32,48) demonstram ter mais experiência que os trabalhadores da RMC (23,14) mesma análise para experiência ao quadrado. Com relação à interação experiência e educação as médias são (180,22) na RMC e (170,04) na RNM, pode-se inferir que aos trabalhadores da RMC há uma interação maior entre educação e experiência à produtividade, em relação aos trabalhadores da RNM.

No tocante à cor da pele na RMC a média dos brancos é maior (0,80) contra (0,73) na RNM e a média dos trabalhadores não brancos na RMC é menor (0,20) e na RNM (0,27). O sexo dos trabalhadores também apresenta características análogas entre as regiões, com distribuição parelha entre os gêneros e presença maior de mulheres.

Pode-se verificar que as maiores médias dos ramos de atividade se encontram na RMC, onde os mais relevantes são: indústria de transformação (0,18) contra (0,14) na RNM, comércio e reparação (0,21) contra (0,17) na RNM. Já o ramo agrícola participa com mais intensidade na RNM (0,27) contra (0,06) na RMC.

Com relação à média de jornada de trabalho 40,89 na RMC e 40 na RNM, verifica-se que em ambas as regiões, o turno diário é longo. Com relação ao tempo de trabalho no mesmo local as médias são 6,61 na RMC e 7,50 na RNM.

É possível observar que os trabalhadores da RMC são mais escolarizados,

possuem menor experiência em relação aos trabalhadores da RNM, no entanto, com maior interação entre educação e experiência, o que eleva suas características produtivas, além de terem maior amparo legal no trabalho, ou seja, estão mais inseridos em segmentos formais, com jornada de trabalho rígida.

Tabela 5 - Descrição das variáveis utilizadas nas equações de participação da RMC e RNM urbanas no mercado de trabalho do Paraná – 2004.

VARIÁVEIS	DESCRIÇÃO DAS VARIÁVEIS	RMC		RNM	
		MÉDIA	D. P.	MÉDIA	D.P.
RENDIMENTO DO TRABALHO	Rendimento do trabalho principal	590,00	0,91	435,00	0,95
Ln RENDIMENTO	Logaritmo do rendimento do trabalho principal	6,38	0,91	6,07	0,95
RENDIMENTO DO TRABALHO CALCULADO	Rendimento calculado do trabalho principal	465,00	-	330,00	-
Ln RENDIMENTO CALCULADO	Logaritmo do rendimento calculado do trabalho principal	6,14	-	5,80	-
SETOR DE ATIVIDADE					
FORMAL	=1 se o indivíduo trabalha no setor formal	0,60	0,49	0,50	0,50
INFORMAL	=1 se o indivíduo trabalha no setor informal	0,40	0,49	0,50	0,50
CAPITAL HUMANO					
EDUCAÇÃO	nº. de anos de estudo do indivíduo	8,52	4,54	7,21	4,42
EXPERIÊNCIA	nº. de anos de experiência do indivíduo	23,14	43,58	32,48	128,97
EXPERIÊNCIA ²	nº. de anos de exper. do indivíduo ao quadrado	2434,53	77587,66	17687,34	253419,47
EDUEXP	interação das variáveis educação e experiência	180,22	515,05	170,04	647,60
COR DA PELE					
PELE BRANCA	=1 se a pele for branca	0,80	0,40	0,73	0,45
PELE NÃO BRANCA	=1 se a pele for não branca (preta, amarela, parda ou indígena)	0,20	0,40	0,27	0,45
SEXO					
MASCULINO	=1 se o indivíduo é homem	0,49	0,50	0,49	0,50
FEMININO	=1 se o indivíduo é mulher	0,51	0,50	0,51	0,50
RAMO DE ATIVIDADE					
AGRÍCOLA	=1 se o indivíduo trabalha no ramo agrícola	0,06	0,24	0,27	0,44
INDÚSTRIA	=1 se o indivíduo trabalha no ramo industrial	0,02	0,07	0,01	0,07
IND.TRANSFORMAÇÃO	=1 se o indivíduo trabalha no ramo ind. Transform.	0,18	0,38	0,14	0,35
CONSTRUÇÃO	=1 se o indivíduo trabalha no ramo da Construção	0,07	0,26	0,06	0,23
COMÉRCIO E REPAR	=1 se o indivíduo trab. no comércio e reparação.	0,21	0,41	0,17	0,38
ALOJ. E ALIMENT.	=1 se o indivíduo trabalha no ramo de aloj. e alim.	0,04	0,20	0,03	0,16
TRANSP. E COMUNIC.	=1 se o indivíduo trab. no ramo de transp. e comunic.	0,07	0,26	0,05	0,21
ADM. PÚBLICA	=1 se o indivíduo trabalha no ramo da adm. Públic.	0,04	0,20	0,04	0,19
EDUCAÇÃO, SAÚDE e SOCIAL	=1 se o indivíduo trabalha no ramo de educação, saúde ou serviços sociais	0,09	0,28	0,08	0,27
SERVIÇOS DOMÉSTICOS	=1 se o indivíduo trabalha no ramo de serviços domésticos	0,07	0,26	0,08	0,26
HORAS TRABALHADAS	Número de horas de trabalho por semana	40,89	13,87	40,00	15,75
ANOS DE TRABALHO	Tempo de trabalho no trabalho principal	6,61	8,42	7,50	9,27

FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

Nota: Média (medida de localização do centro da amostra) D.P. = Desvio Padrão (medida de dispersão estatística, quanto maior for; maior será a dispersão dos salários entre os trabalhadores).

Na Tabela 6 é nota-se o perfil em valores percentuais dos trabalhadores na RMC e RNM urbanas do Paraná e observar quão heterogênea é a força de trabalho com respeito às suas características pessoais e de segmento no Estado. A participação no setor formal é maior na RMC com 60% dos trabalhadores, já na RNM 50% dos trabalhadores estão inseridos na informalidade, contra 40% de ocupados informalmente na RMC.

Referente ao grau de instrução, é possível observar que dentre as faixas de menor escolarização, as mais elevadas participações estão na RNM, já com relação ao ensino fundamental e superior ou maior, a RMC têm maior participação percentual com 24,6% e 13,1% respectivamente, contra 19,3% e 8,7% na RNM.

Nas características observáveis dos trabalhadores, especificamente à aparência apenas pela cor, 80% são brancos na RMC e 20% não brancos na mesma região. Na RNM há menos brancos 73% e mais não brancos 27% ocupados¹⁹. Com relação à distribuição por gênero, é praticamente uniforme entre as duas regiões, com participação feminina pouco mais elevada nas regiões. No tocante à faixa etária, verifica-se que os mais jovens até 18 anos, bem como os mais velhos, a partir de 39 anos se encontram com sensível porcentagem mais elevada na RNM, já na RMC localizam-se percentualmente mais os trabalhadores com idade produtiva entre 19 e 38 anos²⁰, no entanto, não deixando de ser uma distribuição regular da idade dos trabalhadores entre as regiões.

A análise por ramos de atividade mostra também certa regularidade entre as atividades em ambas as regiões, com ressaltos para a RNM para a atividade do ramo agrícola 10,8% contra 2,8% na RMC e serviços domésticos com 8,8% contra 6,9% respectivamente. Destacando na RMC o ramo indústria de transformação com 18,2%

¹⁹ Isto pode ser reflexo do processo de ocupação do Estado, principalmente na região de Curitiba, que foi colonizada, primeiramente por europeus (WASHOWICS, 1982).

²⁰ Talvez seja reflexo do grau de migração sentido interior-capital, ocorrido na década de 1990 no Estado. Mais detalhes ver Kleinke, Deschamps e Moura (1999).

contra 17% na RNM; construção com 7,3% contra 6,8% na RNM e transporte e comunicação com 7,5% contra 5,6% na RNM.

Verificando a jornada de trabalho dos trabalhadores é possível concluir que em geral as pessoas trabalham por 40 horas. O fato interessante é que na RNM encontram-se os maiores percentuais de jornadas até 14:00 horas e de 15:00 à 39:00 horas, consideradas as menores jornadas de trabalho, mas também as mais elevadas jornadas de trabalho acima de 49:00 horas. Na RMC os horários entre 40:00 à 44:00 horas e 45:00 à 48:00 horas são os mais rotineiros²¹. Sendo 43% de participação nesta faixa (40-44 horas) de jornada na RMC e 37% na RNM.

No tocante ao tempo de trabalho na firma, ou a antiguidade, a maioria dos trabalhadores, tanto na RMC como na RNM, estão pouco tempo no emprego, sendo até 5 anos de trabalho na firma com 62,8% e 63,1%, respectivamente e 17,3% na RMC contra 16,4% na RNM entre 5 até 10 anos de trabalho no mesmo local. Com mais de 25 anos de trabalho no mesmo emprego há 3,5% dos trabalhadores da RMC contra 3,9% na RNM, o que pode conferir à RNM uma maior estabilidade no trabalho (menor rotatividade), mesmo, sendo nesta região onde a informalidade é mais elevada.

Com relação à ocupação no trabalho é possível observar na Tabela 6 que os cargos de dirigentes, profissionais das ciências e das artes, técnicos de nível médio, bem como trabalhadores administrativos são mais características da RMC, até por que é nesta região que os setores secundário e terciário são mais desenvolvidos, com 7,4%, 9,6%, 9,9% e 13,2% respectivamente nesta região contra 5,8%, 6,4%, 6,6% e 8,7% na RNM. Essa estrutura ocupacional reflete na baixa empregabilidade da RMC, ou seja, há mais dificuldade em preencher os postos existentes, segundo constatação de Staduto, *et al.* (2004).

²¹ A extensão da jornada de trabalho evidencia aspectos relacionados à precariedade do trabalho, ou baixa qualidade, tanto curtas jornadas como longas, revelam mercados de trabalho com extrema flexibilidade, o que se reverte à informalidade. Neste caso, a RMC mostra-se menos precária.

Também há ocupações que regulam na distribuição entre as regiões, até por se tratar de área censitária urbana, como por exemplo, trabalhadores dos serviços (21,4%) na RMC e (22,2%) na RNM, vendedores do comércio (9,9%) na RMC e (10,4%) na RNM, trabalhadores da produção de bens e serviços (25,2%) na RMC e (28,4%) na RNM e forças armadas. A ocupação agrícola caracteriza-se com 10,8% de participação na RNM e 2,8% na RMC. A questão da centralidade da RMC com relação às empresas de prestação de serviços, tecnológico é confirmada pela acumulação nesta região de cargos das mais altas hierarquias como dirigentes, profissionais das ciências e das artes, trabalhadores administrativos.

Tabela 6 – Participação Percentual da população ocupada segundo categorias da RMC e RNM urbanas no mercado de trabalho do Paraná – 2004.

	RMC	RNM
SETOR DE ATIVIDADE		
Formal	60	50
Informal	40	50
EDUCAÇÃO		
Sem Instrução	16,2	20,2
Ensino Básico	46,1	51,7
Ensino Fundamental	24,6	19,3
Ensino Superior ou >	13,1	8,7
COR DA PELE		
Pele Branca	80	73
Pele Não Branca	20	27
SEXO		
Masculino	49	49
Feminino	51	51
FAIXA ETÁRIA		
10-18 anos	18,8	21,1
19-28 anos	22,8	21,1
29-38 anos	21,9	20
39-48 anos	16,6	17,9
49-65 anos	19,8	19,9
RAMO DE ATIVIDADE		
Agrícola	2,8	10,8
Indústria	0,4	0,6
Indústria de Transformação	18,2	17
Construção	7,3	6,8
Comércio e Reparação	22,2	21,4
Alojamento e Alimentação	4,2	3,4
Transporte e Comunicação	7,5	5,6
Administração Pública	4,5	4,5
Educação, Saúde e Social	9,3	9,7

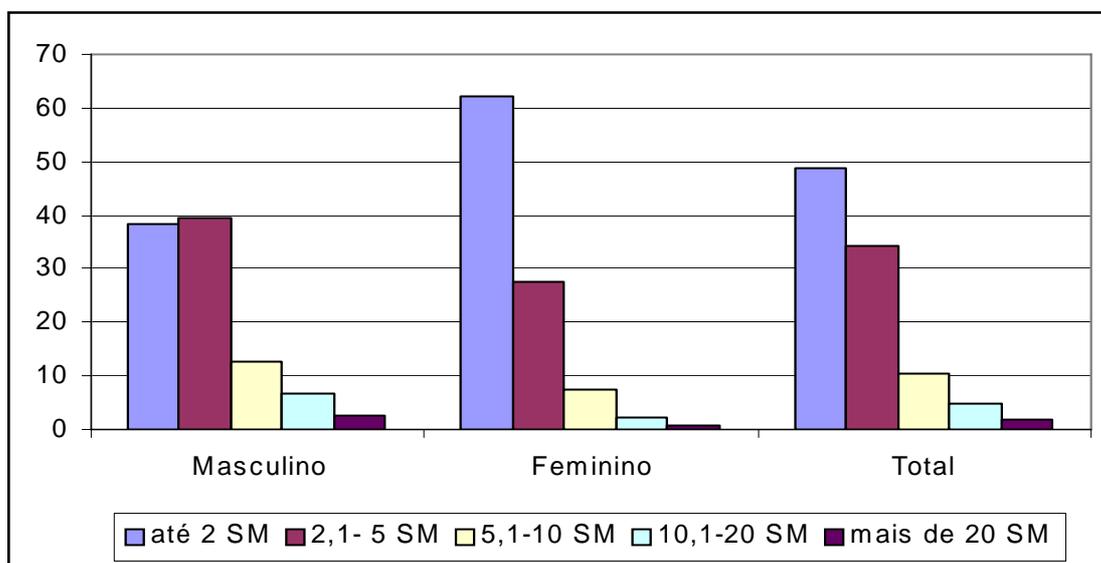
Serviços Domésticos	6,9	8,8
Outros Serviços	4,9	4,7
HORAS TRABALHADAS		
Até 14:00 horas	4,1	6,4
15:00 a 39:00 horas	18,2	19,3
40:00 a 44:00 horas	43,4	37
45:00 a 48:00 horas	15,3	14,8
>49:00 horas	19	22,6
ANOS DE TRABALHO		
Até 5 anos	62,8	63,1
Mais de 5 até 10 anos	17,3	16,4
Mais de 10 até 15 anos	8,5	8,1
Mais de 15 até 20 anos	5,2	5,7
Mais de 20 até 25 anos	2,7	2,9
Acima de 25 anos	3,5	3,9
OCUPAÇÃO DO TRABALHO		
Dirigentes	7,4	5,8
Profissionais das ciências e das artes	9,6	6,4
Técnicos de nível médio	9,9	6,6
Trabalhadores Administrativos	13,2	8,7
Trabalhadores dos Serviços	21,4	22,2
Vendedores do Comércio	9,9	10,4
Trabalhadores Agrícolas	2,8	10,8
Trabalhadores da Produção de bens e serviços	25,2	28,4
Membros das Forças Armadas	0,6	0,6

FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

No Gráfico 5 é apresentado o salário mínimo por gênero na RMC urbana, onde é possível observar que mais de 60% das mulheres recebem até 2 SM (Salários Mínimos), sendo que neste estrato salarial há presença de menos de 40% de homens. Na faixa entre 2,1-5 SM há participação de 40% de homens e menos de 30% de mulheres. No estrato entre 5,1-10 SM verifica-se a ocorrência acima de 10% de homens e abaixo disso de mulheres na RMC urbana em 2004.

Com relação aos mais elevados níveis salariais as participações são muito pequenas, no entanto, os homens ainda têm vantagens. Pode-se inferir que em geral os trabalhadores recebem até 5 SM, com menor percentagem nas faixas salariais mais altas.

Gráfico 5 – Salário mínimo por Gênero na RMC urbana no mercado de trabalho do Paraná – 2004 (%).



FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

No Gráfico 6 é apresentado o salário mínimo por gênero na RNM urbana, onde observa-se que mais de 70% das mulheres recebem até 2 SM situação pior de remuneração das mulheres comparando com a RMC, sendo que nesta mesma faixa salarial há presença de mais de 50% de homens. Na faixa entre 2,1-5 SM há participação de 30% de homens e menos de 20% de mulheres. No nível entre 5,1-10 SM verifica-se a ocorrência acima de 10% de homens e bem abaixo disso de mulheres na RMC urbana em 2004.

As maiores remunerações apresentam participações muito baixas, sendo que acima de 20SM as mulheres nem participam. Os trabalhadores da RNM são pouco remunerados bem como os trabalhadores da RMC.

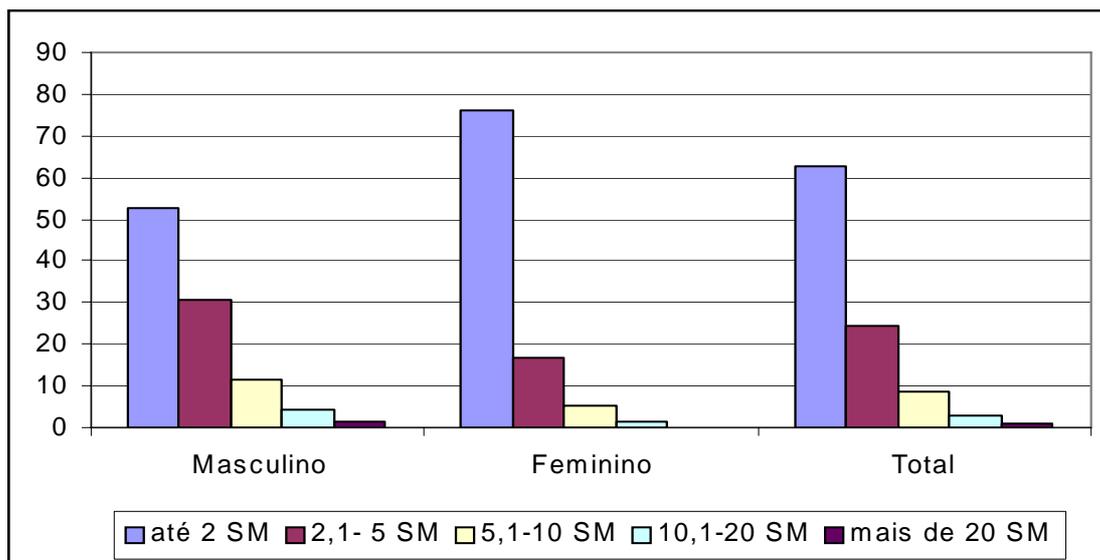
O trabalho de Maldaner (2004) revelou através do estudo das características individuais dos trabalhadores que existe discriminação salarial por gênero no mercado de trabalho paranaense no ano de 2001, de acordo com a Teoria do Capital Humano. A situação do Paraná é evidenciada pelo trabalho de Monarin, Cunha e Matos (2004) que

mostrou que o Estado acompanha um comportamento salarial semelhante ao nacional.

Discriminação é o tratamento desigual de indivíduos com iguais características baseado no grupo, classe ou categoria a que pertencem. O tratamento desigual de indivíduos com iguais características representa um importante desvio do ideal de igualdade de oportunidades e, portanto, qualquer forma de discriminação é uma fonte de preocupação social.

Segundo Menezes, Carrera-Fernandez e Dedecca (2005) que verificaram a dispersão salarial entre a Região Metropolitana de São Paulo e Região Metropolitana de Salvador, o mercado de trabalho mostra-se mais vantajoso para os homens, tanto em São Paulo como em Salvador. No Paraná, conforme Maldaner (2004) os trabalhadores homens auferem maiores rendimentos do trabalho *vis-à-vis* às mulheres, mesmo controlando as características produtivas, ou seja, o mercado de trabalho do Paraná gera desigualdades salariais, e é discriminatório.

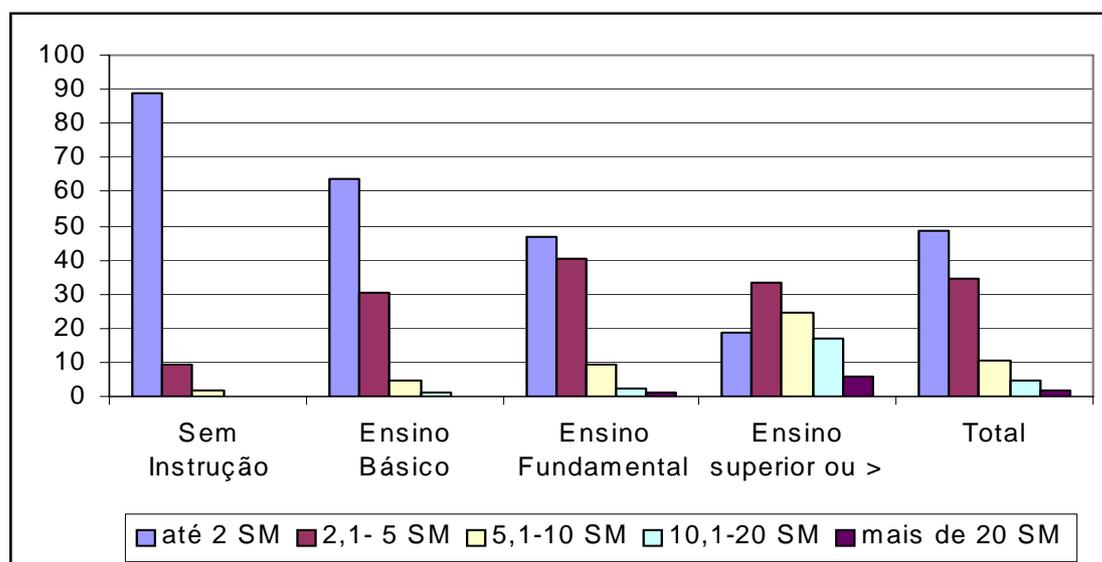
Gráfico 6 – Salário mínimo por Gênero na RNM urbana no mercado de trabalho do Paraná – 2004 (%).



FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

No Gráfico 7 verifica-se o salário mínimo por nível de instrução na RMC, os resultados não chegam a causar surpresa, pois como se poderia esperar, o rendimento dos trabalhadores elevaram-se com o aumento do nível de escolaridade, conforme dita a teoria do capital humano, no entanto, os trabalhadores com ensino superior ou mais estão presentes em todas as faixas de remuneração com quase 20% até 2 SM, mais de 30% de 2,1-5 SM; 25% de 5,1-10 SM; 18% de 10,1-20 SM e 5% acima de 20 SM.

Gráfico 7 – Salário mínimo por nível de instrução na RMC urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).



FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

No Gráfico 8 nota-se o salário mínimo por nível de instrução na RNM, os resultados acompanham ao do Gráfico 7 em relação ao capital humano, no entanto em proporções menores. Os trabalhadores com ensino superior ou mais estão presentes em todas as faixas de remuneração com quase 30% até 2 SM, mais de 40% de 2,1-5 SM; 22% de 5,1-10 SM; 10% de 10,1-20 SM e 2% acima de 20 SM.

A relação entre educação e desigualdade salarial tem sido investigada intensivamente em todo o mundo e, em particular, no Brasil. Desde o trabalho de

Langoni (1973), uma grande quantidade de trabalhos foi realizada demonstrando, empiricamente, o papel fundamental que a educação desempenha na explicação de diversos aspectos da desigualdade salarial no Brasil.

Com relação à desigualdade em educação, poucos países no mundo conseguem atingir níveis semelhantes aos do Brasil. Com quase 15% da força de trabalho formada por trabalhadores sem instrução alguma e cerca de 10% da população com educação superior, o Brasil consegue atingir níveis de desigualdade em educação insuperáveis. Estudos comparativos entre Brasil e Estados Unidos revelam que o grau de desigualdade educacional no Brasil é cerca de seis vezes superior ao observado nos Estados Unidos ver Lam e Levison (1990).

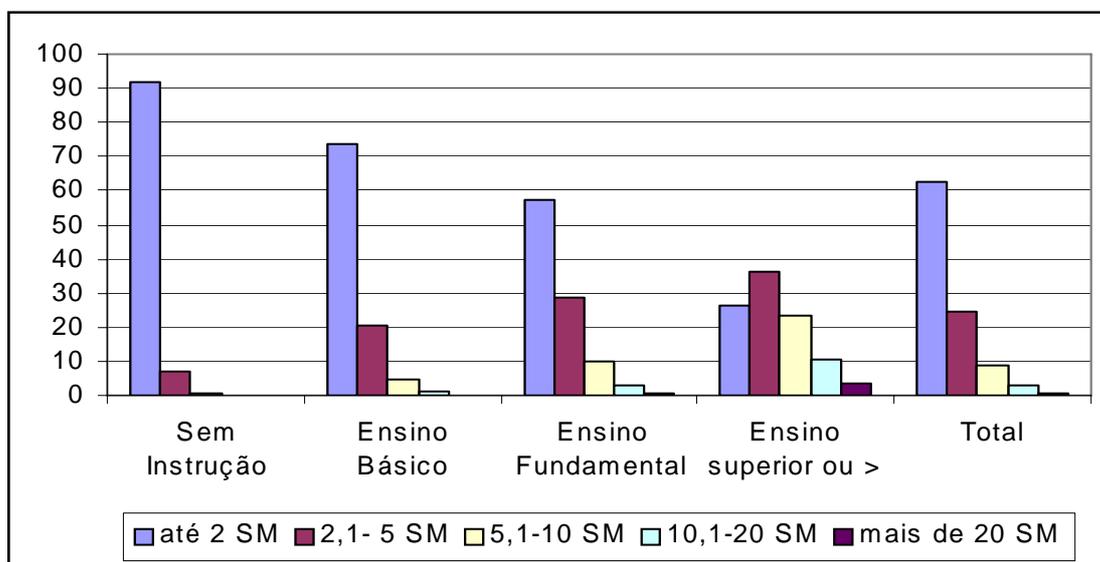
O Brasil não é somente um dos países do mundo com o mais alto grau de desigualdade em educação, mas também é um dos países com a maior sensibilidade (cada ano de escolaridade adicional tende a elevar o nível salarial de um trabalhador em aproximadamente 15%) dos salários ao nível educacional do trabalhador. Estes dois fatores em conjunto levam a que a contribuição da desigualdade educacional para a desigualdade salarial no Brasil seja também, uma das mais elevadas no mundo (BARROS e MENDONÇA, 1995).

De acordo com Barros e Mendonça (1995) devido à importância da variável escolaridade, existe uma extensa literatura inteiramente dedicada a estimar a contribuição das desigualdades educacionais para a desigualdade salarial no país.

Foguel e Azevedo (2006) em seu estudo sobre as desigualdades de rendimentos do trabalho no Brasil no período entre 1984-2005, com dados da PNAD, verificaram que o efeito retorno (educação e experiência), contribuíram muito para a remuneração dos trabalhadores brasileiros entre 2001 e 2005 e reduzir a desigualdade de rendimento, evidenciando uma resposta positiva ao aumento do capital humano.

De acordo com Menezes, Carrera-Fernandez e Dedecca (2005) justamente a população com maior experiência de trabalho no país, mas em geral com perfil educacional mais desfavorável, foi menos prejudicada pelo crescimento do desemprego, indicando, que a trajetória ocupacional passada constitui um passaporte de grande valia para se defender da possibilidade de desemprego. Segundo os autores, a experiência de trabalho, na determinação da renda, é mais relevante que a condição de escolaridade.

Gráfico 8 – Salário mínimo por nível de instrução na RNM urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).

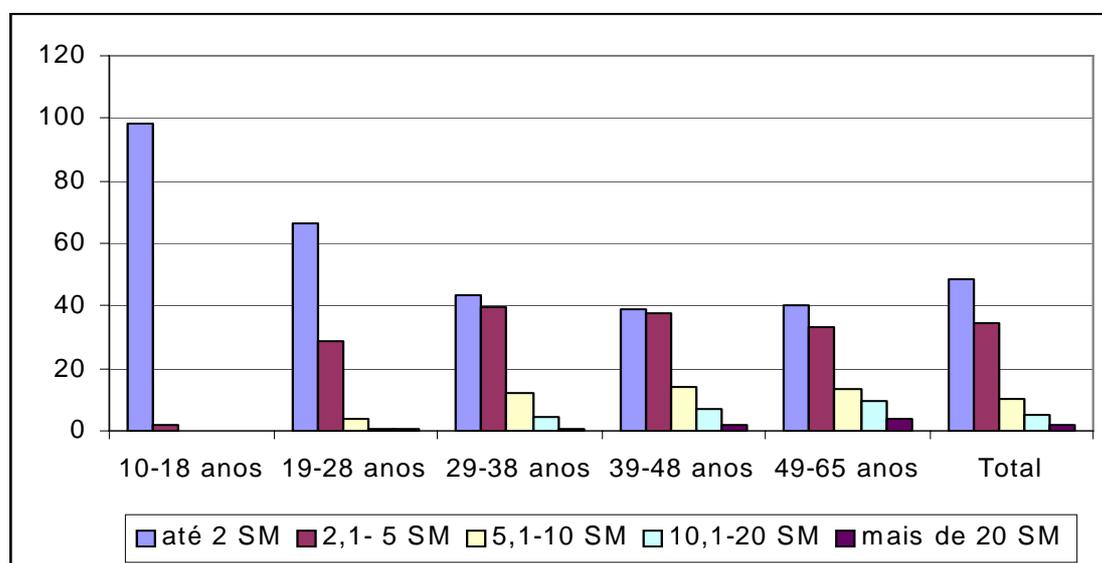


FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

O Gráfico 9 apresenta o salário mínimo por idade da RMC em 2004, é possível verificar que os mais jovens recebem até 2 SM em quase totalidade, a partir dos 19 até 28 anos, há maior participação na faixa de rendimento de 2,1-5 SM com 24% e entre 5,1-10 SM com 2%, acima de 29 até 38 anos 42% recebem até 2 SM e 40% 2,1-5 SM, ainda 14% ficam entre 5,1-10 SM e 3% entre 10,1-20SM e menos de 1% na faixa de mais de 20 SM.

A partir de 39 até 48 anos há presença em todos os níveis de rendimento com participação maiores nos mais elevados rendimentos em relação à faixa etária anterior. Os mais velhos estão no nível de até 2 SM em maior porcentagem que a faixa etária anterior (39-48 anos), no entanto, mais presentes nos mais elevados níveis de rendimento, inclusive a partir de 20 SM.

Gráfico 9 – Salário mínimo por faixa etária na RMC urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).



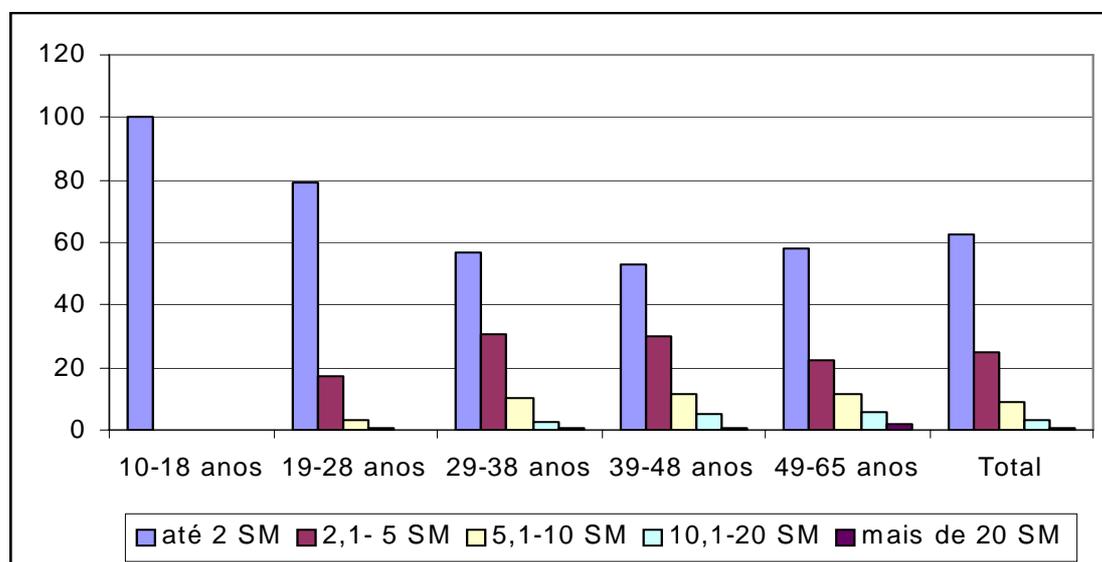
FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

O Gráfico 10 mostra o salário mínimo por idade na RNM no mercado de trabalho do Paraná. Os mais jovens estão presentes unanimemente na faixa de até 2 SM, já os jovens com idade entre 19-28 anos, quase 80% se concentram no recebimento de até 2 SM também, mas com 17% de presença entre 2,1-5 SM e 3% entre 5,1-10 SM. Das pessoas entre 29-38 anos 57% participam da faixa salarial de até 2 SM, outros 30% entre 2,1-5 SM, nesta mesma faixa etária cerca de 10% recebem entre 5,1-10 SM, entre 10,1-20 SM participam cerca de 2% e acima de 20 SM menos de 1% da amostra.

Entre 39-48 anos, 53% recebem a menor fatia da remuneração, quase 30% entre

2,1-5 SM, pouco mais de 11% entre 5,1-10 SM. Nas maiores faixas de rendimento há quase 5% entre 10,1-20 SM e menos de 1% acima de 20 SM, com relação aos mais velhos, entre 49-65 anos pode-se verificar que aumentou a porcentagem de recebimento no menor rendimento até 2 SM em relação a faixa etária imediatamente anterior com cerca de 58%, entre 2,1-5 SM diminuiu a participação com cerca de 22%, entre 5,1-10 SM há quase 12% de participação, verifica-se que nos maiores rendimentos aumento a participação com quase 6% entre 10,1-20 SM e quase 2% acima de 20 SM. A relação salários e idade têm comportamento muito parecido com U invertido. Em que conforme aumenta a idade do trabalhador a relação com a produtividade inicia um processo de estagnação e até decréscimo.

Gráfico 10 – Salário mínimo por faixa etária na RNM urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).

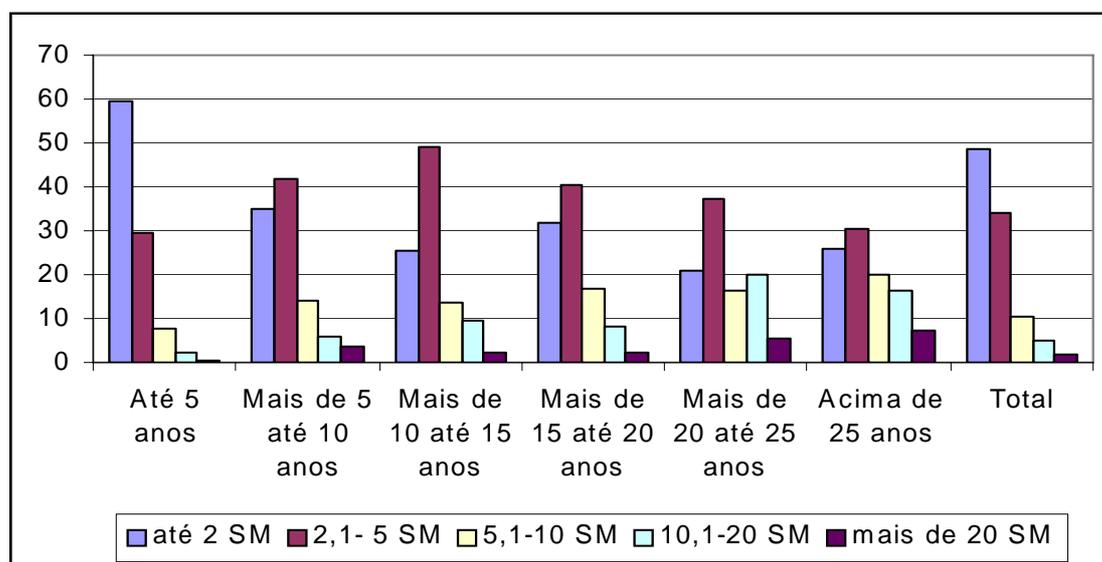


FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

No Gráfico 11 é apresentado o salário mínimo por tempo de trabalho dos ocupados na RMC, verifica-se que dos trabalhadores com até 5 anos na firma, quase 90% são remunerados com os dois menores estratos salariais, 7% recebem de 5,1-10

SM, menos de 2% entre 10,1-20 SM e menos de 1% mais de 20 SM. Conforme aumenta os anos de trabalho, respectivamente diminui a participação na menor faixa salarial, nota-se que a permanência de trabalho entre 10 até 15 anos, eleva a participação na faixa salarial de 2,1-5 SM. Verifica-se que há um crescimento crescente na participação nas faixas salariais mais elevadas, para os trabalhadores veteranos a partir de 10 anos na mesma firma.

Gráfico 11 – Salário mínimo por tempo de trabalho na RMC urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).



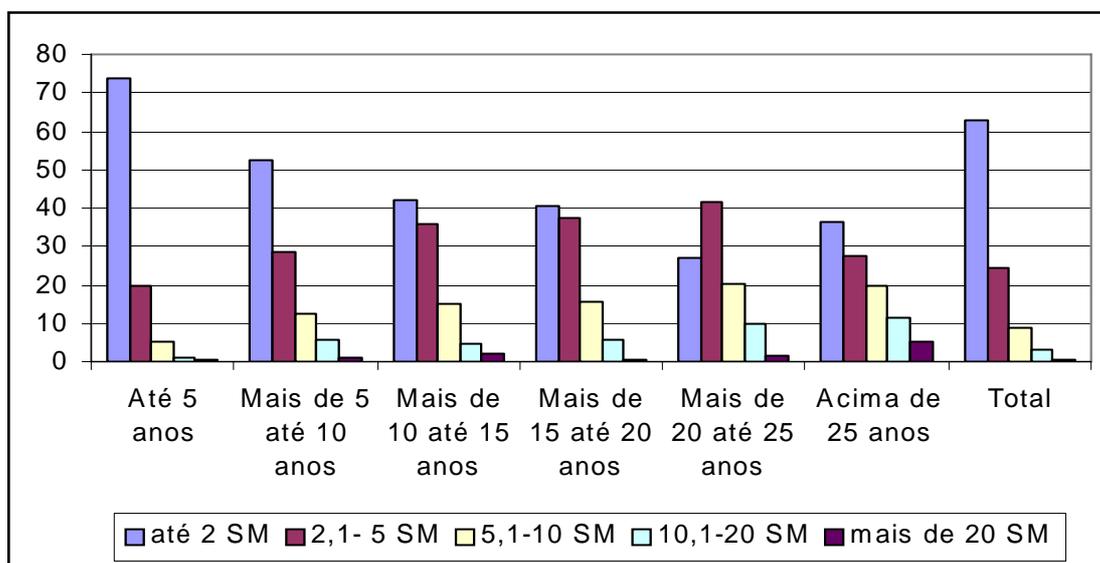
FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

No Gráfico 12 que mostra o salário mínimo por tempo de trabalho dos ocupados na RNM, é possível observar que em todos os conjuntos de anos de trabalho há significativa participação dos trabalhadores nos menores estratos salariais. Verifica-se que os trabalhadores veteranos são tão valorizados financeiramente quanto os ocupados na mesma situação, na RMC. Talvez a experiência e idade justifiquem a participação maior nas faixas entre 10,1-20 SM e acima de 20 SM, no entanto, em porcentagens inferiores às encontradas na RMC.

A relação entre tempo na empresa e produtividade tem sido alvo de intenso debate. Mas por que os salários tendem a ser maiores entre trabalhadores com mais tempo na empresa? A principal explicação para a relação entre salário e tempo na empresa, é a de que o tempo na empresa de fato eleva a produtividade do trabalhador, uma vez que parte deste tempo é utilizada pelo trabalhador para desenvolver ou aprimorar suas habilidades. Existe, portanto, uma relação entre a produtividade do trabalhador e o tempo de permanência na empresa, que é revelada pela dependência do salário ao tempo na empresa. Em geral, as habilidades adquiridas por um trabalhador são em certa medida específicas ao emprego atual e, portanto, têm maior impacto sobre a produtividade neste emprego do que em outros, levando a que o tempo na empresa tenha maior impacto sobre a produtividade e o salário do que a experiência no mercado de trabalho (BARROS e MENDONÇA, 1995). A rotatividade do trabalho como maior número de anos na empresa, esta implícita em alto custo.

Para Barros e Mendonça (1995), a contribuição das disparidades salariais no Brasil, em tempo na empresa (antiguidade) para a desigualdade salarial pode ser substancial, atingindo valores da ordem de 10%.

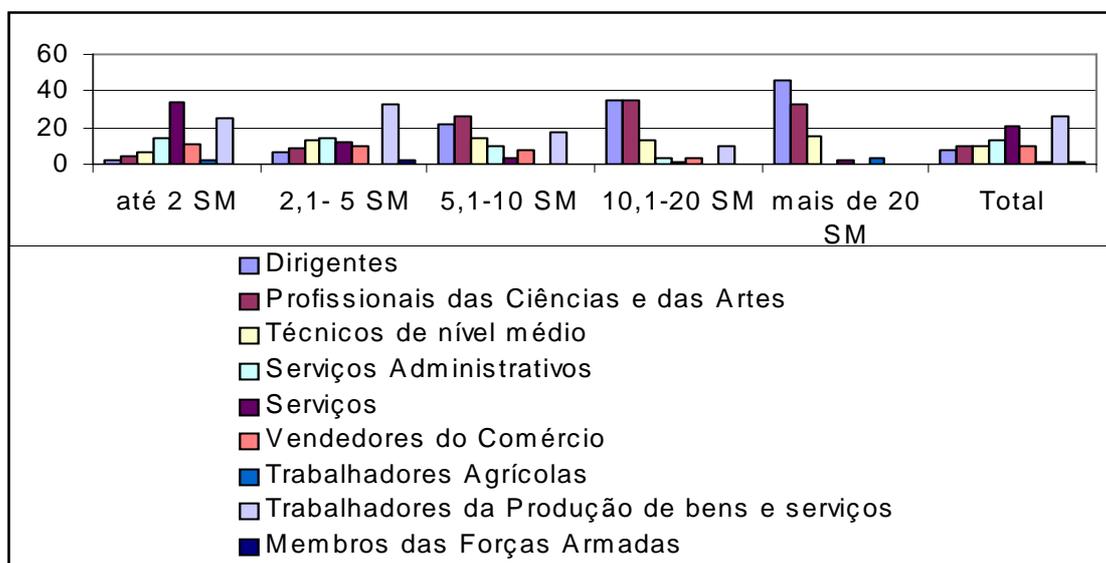
Gráfico 12 – Salário mínimo por tempo de trabalho na RNM urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).



FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

O salário mínimo por cargo no trabalho na RMC é apresentado no Gráfico 13. Observa-se que os cargos que se destacam nos menores estratos de salários são os trabalhadores dos serviços e trabalhadores da produção de bens e serviços, também aparecem, em menor posição, serviços administrativos e vendedores do comércio. Na faixa salarial entre 5,1-10 SM às porcentagens maiores de participações por cargos são os profissionais das ciências e das artes, dirigentes e trabalhadores da produção de bens e serviços, também técnicos de nível médio em menor proporção. Acima de 10,1 SM as melhores posições são dos cargos, principalmente, dirigentes, profissionais das ciências e das artes e técnicos de nível médio.

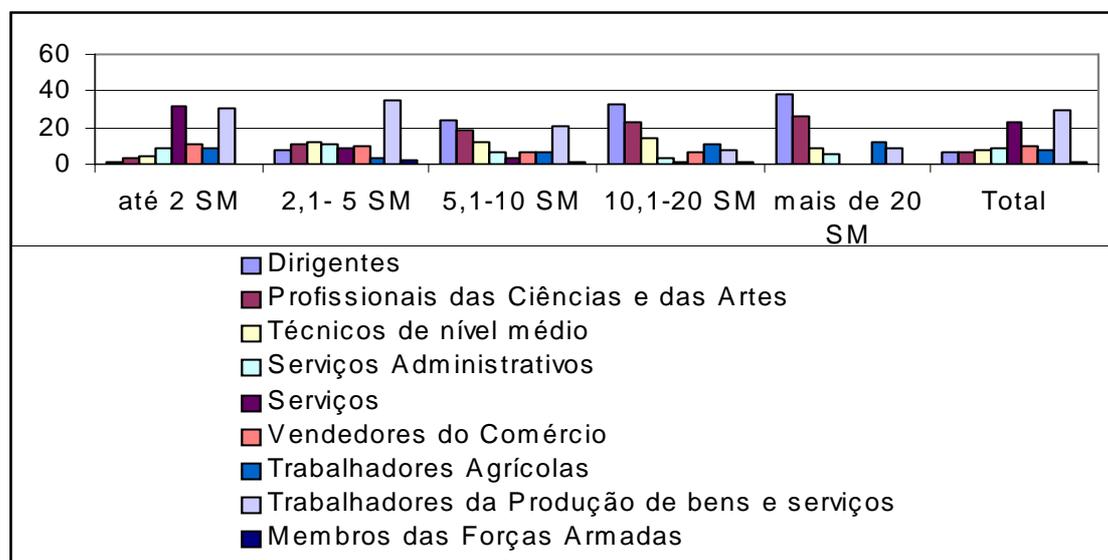
Gráfico 13 – Salário mínimo por ocupação no trabalho na RMC urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).



FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

No Gráfico 14, é apresentado o salário mínimo por cargo no trabalho na RNM. Verifica-se a tendência da RMC, apenas em proporções percentuais menores, a distribuição, por faixa salarial. Os cargos com melhor posição percentual, nos menores estratos salariais, são os trabalhadores dos serviços e trabalhadores da produção de bens e serviços, aparecendo, com menor posição, serviços administrativos e vendedores do comércio, serviços, trabalhadores agrícolas, entre outros. No estrato salarial entre 5,1-10 SM às maiores porcentagens por cargos são os profissionais das ciências e das artes, dirigentes e trabalhadores da produção de bens e serviços, também técnicos de nível médio em menor proporção. Acima de 10,1 SM as melhores posições são dos cargos, principalmente, dirigentes, profissionais das ciências e das artes e técnicos de nível médio em menor participação trabalhadores agrícolas e trabalhadores da produção de bens e serviços.

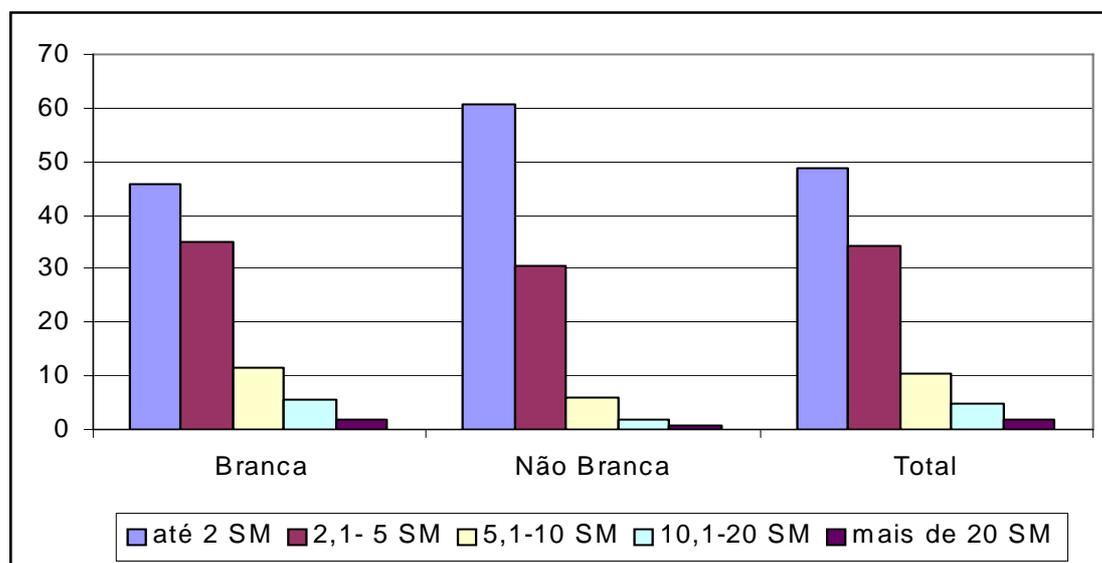
Gráfico 14 – Salário mínimo por ocupação no trabalho na RNM urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).



FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

No Gráfico 15, é apresentado o salário mínimo por cor dos trabalhadores da RMC no mercado de trabalho do Paraná urbano. É possível observar que os trabalhadores brancos estão mais bem distribuídos entre os estratos salariais e com menores participações nos mais baixos salários mínimos em relação aos trabalhadores não brancos. Os trabalhadores não brancos participam menos dos mais altos salários e se concentram nos menores estratos de remuneração. Conforme Soares (2000) os trabalhadores homens negros recebem entre 5% a 20% menos que os homens brancos no mercado de trabalho brasileiro.

Gráfico 15 – Salário mínimo por cor na RMC urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).



FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

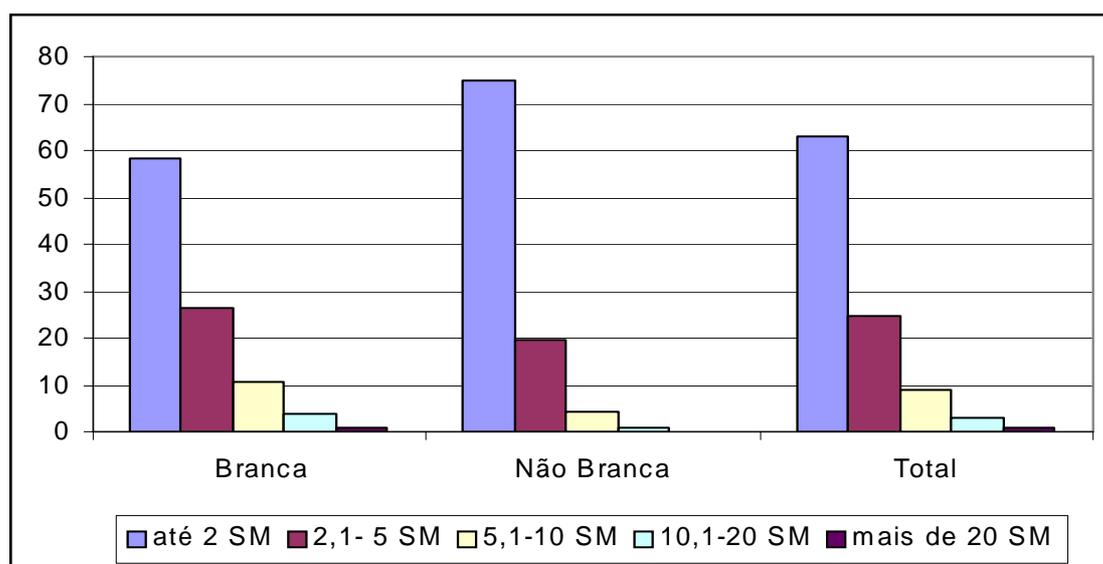
No Gráfico 16, é apresentado o salário mínimo por cor dos trabalhadores da RNM no mercado de trabalho do Paraná urbano. Novamente o interesse recai sobre a relação das proporções percentuais dos ocupados, ou seja, na RMC as porcentagens são mais elevadas nos maiores estratos salariais, tendência que vem se confirmando em todas as análises. Os trabalhadores brancos estão mais bem distribuídos entre os estratos salariais, mas não causa surpresa em relação aos trabalhadores não brancos, apesar destes nem participarem da maior faixa de salário. Ambos trabalhadores, cada um com seu perfil ocupam baixa posição nas mais elevadas remunerações na RNM urbana do Paraná.

Uma outra característica enfrentada no mercado de trabalho brasileiro é o diferencial salarial pela cor do indivíduo, mesmo controlando as características dos trabalhadores, sugerindo que isto fornece evidências de discriminação.

De acordo com Barros e Mendonça (1995) supondo, que o diferencial salarial entre brancos e não brancos seja da ordem de 25% do salário dos brancos, qual seria a

contribuição da discriminação salarial para a desigualdade salarial no Brasil? Assumindo-se este nível de discriminação salarial por cor, a sua erradicação levaria a uma redução no grau de desigualdade de apenas 2%. Assim, a discriminação salarial por cor no Brasil, apesar de presente e representando uma importante fonte de injustiça social e um evidente desvio do ideal de igualdade de oportunidade, não representa de um ponto de vista puramente quantitativo, uma contribuição significativa para a desigualdade salarial.

Gráfico 16 – Salário mínimo por cor na RNM urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).

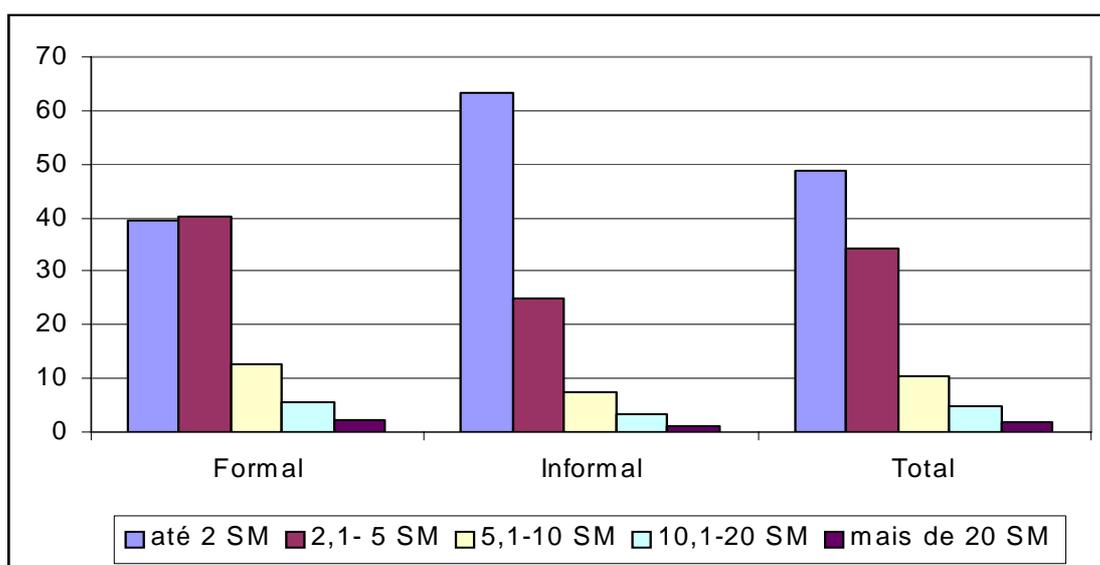


FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

A remuneração em salário mínimo dos trabalhadores na RMC por setor de atividade urbana, que representa a segmentação do mercado de trabalho intra-regional, pois a formalidade ou não do trabalho reflete em boas ou ruins remunerações, é apresentada no Gráfico 17. Dos trabalhadores com amparo legal 39% e 40% se posicionam nos estratos de até 2 SM e 2,1-5 SM respectivamente, sendo que no setor informal nestas mesmas faixas salariais estão 63% e 25%. No estrato entre 5,1-10 SM,

dentro da formalidade se encontram quase 13% e na informalidade 7% de trabalhadores. Nos maiores estratos salariais estão quase 6% e 2% de ocupados, no setor formal e 3% e menos de 1% no setor informal da RMC.

Gráfico 17 – Salário mínimo por setor de atividade na RMC urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).



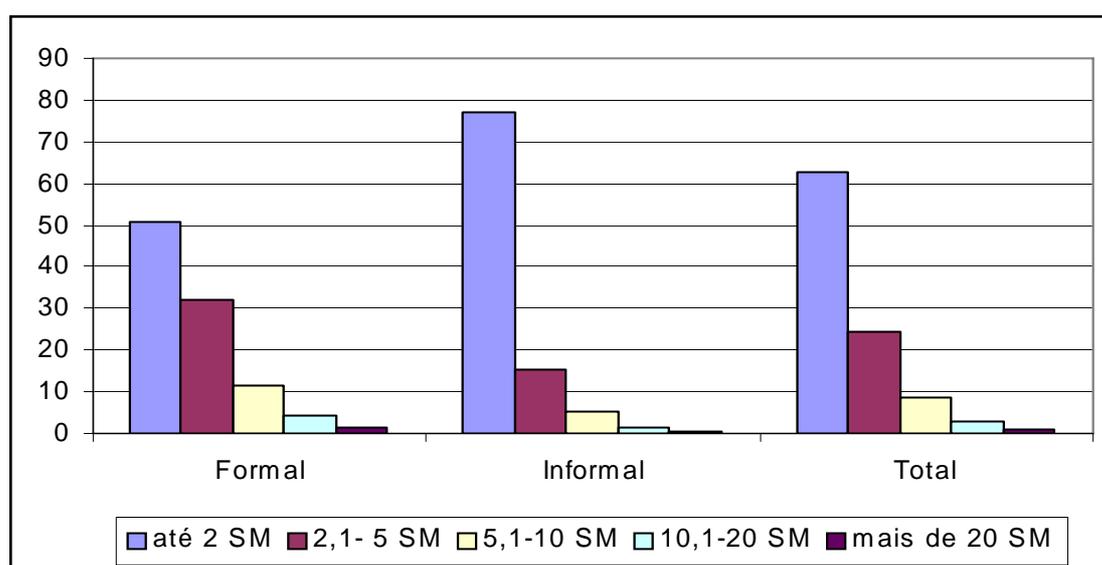
FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

É apresentado no Gráfico 18, a remuneração em salário mínimo dos trabalhadores na RNM por setor de atividade urbana. Dos trabalhadores com amparo legal 50% e 32% se posicionam nos estratos de até 2 SM e 2,1-5 SM respectivamente, sendo que no setor informal nestas mesmas faixas salariais estão 77% e 15%. No estrato entre 5,1-10 SM, dentro da formalidade se encontram quase 11% e na informalidade 5% de trabalhadores. Nos maiores estratos salariais estão quase 4% e 1% de ocupados, no setor formal e 1% e 0,25% no setor informal da RMC.

Para Barros e Mendonça (1995) os diferenciais salariais entre trabalhadores com características observáveis idênticas em postos de trabalho formais e informais são da mesma ordem de magnitude dos diferenciais salariais por ramo de atividade, grande

parte destes diferenciais é simplesmente uma consequência de os postos de trabalho informais estarem super-representados nos ramos de atividade que pagam baixos salários e devido a diferenças na estrutura ocupacional dos segmentos formais e informais da economia.

Gráfico 18 – Salário mínimo por setor de atividade na RNM urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).



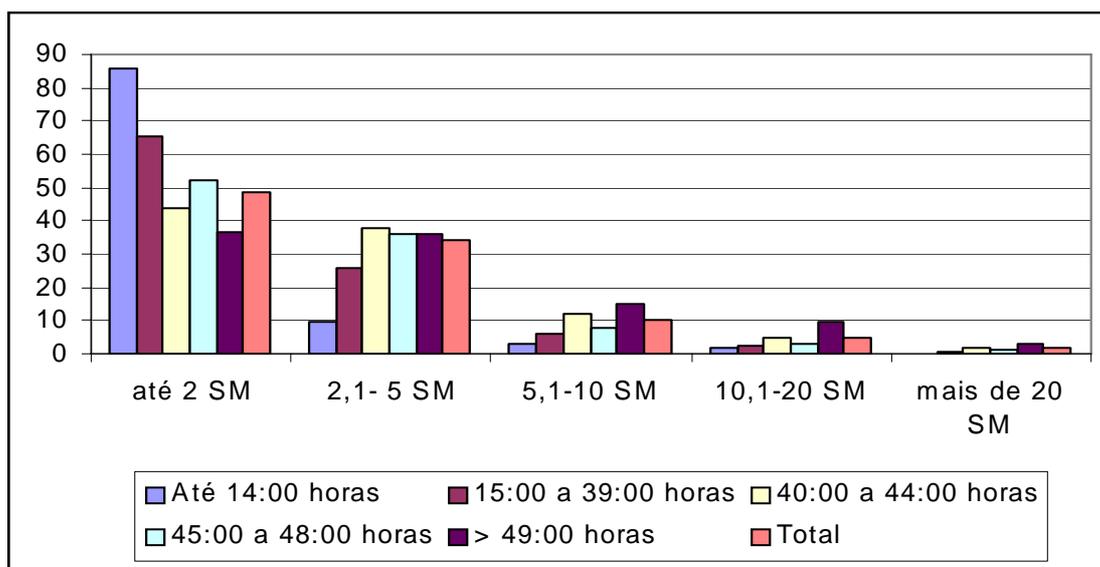
FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

No Gráfico 19, é apresentado o salário mínimo por jornada de trabalho (que também é uma característica da segmentação²²) dos ocupados na RMC urbana do Estado do Paraná. Pode-se observar que, independente da jornada diária de trabalho de cada trabalhador, a grande maioria se posiciona nos menores estratos salariais, principalmente no de até 2SM. No estrato entre 5,1-10 SM há um posicionamento também independente da jornada, mas em baixas proporções percentuais, mesmo de trabalhadores que cumprem até 14:00 horas, mas o destaque se relaciona aos trabalhadores que cumprem mais de 49:00 horas de jornada diária. Nos maiores estratos,

²² A jornada de trabalho pode ser referir à qualidade do mesmo.

as participações de todos são muito pequenas, mas continua se destacando as jornadas diárias de 49:00 horas ou mais.

Gráfico 19 – Salário mínimo por jornada de trabalho na RMC urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).

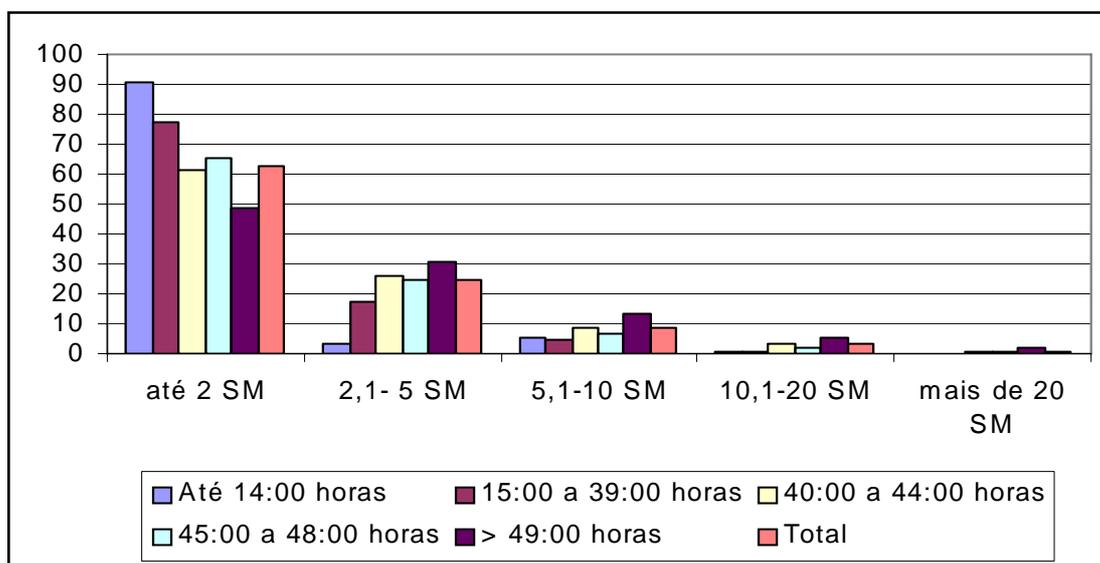


FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

No Gráfico 20, é apresentado o salário mínimo por jornada de trabalho dos ocupados na RNM urbana do Estado do Paraná. Também, como na RMC independente da jornada diária de trabalho de cada trabalhador, a grande maioria se posiciona nos menores estratos salariais, principalmente, e bem mais na RNM no estrato de até 2 SM.

Acima de 10,1 SM se confirma a tendência de que os mais dedicados e cumpridores de longas jornadas de trabalho diário terem participação, principalmente em mais de 20 SM, onde se verifica apenas presença dos trabalhadores que cumprem mais de 49:00 horas diárias jornada, no entanto, em geral trabalhar muito não significa necessariamente boas remunerações, depende da qualidade e produtividade do trabalho.

Gráfico 20 – Salário mínimo por jornada de trabalho na RNM urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).



FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

4.2. ESTIMATIVA DA DECOMPOSIÇÃO DE OAXACA

Na Tabela 7 estão às estimativas das funções de salários dos mercados de trabalho da RMC (7.171) e RNM (10.624) urbanas do Paraná encontram-se dentro de um universo de 17.795 observações. As constantes com os respectivos coeficientes das variáveis aparecem na parte superior, já entre parêntese estão os testes-t de cada variável explicativa.

Parte dos testes-t são significativos, ao nível de 1% de significância, com exceção de alguns ramos de atividades para as duas regiões, além da variável interação entre educação e experiência, indicando que essas variáveis explicativas, não exercem forte influência individualmente com relação à variável dependente. Pode-se observar a contribuição positiva das variáveis de escolaridade e experiência de extrema importância para explicação da remuneração do trabalhador intra-regional e *proxy* de qualificação. A experiência ao quadrado, que mede a taxa de variação do salário quando

a experiência se eleva, foi negativa, ou seja, à medida que a experiência aumenta, deve haver uma tendência de crescimento da renda, mas a taxas decrescentes, fato este que se confirmou.

Na estimação foram mantidas todas as variáveis para que se pudesse alcançar uma homogeneização analítica, utilizando-se das mesmas variáveis nas duas regressões, permitindo, com isso, uma maior comparabilidade entre os resultados. Além disso, conforme Kassouf (1994) e Menezes, Carrera-Fernandez e Dedecca (2005), o nível de significância não é primordial para a análise da decomposição de Oaxaca.

O teste-F de ambas as regiões, ao nível de 99% de confiança, mostrou-se significativo, desta forma, verifica-se que a relação entre a variável dependente e explicativa global, existe e é significativa.

A estimação de funções salário está sujeita a alguns problemas econométricos, um deles é a falta de precisão estatística que resulta da omissão de determinadas variáveis. Algumas variáveis são difíceis de mensurar e podem ficar enviesadas, como por exemplo, as aptidões individuais, ou “background” familiar, ainda, a dimensão qualitativa da educação formal e da formação profissional (diferenças de qualidade dos conhecimentos adquiridos).

O “background” familiar poderá produzir efeitos sobre os salários, quer de forma direta (geralmente através dos conhecimentos familiares, que permitem ascensão aos melhores empregos e a mais informação e, conseqüentemente, a maiores remunerações) quer de forma indireta (mediante o seu impacto nas decisões de investimento em capital humano, nomeadamente a partir da riqueza familiar) (FERNANDES, 2000).

Tabela 7 – Estimativas das funções de salários dos mercados de trabalho da RMC e RNM, no Paraná – 2004.

<i>VARIÁVEIS</i>	<i>RMC</i>	<i>RNM</i>
Constante	3,851* (44,302)	3,547* (57,910)
Setor de Atividade Dummy	0,291* (12,127)	0,383* (17,708)
Capital Humano Educação	0,099* (16,437)	0,101* (31,423)
Experiência	0,013* (6,677)	0,014* (15,532)
Experiência ²	-0,001* (-11,047)	-0,001* (-15,737)
Eduexp ²³	0,001 (2,100) ^{ns}	0,001 (0,246) ^{ns}
Cor da Pele Dummy	0,190* (6,934)	0,147* (6,814)
Sexo Dummy	0,354* (14,080)	0,358* (15,243)
Ramo de Atividade Agrícola	-0,626* (-8,564)	-0,258* (-6,358)
Indústria	0,077 (0,506) ^{ns}	0,022 (0,170) ^{ns}
Ind. Transformação	-0,126 (-3,404) ^{5%}	-0,123 (-3,246) ^{5%}
Construção	-0,163 (-3,240) ^{5%}	-0,106 (-2,147) ^{ns}
Comércio e Repar	-0,114 (-3,174) ^{5%}	-0,066 (-1,810) ^{ns}
Aloj. e Aliment.	-0,007 (-0,112) ^{ns}	-0,218 (-3,478) ^{5%}
Transp. e Comunic.	-0,033 (-0,677) ^{ns}	0,221* (4,271)
Adm. Pública	-0,044 (-0,764) ^{ns}	-0,099 (-1,803) ^{ns}
Educação, Saúde e Social	-0,053 (-1,170) ^{ns}	0,021 (0,479) ^{ns}
Serviços Domésticos	-0,233* (-4,598)	-0,275* (-6,010)
Horas Trabalhadas	0,015* (16,830)	0,017* (24,037)
Anos de Trabalho	0,021* (12,593)	0,018* (13,945)

²³ A variável interação escolaridade e experiência, a princípio dinamiza a capacitação da pessoa, tanto para encontrar uma ocupação como para auferir rendimentos mais elevados do trabalho. Assim, quanto maior a educação formal e a experiência, mais competitiva se torna esta pessoa, estando assim, mais apta a conseguir melhores remunerações no mercado de trabalho, impondo, portanto, uma relação direta com esses menores rendimentos.

R ² ²⁴	48%	49%
Teste F	182,343	267,440
Durbin-Watson ²⁵	1.616	1.679
Nº. de Observações	7.171	10.624

FONTE: PNAD/IBGE –2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

NOTAS: As estatísticas- t estão entre parênteses abaixo dos coeficientes.

Ns: as variáveis não são significativas.

*: nível de 1% de significância.

5%: nível de 5% de significância.

O teste de Durbin-Watson (DW) pode ser utilizado para testar a hipótese nula de que não há correlação serial entre os resíduos, ou seja, nas equações, que $\mu = 0$. Esse teste envolve o cálculo de uma estatística de teste baseada nos resíduos do MQO e é definida como quando valores sucessivos de resíduos são próximos uns aos outros, o valor da estatística de Durbin-Watson, quando for baixo, indica a presença de correlação serial positiva. O teste de DW, indicou que não existe correlação em série e, portanto, os resíduos foram considerados independentes.

Além da importância das variáveis de capital humano para a determinação do salário, há também as características referentes à segmentação. Diversas formas de segmentação do mercado de trabalho brasileiro têm sido sistematicamente investigadas. Na Tabela 8 será verificado, o peso das variáveis de capital humano (educação, experiência, experiência ao quadrado e interação das variáveis educação e experiência), de segmentação (setor e por ramo de trabalho, incluindo a jornada e a antiguidade no trabalho) e características pessoais observáveis (sexo e cor), dentro do segmento regional.

O capital humano e a segmentação são representados pelo efeito média para o modelo, ou seja, há dispersão salarial intra-regional devido diferentes atributos produtivos dos trabalhadores intra-regionais e também por ser um mercado de trabalho segmentado.

²⁴ O coeficiente de determinação (R²) mostrou que o modelo da RMC é explicado em 48%, pelas variáveis explicativas, já o modelo da RNM é explicado em 49% pelas variáveis explicativas.

²⁵ O teste de Durbin-Watson indica que não há autocorrelação significativa nos resíduos, onde $1,4 < DW$.

O efeito retorno é explicado pelo modelo, sendo responsável pelas premiações salariais locais, que conforme a teoria dos diferenciais compensatórios, ajuda a compensar as externalidades locais negativas. Ou pode ser interpretado como um recorte de segmentação local, no qual engloba fatores mais amplos levando em conta a construção do processo de formação dessas duas regiões que incluem até mesmo aspectos culturais e sociais, tal como analisa Taubman e Wachter (1986). Neste caso, a RMC, como por exemplo, as grandes desigualdades sociais existentes nas metrópoles.

Foguel e Azevedo (2006) constataram que entre o período de 1984 – 2005 no Brasil, a contribuição de variáveis residuais, não mensuráveis como variáveis construídas culturalmente foram as mais importantes para a remuneração dos trabalhadores para todo o período.

O valor estimado das diferenças é, naturalmente, diferente do observado, visto que a regressão apresentou um poder de explicação das variáveis utilizadas no modelo distante de 100%, ou seja, apresentaram o coeficiente de determinação (R^2) de 48% e 49%, para as RMC e RNM, respectivamente.

A construção e a análise da Tabela 8 foram baseadas em Santos e Teixeira (1999). Os valores positivos na coluna efeito média demonstram que a remuneração mensal dos trabalhadores da RMC é maior em relação à RNM. Nesse mesmo raciocínio quando os valores positivos do efeito retorno regional forem positivos demonstra que o retorno dessa variável é superior na RMC em relação à RNM. Portanto, os valores negativos no efeito retorno, explicam a premiação local na RNM pelas variáveis analisadas (já os positivos à premiação regional da RMC), no entanto, os valores negativos no efeito média, ajudam valorizar as remunerações mensais dos trabalhadores da RNM.

Verifica-se que as diferenças ao nível de educação e experiência² e interação entre educação e experiência, contribuem para que os salários mensais nominais sejam maiores na RMC (o efeito média é positivo). Neste contexto, considerando a variável experiência, os salários médios do interior (RNM) seriam ligeiramente maiores ao da RMC pelo efeito média. Esta situação se deve provavelmente devido ao resultado de uma pressão de demanda por trabalho com estes atributos, e os quais são menores no interior, conforme demonstra a Tabela 5.

Com relação as variáveis individuais observáveis (sexo e cor da pele), dos trabalhadores, pode-se observar que a cor da pele, contribui favoravelmente, para os salários, dos trabalhadores da RMC pelo efeito média e retorno (questões de localização, amenidade da empresa), no tocante ao sexo, observa-se que o sinal negativo nos dois efeitos (média e retorno) anula o efeito de valorização salarial do trabalhador por gênero na RMC, observa-se, portanto, que no interior (RNM) pode-se estar valorizando, com prêmio salarial a preferência do empregador pelo gênero masculino, por exemplo. Quando específicas características individuais observáveis estão sendo mais valorizadas, podem ser contabilizadas como prêmio locacional *vis-à-vis* questões produtivas, permitindo fazer uma relação com a discriminação no mercado de trabalho.

No tocante, as características relacionadas com a segmentação, observa-se que pelo setor de atividade os trabalhadores da RMC são mais valorizados pelo efeito média (características produtivas), já os trabalhadores da RNM, participam da premiação regional quando inseridos no setor formal, pelo efeito retorno. Com relação ao ramo de atividade, os ramos que valorizam a remuneração do trabalhador da RMC, pelo efeito média são: agrícola, indústria, transporte e comunicação, educação, saúde e social, além dos serviços domésticos, já pelo efeito retorno, indústria, alojamento e alimentação, administração pública e serviços domésticos. Os ramos que valorizam a remuneração do

trabalhador da RNM, pelo efeito média (confirmando a necessidade de mão-de-obra qualificada no interior do Paraná) são: indústria de transformação, construção, comércio e reparação, alojamento e alimentação, administração pública, já pelo efeito retorno, agrícola, indústria de transformação, construção, comércio e reparação, transporte e comunicação, ainda, educação, saúde e social.

Com relação à jornada semanal de trabalho, se mostra favorável à remuneração dos trabalhadores da RMC pelo efeito média e valoriza o salário nominal do trabalhador da RNM pelo efeito retorno, já a contribuição à remuneração dos trabalhadores pelos anos de trabalho (antiguidade), confirma a valorização no interior do Estado por manter o trabalhador mais anos, no mesmo serviço, pelo efeito média e ao trabalhador da capital pelo efeito retorno. As variáveis que interferem para o prêmio salarial positivo são caracterizadas pela segmentação regional, ou seja, atributos necessários aos trabalhadores, construídos culturalmente e que pesam muito na remuneração do trabalho, além de compensações por características desfavoráveis do emprego (elevada densidade populacional, custo de vida mais elevado, difícil acesso e inexistência de determinados serviços).

A Tabela 8 expressa a importância e valorização das variáveis de capital humano, bem como as variáveis relacionadas à demografia e segmentação. Como no total os valores são positivos e maiores à RMC, confirma-se a tendência de dispersão salarial intra-regional no Estado, conforme o mercado de trabalho metropolitano e não metropolitano do país.

Tabela 8 – A dispersão dos salários na RMC e RNM, no Paraná, segundo as variáveis – 2004.

VARIÁVEIS	EFEITO MÉDIA	EFEITO RETORNO	$\overline{\ln w_{RMC}} - \overline{\ln w_{RNM}}$
Teoria do Capital Humano			
Educação	0,131867	-0,01709	0,114775
Experiência	-0,13513	-0,03512	-0,17025
Experiência ²	0,110942	-0,00583	0,105116
Eduexp	4,32E-05	0,0689	0,068943
Características Observáveis			
Cor da Pele			
Dummy	0,010118	0,033752	0,04387
Sexo			
Dummy	-0,00176	-0,00169	-0,00345
Teoria da Segmentação			
<u>Setor de Atividade</u>			
Dummy	0,037034	-0,05518	-0,01815
<u>Ramo de Atividade</u>			
Agrícola	0,053389	-0,02298	0,030411
Indústria	4,46E-06	0,000261	0,000265
Ind. Transformação	-0,00471	-0,0005	-0,00521
Construção	-0,00171	-0,00416	-0,00587
Comércio e Repar	-0,00235	-0,01011	-0,01246
Aloj. e Aliment.	-0,00318	0,008721	0,005537
Transp. E Comunic.	0,006141	-0,01849	-0,01234
Adm. Pública	-0,00054	0,002296	0,001759
Educação, Saúde e Social	0,000165	-0,00655	-0,00639
Serviços Domésticos	0,001168	0,002943	0,004111
<u>Jornada</u>			
Horas Trabalhadas	0,015555	-0,11582	-0,10026
<u>Antiguidade</u>			
Anos de Trabalho	-0,01565	0,020454	0,004801
Total			
Diferença das Constantes	-	0,30331	0,112
Total	0,201401	0,14713	0,348531
Dispersão Observada	58%	42%	100%

FONTE: PNAD/IBGE – 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

Pela decomposição do diferencial de salários conforme o procedimento de Oaxaca foi obtido os resultados apresentados na Tabela 9. Esses resultados indicam que há dispersão salarial da RMC contra os trabalhadores do mercado de trabalho da RNM. A diferença do logaritmo natural de salário calculado conforme as médias apresentadas na Tabela 5 e as estimativas na Tabela 7, $\overline{\ln w_{RMC}} - \overline{\ln w_{RNM}}$, foi de 0,348531 em favor dos trabalhadores do mercado de trabalho da RMC e por ser positiva, refere-se à diferença (oferta/demanda) nos atributos produtivos nos segmentos regionais.

A parcela do diferencial de salário atribuída à diferença nos atributos produtivos ou a diferenças entre características de oferta e demanda de trabalho, confirmando um mercado heterogêneo (efeito média) é de 58% da dispersão entre a RMC e RNM, ou seja, as características produtivas da mão-de-obra, relacionadas ao capital humano, são insuficientes em 58% perante a demanda de mão-de-obra intra-regional, enquanto que as diferenças, correspondente aos prêmios salariais, ou à parte não explicada, verdadeira fonte de desigualdade segundo Oaxaca, indicando dispersão salarial por (efeito retorno) representam 42% da dispersão. Ou seja, 58% da dispersão salarial entre os trabalhadores da RMC e RNM são explicados por suas características individuais de capital humano e segmentação e 42% explica o prêmio salarial regional, ou a compensação salarial pelas amenidades (externalidades locacionais negativas) regionais ou fatores sócio culturais construídos historicamente.

Tabela 9 – Decomposição do diferencial dos salários das pessoas ocupadas segundo RMC e RNM, no Paraná – 2004.

GRUPO EM DESVANTAGEM	DIFERENÇA COM O GRUPO EM VANTAGEM $\ln w_{RMC} - \ln w_{RNM}$	TERMO DE DISPERSÃO – EFEITO RETORNO $\left(\hat{\alpha}_{RMC} - \hat{\alpha}_{RNM} \right) + \overline{X}_{RMC} \left(\hat{\beta}_{RMC} - \hat{\beta}_{RNM} \right)$	EFEITO MÉDIA $\hat{\beta}_{RNM} \left(\overline{X}_{RMC} - \overline{X}_{RNM} \right)$
RNM ⁽¹⁾	0,348531 100%	0,14713 42%	0,201401 58%

FONTE: PNAD/IBGE – 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

Grupo em vantagem de (1): RMC

Por se tratar de um estudo urbano exclusivo das áreas urbanas, os resultados se mostram bastante relevantes, pois identifica um mercado de trabalho que apresenta peculiaridades, principalmente porque além de revelar a realidade individual dos trabalhadores, gera pequenas desigualdades salariais. As duas grandes regiões

analisadas são heterogêneas, cresceram economicamente e diversificaram produtivamente, bem como nos aspectos sociais a partir de suas próprias construções históricas individuais intra-regionais. Ambas as regiões demandam mão-de-obra qualificada e valorizam o capital humano do trabalho, o que explica a dispersão salarial, pois ainda, a oferta não atende a procura por trabalho qualificado.

Os investimentos no interior do Estado a partir de 1995²⁶, principalmente nas agroindústrias demandaram trabalho, mesmo que alguns ramos tradicionais estejam dispersos no interior do Estado, no entanto é pouco presente na RMC, além disso a demanda por trabalho tem provavelmente um efeito escala muito grande visto que cerca de dois terço da população do Estado do Paraná está no interior, sendo a região que mais emprega, nos últimos cinco anos, podendo haver certa presença de demanda por trabalho, principalmente o mais qualificado.

Essa situação torna o mercado de trabalho paranaense desigual no período analisado, portanto deve iniciar um processo de desenvolvimento mais uniforme e principalmente viabilizar ao crescimento humano de seus trabalhadores, o que implica positivamente na qualidade de vida da população e na estrutura do crescimento econômico e social do Estado.

²⁶ Segundo Oliveira (2003).

5. CONCLUSÃO

A partir dos microdados de 2004 da Pesquisa Nacional de Amostras Domiciliares (PNAD) cerca de 17.795 observações do Paraná urbano, disponibilizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Foi aplicado o método econométrico de Oaxaca (1973), para analisar a dispersão salarial entre os trabalhadores da RMC e RNM do Paraná, essa metodologia foi utilizada por Santos e Teixeira (1999) para verificar a dispersão salarial das regiões Litoral e Interior da Região Centro de Portugal.

A função salário do capital humano tradicional, postulada por autores como Jacob Mincer (1958 e 1974) e Gary Becker (1962) apoiada na Teoria do Capital Humano, foi ampliada, neste trabalho, para além das variáveis individuais produtivas, com outras variáveis que têm sido consideradas por vários autores e em diferentes países como influentes no estudo das diferenças salariais: individuais observáveis (sexo, cor) e segmentadas (setor de atividade, ramo de atividade, jornada de trabalho, tempo no trabalho) em cada respectiva localização geográfica (RMC e RNM). A inclusão de estas variáveis visa a fundamentar melhor as limitações do modelo do capital humano na explicação das desigualdades salariais regionais.

Tipicamente, há no Brasil desigualdades de rendimento do trabalho regional, entre as grandes regiões, Sudeste e Sul, costumam remunerar mais do que Nordeste, Norte, por exemplo. Ainda há desigualdades de rendimento do trabalho entre as regiões metropolitanas e o interior, as empresas instaladas nas capitais até por terem maiores exigências no momento das contratações, costumam pagar melhor.

As empresas tendem a escolher o local de instalação, ponderando entre a acessibilidade aos mercados de fatores (capital, trabalho) ou proximidade aos centros de

inovação industrial, podendo localizar-se em áreas geográficas com salários acima da média, por exemplo, nas capitais, onde os salários costumam estar acima da média, por questões urbanas, alta densidade demográfica, falta de saneamento eficiente, de água potável de qualidade, poluição ambiental, longas distâncias, transporte urbano precário e clima propício à violência, conforme a Teoria dos diferenciais compensatórios os rendimentos são mais elevados nessas regiões, como forma de compensação, uma maneira de amenizar as condições urbanas desfavoráveis aos trabalhadores. Ainda os empregadores, podem estar dispostos a pagar premiações salariais, quando priorizam determinados atributos demográficos em seus empregados, por exemplo, a preferência por trabalhadores homens, requer remunerações maiores. Verificou-se que no interior do Estado, o trabalhador, só por ser do sexo masculino, já é mais bem remunerado no trabalho, conforme resultados de efeito média e efeito retorno com sinal negativo.

Para o ano analisado de 2004 e considerando que foi excluída a área censitária rural, a dispersão salarial intra-regional do Paraná, apresentou-se positiva, talvez o processo de interiorização sofrido a partir da segunda metade da década de 1990, com investimentos nesta região, refletiu às cidades do interior do Estado do Paraná a demandarem mão-de-obra qualificada, pois foi fortalecendo e modernizando o agronegócio, principalmente no Norte, Centro e Oeste paranaense, refletindo as mesmas necessidades de demanda sofridas pela RMC e, portanto, menores salários, devido os trabalhadores estarem sofrendo uma pressão de demanda por experiência e interação entre educação e experiência, estes ainda não atendem essas características, conforme suas médias, comparadas com as características produtivas dos trabalhadores da capital (RMC).

A decomposição dos salários entre a RMC e RNM do Estado do Paraná permitiu confirmar que os salários do trabalho principal dos trabalhadores, em média,

são mais elevados na RMC, resultando esta disparidade salarial, sobretudo do efeito média, sendo possível identificar que 58% (efeito média) da dispersão salarial entre os trabalhadores das duas regiões, são explicadas pelas características distintas (oferta/demanda) de capital humano, carteira de trabalho e segmentação entre os setores (formal e informal) e ramos de atividade intra-regionais. Confirmando que os trabalhadores inseridos dentro de trabalhos organizados, com amparo legal são valorizados na capital, pelo efeito média e no interior, pelo efeito retorno. A qualidade da ocupação, jornada de trabalho pode ser reflexo da inserção da atividade exercida, dentro do setor formal ou informal. Muitos ramos de atividade valorizariam a remuneração dos trabalhadores do interior, desde que suprissem à necessidade de qualificação.

O efeito retorno (prêmio salarial regional), relacionado às práticas culturais, ou diferentes prêmios salariais para trabalhadores e estabelecimentos com idênticas características em regiões distintas, não mensuráveis, verdadeira fonte de desigualdade segundo Oaxaca (1973), além da rentabilidade associada às condições de vida desfavoráveis de uma estrutura urbana, acentuou a dispersão em 42% a favor da RMC.

Os aspectos demográficos, ou seja, se referindo as diferenças observáveis entre as características de oferta e demanda por trabalho (cor da pele e sexo) que podem refletir discriminação, também contribuem para o efeito retorno. O efeito retorno total revela sua importância, bem como o efeito associado ao nível de preços da RMC, provavelmente o custo de vida da capital é superior ao da RNM, e não pôde ser corrigido pela ausência de dados no interior. Não há no interior um Índice de custo de vida para poder comparar ao Índice de custo de vida da capital.

A economia paranaense, em meio a construções históricas de crescimento intra-regional distintas, desde a década de 1960 com políticas públicas desenvolvidas

pelo Governo, através da CODEPAR e depois BADEP, passou a privilegiar, na década de 1970 a implantação de programas voltados à diferenciação do aparelho produtivo, propiciando as condições internas favoráveis para atração e estabelecimento dos ramos agroindústrias no interior, com alguns segmentos nos ramos industriais e a base para a emergência do complexo metal mecânico na capital.

Após a Constituição de 1988, que simplificou os regimes de importação com redução de tarifas para indústria manufatureira e outros benefícios nos impostos sobre produção e exportação, houve um clima favorável aos investimentos estrangeiros, propiciando o fortalecimento do ramo automotivo na RMC e a agroindústria na RNM.

Mesmo com processo de formação econômica intra-regional diferente, o Paraná experimentou uma transição de atividades primárias e indústrias tradicionais para ramos com padrões tecnológicos e organizacionais modernos, demandando, portanto, o Estado com um todo mão-de-obra qualificada. Neste caso, onde há diferenças dos atributos produtivos dos trabalhadores o mercado de trabalho intra-regional do Paraná, esta remunerando diferente, como forma de revelar esta característica de desequilíbrio oferta/demanda de trabalho.

O problema de dispersão intra-regional do mercado de trabalho paranaense, portanto, pode ser atribuído a uma questão social, onde, o interior é pobre por características dos moradores, que não tem acesso eficiente à educação formal de qualidade, por exemplo. Pelo esquema teórico Marshalliano dinâmico, se supõe que a velocidade de crescimento da demanda por trabalhadores qualificados (que depende do crescimento tecnológico) é mais acelerada que o crescimento de sua oferta-inelástica (que depende da velocidade da expansão educacional), onde haverá um aumento elevado dos salários destes trabalhadores, em específico. De acordo com Langoni (1973) a variação da produtividade marginal do trabalho depende do nível de educação e experiência do trabalhador.

O mercado de trabalho intra-regional do Estado do Paraná valoriza o capital humano, principalmente a educação e experiência para os trabalhadores da RNM e esses ainda não atendem essas características. Os trabalhadores intra-regionais em média dedicam 40 horas de jornada semanal ao trabalho, no entanto, os que trabalham no interior do Estado cumprem jornadas mais flexíveis (muito abaixo ou muito além das 40 horas semanais), já à antiguidade no trabalho, ou a permanência no mesmo trabalho é mais rotineira no interior, até, porque é onde os traços de amizades e coleguismo são mais estreitos, o que pode motivar a permanência no trabalho por muito tempo *vis-à-vis* relações pouco amistosas na capital.

Observou-se dispersão salarial intra-regional no Paraná devido às características mais valorizadas como às produtivas, não serem abundantes e as relações de localização regional, ainda pesarem muito. O Paraná, nesta análise intra-regional, em meio a construções históricas distintas, está desenvolvendo uma base de crescimento econômico de longo prazo, apoiada no conjunto total do Estado, principalmente porque investiu na capital (indústria pesada) e no interior (agroindústria), permitindo diversificação econômica e emprego qualificado. As ações para o desenvolvimento intra-regional, devem priorizar a redução dos diferenciais de rendimentos do trabalho (interferir na qualidade produtiva do trabalhador individual) além da conjuntura do mercado de trabalho como um todo.

As ações de redução das disparidades salariais intra-regionais devem buscar modificar positivamente as características desses mercados de trabalho, favorecendo o aumento da educação formal, a maior estabilidade da ocupação e a acumulação da experiência, pela maior permanência no trabalho, principalmente na capital, além de políticas públicas que viabilizem o combate ao preconceito por cor e sexo dos trabalhadores. A melhoria desses aspectos do mercado de trabalho em um contexto de

crescimento com maior oferta de novos postos de trabalho deverá favorecer, por um lado, o aumento da produtividade e, por outro, uma elevação dos níveis de rendimentos dos trabalhadores do interior do Estado do Paraná.

Neste trabalho, procurou-se identificar as componentes da dispersão dos salários médios dos trabalhadores intra-regionais. E verificou-se que há dispersão salarial entre a RMC e RNM do Paraná. Tratou-se de uma abordagem preliminar, certamente muitos aspectos ficaram por analisar, em particular seria importante proceder, em trabalhos futuros, a uma análise semelhante aplicada as regiões do Brasil.

REFERÊNCIAS

AMADEO, E. **Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil:** políticas para conciliar os desafios de emprego e competitividade. São Paulo: ed. 34. n. 1, 1999, p. 35-60.

ARAÚJO, V. F., RIBEIRO, E. P. Diferenciais de salários por gênero no Brasil: Uma análise regional. **Revista Econômica do Nordeste.** Fortaleza. Banco do Nordeste. V. 33 n. 2. p. 196-217. abr/jun 2002.

ARBACHE, J. S. Comércio internacional, competitividade e mercado de trabalho: algumas evidências para o Brasil. In.: CORSEUIL, C. H.; KUME, H. **A abertura comercial brasileira nos anos 1990:** impactos sobre o emprego e salário. Rio de Janeiro: IPEA, 2003. 228 p.

ARBACHE, J. S. Determinação e diferencial de salários no Brasil. In.: FONTES, R. e ARBEX, M. A. **Desemprego e mercado de trabalho:** ensaios teóricos e empíricos: UFV- Viçosa, 2000.

ARBACHE, J. S. Os efeitos da globalização nos salários e o caso do Brasil. **Economia,** Niterói – Rio de Janeiro, v. 1, n. 1, p. 59-92, jan. 2000 (a).

ARBACHE, J. S.; DE NEGRI, J. A. **Diferenciais de salários inter-industriais no Brasil:** Evidências e Implicações. Brasília: IPEA, 2002. (Texto para discussão, 918).

ATLAS DO DESENVOLVIMENTO HUMANO NO BRASIL. 2003. **PNUD** - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. Disponível em: <<http://www.undp.org.br>>. Acesso em: 20 ago. 2005.

AZZONI, C. R., SERVO, L. M. S. Education, cost of living and regional wage inequality in Brazil. **Paper in Regional Science,** 2001.

BALTAR, P. **Desigualdade de rendimentos do trabalho e salário mínimo na década de 90**. Carta Social e do Trabalho: Política nacional de valorização do salário mínimo. Centro de Estudos Sindicais e de economia do trabalho - CESIT/IE/UNICAMP: n. 1 – maio/ago. 2005.

BALTAR, P. Estrutura ocupacional regional nos anos 90. In.: Encontro da Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 2000: ABEP. **Anais**, 2000.

BARROS, R. P.; MENDONÇA, R. S. P. **Os determinantes da desigualdade no Brasil**. IPEA, 1995. (Texto para Discussão, 377).

BEESON, P. E.; GROSHEN, E. L. Components of city- size wage differentials, 1973-1988. **Economic Review** – Federal Reserve Bank of Cleveland; Fourth Quarter, ABI/INFORM Global p. 10. v. 27. n. 4, 1991.

BEGA, M. T. S. A Região Metropolitana de Curitiba e as mobilizações populares: análise de algumas experiências recentes. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**. Curitiba, n. 96, p. 33-48, maio/ago. 1999.

BEYERS, W. B.; NELSON, P. B. Contemporary development forces in the nonmetropolitan west: new insights from rapidly growing communities. **Journal of rural studies**. V. 16, 2000. p. 459 – 474.

BRANCO, R. C. C. **Crescimento acelerado e o mercado de trabalho**: a experiência brasileira. Instituto Brasileiro de Economia, Escola de Pós-graduação em economia, 1979. (Tese de Doutorado).

BULHÕES, M. G. P. Plano nacional de qualificação do trabalhador – Planfor acertos, limites e desafios vistos do extremo sul. **São Paulo em Perspectiva**, 18: 39-49, 2004.

CAMARGO, J. M.; NERI, M.; REIS, M. C. **Emprego e produtividade no Brasil na década de noventa**: IPEA, 1999. (Texto para Discussão, 405).

CAMAROTTI, I. **O que as empresas podem fazer pela erradicação da pobreza**. São Paulo: Instituto Ethos, 2003.

CANO, W. **Concentração e desconcentração econômica regional no Brasil: 1970-1995**.

CANO, W. **Raízes da concentração industrial em São Paulo**. Difel. São Paulo, 1977.

CARAVACA, I.; MÉNDEZ, R. Trayectorias industriales metropolitanas: nuevos procesos, nuevos contrastes. **Revista Eure**. Santiago de Chile. v.XXIX, n. 87, pp. 37-50., set. 2003.

CASTRO, A. B. Distribuição da renda; aspectos teóricos e o debate no Brasil. In.: CAMARGO, J. M; GIABIAGI, F. **Distribuição de renda no Brasil**. RJ: Paz e Terra, 1991.

CASTRO, D. **Paraná: economia, finanças públicas e investimentos nos anos 90**. Brasília: IPEA, 1999. (Texto para Discussão, 624).

CHAHAD, J. P. Z. **O mercado de trabalho no Brasil: aspectos teóricos e evidências empíricas**. São Paulo: IPEA/USP, 1986. (Relatórios de pesquisa).

CLEPS, G. D. G. A desconcentração industrial no estado de São Paulo e a expansão do comércio e do setor de serviços. **Revista On line Caminhos de Geografia/IE/UFO**. vol.4. n. 9. p. 66-89, jun. 2003.

COELHO, A. M., CORSEUIL, C. H. **Diferenças salariais no Brasil: um breve panorama**. Rio de Janeiro: IPEA, 2002. (Texto para Discussão, 898).

COMIN, A. A.; GUIMARÃES, N. A. Vicissitudes do trabalho no Brasil nos anos 90: mobilidade setorial, diversidades de gênero e acesso ao seguro desemprego. In.: LAVINAS, L., LEÓN, F. (Coords.). **Emprego feminino no Brasil: mudanças institucionais e novas inserções no mercado de trabalho**. Santiago do Chile: CEPAL, 2002. p. 11-14.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI. **Indicadores Industriais**. Ano 17. nº 06 – jun., 2006.

CORSEUIL, C. H.; CURY, S. Estimativas da relação entre a abertura comercial e a estrutura de empregos e salários. In.: CORSEUIL, C. H.; KUME, H. **A abertura comercial brasileira nos anos 1990: impactos sobre emprego e salário**. RJ: IPEA, 2003. p.228.

CORSEUIL, C. H.; SANTOS, D. D. Fatores que determinam o nível salarial no setor formal brasileiro. In.: CORSEUIL, C. H. *et al.* **Estrutura salarial: aspectos conceituais e novos resultados para o Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA, 2002.

COSTANZI, R. N. **Novas formas de exploração do capitalismo contemporâneo e a desigualdade**. Brasília: IPEA, 2005. (Texto para Discussão, 1100).

DEDECCA, C. S; BALTAR, P. E. de A. Mercado de trabalho e informalidade nos anos 90. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 27, n. especial, 1997.

DIEESE. **Desenvolvimento com distribuição de renda, o sítio “Meu salário” e a atuação do DIEESE**. São Paulo, abr. 2006.

DINIZ, C. **A dinâmica regional recente da economia brasileira e suas perspectivas**. Rio de Janeiro: IPEA, 1995. (Texto para Discussão, 375).

DINIZ, C. Desenvolvimento poligonal no Brasil: nem desconcentração nem contínua polarização. **Nova Economia**. Belo Horizonte, v. 3, n. 1, set. 1993.

FERNANDES, N. G. O modelo de capital humano na explicação das diferenças salariais – uma aplicação ao mercado de trabalho em Portugal. **SOCIUS** – Centro de Investigação em Sociologia Econômica e das Organizações/Instituto Superior de Economia e Gestão – Universidade Técnica de Lisboa. n. 3, 2000.

FERNANDES, R. Desigualdade salarial: aspectos teóricos. In.: CORSEUIL, C. H. *et al.* **Estrutura salarial: aspectos conceituais e novos resultados para o Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA, 2002. p. 3.

FERREIRA, F. Os determinantes da desigualdade de renda no Brasil: luta de classes ou heterogeneidade educacional. In.: HENRIQUES, R. (org.). **Desigualdade e pobreza no Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA, 2002.

FIRKWOSKI, O. L. C. de; MOURA, R. Regiões metropolitanas e metrópoles: reflexões acerca das espacialidades e institucionalidades no sul do Brasil. Revista **RA'EGA**. O espaço geográfico em análise, v. 5, n. 5, 2001.

FOGUEL, M. N.; AZEVEDO, J. P. **Uma decomposição da desigualdade de rendimentos do trabalho no Brasil: 1984-2005**. IPEA: R.J. dez. 2006. (Texto para Discussão n. 1247).

FONTES, R.; ARBEX, M. A. **Desemprego e mercado de trabalho**. Viçosa: UFV, 2000.

FRANZOI, N. L. **Da profissão como profissão de fé ao “mercado em constante mutação”**: trajetórias e profissionalização dos alunos do Plano Estadual de Qualificação do Rio Grande do Sul (PEQRS) Faculdade de Educação, Unicamp, Campinas, 2003. (Tese de Doutorado).

GALETE, R. A. Salários e segmentação no mercado de trabalho formal da indústria de transformação paranaense. In.: III Encontro de Economia Paranaense, 2004, Londrina. **Anais**: III ECOPAR. 1 CD-ROM.

GANDRA, R. M. **O debate sobre a desigualdade de renda no Brasil**: da controvérsia dos anos 70 ao pensamento hegemônico nos anos 90. UFRJ – Instituto de Economia, 2004. (Texto para Discussão 001).

GUIMARÃES, L. **Dinâmica regional no Brasil**. Brasília: IPEA, 1997. Versão preliminar.

HOFFMAN, R.; NEY, M. G. Desigualdade, escolaridade e rendimentos na agricultura, indústria e serviços, de 1992 a 2002. **Economia e Sociedade**. Campinas. V. 13, n. 2 (23), p. 51-79, jul./dez. 2004.

IBGE. **Pesquisa Nacional de Amostras a Domicílios**. Vários Anos. Rio de Janeiro: IBGE. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 20 jul. 2005.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA - IPEA: Nota técnica. **Sobre a recente queda da desigualdade de renda no Brasil**. Brasília, ago. 2006.

INSTITUTO PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. Caderno Estadual. Curitiba: IPARDES, 2006.

INSTITUTO PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Paraná: diagnóstico social e econômico: sumário executivo**. Curitiba: IPARDES, 2003. p. 29.

IPEADATA. **Dados macroeconômicos e regionais**. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/ipeadata>>. Acesso em: 14 abr. 2006.

JEVONS, W. S. 1835-1882. **A teoria da economia política**. William Stanley Jevons; tradução MORAIS, C. L. 3ª. Ed. São Paulo. Nova Cultural, 1988. (Os Economistas).

KASSOUF, A. L. The wage rate estimation using the Heckman procedure, 1994. **Revista de Econometria**, v. 14, n. 1, p. 89-107, abril/outubro de 1994.

KLEINKE, M. L. U.; DESCHAMPS, M. V.; MOURA, R. Movimento migratorio do Parana (1986-91 e 1991-96) : origens distintas e destinos convergentes. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**. Curitiba, n. 95, jan/abri. 1999, p. 27-50.

LAM, D., LEVISON, D. Idade, experiência e diferenciais de renda no Brasil. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 20, n.2, 1990.

LANGONI, C. G. **Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil**. Rio de Janeiro, Editora Expressão e Cultura, 1973.

LIMA, A. A. B.; LOPES, F. A. M. Diálogo social e qualificação profissional: experiências e propostas. **Coleção Qualificação Social e Profissional**, Brasília: MTE, v. 1, 2005.

LIMA, R. Mercado de trabalho: o capital humano e a teoria da segmentação. **Pesquisa Planejamento Econômico**, Abr. 1980.

MACEDO, M. M. de; VIEIRA, V. F; MEINERS, W. E. M. A. de. Fases de Desenvolvimento Regional no Brasil e no Paraná: da emergência de um novo modelo de desenvolvimento na economia paranaense. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**. Curitiba. n. 103. p. 5-22, jul/dez. 2002.

MACHADO, A. F.; OLIVEIRA, A. M. H. C. de; CARVALHO, N. F. **Tipologia de qualificação da força de trabalho**: uma proposta a partir da noção de incompatibilidade entre ocupação e escolaridade: CEDEPLAR, Universidade Federal de Minas Gerais, 2003. (Texto para Discussão, 218).

MAGALHÃES FILHO, F. B. B. Evolução histórica do Paraná. **Revista Paranaense de Desenvolvimento: Economia, Sociedade e Estado**. Curitiba: IPARDES, n. 87, p. 131-148, jan./abr. 1996.

MAIA, K.; LIRA, S. A. **A mulher no mercado de trabalho**. 2002. IPEA, 2002.

MAIA, S. F. Efeitos da globalização sobre as vantagens comparativas nas exportações do Paraná: metodologias comparadas In: Congresso, Congresso de Economia e Sociologia Rural, Passo Fundo, 2002. **Anais**. Passo Fundo-RS: Sober, 2002. 1 CD ROM.

MALAN, P.; WELLS, J. Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil. **Pesquisa e Planejamento Econômico**. Rio de Janeiro. v. 3, n. 4. dez. 1973.

MALDANER, I. S. Determinantes de qualificação e renda da força de trabalho da região sul do Brasil. In.: **Anais**. I Prêmio BRDE de Desenvolvimento – PR. 2005. Curitiba – PR.

MALDANER, I. S. Discriminação por gênero no mercado de trabalho paranaense, 2004. In.: **Anais**. XV anos Prêmio Paraná de Economia. 2005. Curitiba – PR.

MARSHALL, A. 1842-1924. **Princípios de economia**: tratado introdutório Alfred Marshall; tradução revista de ALMEIDA, R.; STRAUCH, O. 3ª. Ed. São Paulo: Nova Cultural, 1988. (Os Economistas).

MEINERS, W. E. M. A. e MACEDO, M. M. Matriz de vantagens competitivas sistêmicas da região metropolitana de Curitiba. In.: II ECOPAR, 2003. Maringá. **Anais**. Maringá. UEM-UEL-UEPG-UNIOESTE-IPARDES, 2003, p. 103-123.

MENEZES-FILHO, N. Equações de rendimentos: Questões metodológicas. In.: CORSEUIL, C. H. *et al.* **Estrutura salarial**: aspectos conceituais e novos resultados para o Brasil. Rio de Janeiro: IPEA, 2002. p. 63.

MENEZES, W. F.; CARRERA-FERNANDEZ, J.; DEDECCA, C. Diferenciações regionais de rendimentos do trabalho: uma análise das regiões metropolitanas de São Paulo e de Salvador. **Estudos Econômicos**. São Paulo. v. 35, n. 2. p. 271-296. abr. – jun. 2005.

MINCER, J. **Investment in human capital and personal income distribution**. The Journal of Political Economy, v. 46, n. 4. August. p. 281-302, 1958.

MINCER, J. **Schooling, Experience and Earnings**. New York: Columbia University Press, 1974.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO, MTE. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br>>. Acesso em: 05 mar. 2006.

MONARIN, F. V. B.; CUNHA, M. S.; MATOS, R. Determinantes de rendimento dos trabalhadores do Paraná (1992-2001). 2º Seminário Itinerante sobre a Economia Paranaense. Toledo, 2004. **Anais**. Toledo-P.R., IPARDES. 1 CD ROM.

MOTIM, B. M. L.; FIRKOWSKI, O. L. C. F.; ARAÚJO, S. M. P. Desconcentração da indústria brasileira e seus efeitos sobre os trabalhadores na indústria automobilística no Paraná. **Scripta Nova: REVISTA ELECTRÓNICA DE GEOGRAFÍA Y CIENCIAS SOCIALES**. Universidad de Barcelona. ISSN: 1138-9788. Depósito Legal: B. 21.741-98 Vol. VI, n. 119 (88), ago. 2002.

MOURA, R. Paraná: meio século de urbanização. **Revista RA'E GA**, Curitiba, n. 8, p. 33-44, Editora UFPR, 2004.

MOURA, R; DELGADO, P; DESCHAMPS, M; CARDOSO, N. A. A realidade das áreas metropolitanas e seus desafios na federação brasileira: diagnóstico socioeconômico e da estrutura de gestão. **Anais**. Seminário Internacional “Desafio da Gestão das Regiões Metropolitanas em Países Federados”, promovido pelo Ministério das Cidades, Câmara dos Deputados e Fórum das Federações. Brasília, 30 e 31 de março de 2004.

MOURA, R; WERNECK, D. Z. Rede, hierarquia e região de influência das cidades: um foco sobre a Região Sul. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**. Curitiba, n. 100, p. 27-57, jan./jun. 2001.

NOJIMA, D. Crescimento e reestruturação industrial no Paraná – 1985/2000. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**. Curitiba, IPARDES. n. 103, p. 23-43, jul./dez. 2002.

OAXACA, R. **Male-female wage differentials in urban labor markets**. *International Economic Review*, v.14, n. 3, pg. 693-709, October, 1973.

OLIVEIRA, C. A. B. Formação do mercado de trabalho no Brasil. In.: OLIVEIRA, M. A. **Economia & Trabalho**: textos básicos. Campinas, SP: UNICAMP. IE, 1998.

OLIVEIRA, M. A. de. Indústria paranaense da década de 1990: reestruturação e concentração. In.: II ECOPAR, 2003. Maringá. **Anais**. Maringá. UEM-UEL-UEPG-UNIOESTE-IPARDES, 2003, p. 499-516.

PADIS, P. C. **Formação de uma economia periférica**: o caso do Paraná. São Paulo, Hucitec, 1981. 235 p.

PESSOA, S. A. de. Existe um problema de desigualdade regional no Brasil? XXIX Encontro Nacional de Economia – Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia – ANPEC. **Anais** XXIX Encontro Nacional de Economia – Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia – ANPEC, 2001.

POSTHUMA, A. C. Transformações do emprego no Brasil na década de 90. In.: **Brasil: abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil. Políticas para conciliar os desafios de emprego e compatibilidade.** Brasília: OIT/MTE, ed. 34, 1999.

RAGGIO, N. Z. Emprego. **IPARDES.** Curitiba, p.50-62, 1994.

RAMOS, L. R. A.; REIS, J. G. A. Distribuição da renda; aspectos teóricos e o debate no Brasil. In.: CAMARGO, J. M; GIABIAGI, F. **Distribuição de renda no Brasil.** RJ: Paz e Terra, 1991.

RAMOS, L.; FERREIRA, V. **Geração de empregos e realocação espacial no mercado de trabalho brasileiro – 1992-2002.** IPEA, 2004. (Texto para Discussão, 1027).

REGUEIRA, K. W. S. A política industrial nos anos 90 e a alocação de recursos produtivos: guerra e renúncia fiscal. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, n. 104, p. 61-78, jan./jun. 2003.

REZENDE, F., TAFNER, P. **Brasil: o estado de uma nação.** Edição resumida. Rio de Janeiro: IPEA, 2005. 97 p.

RICARDO, D. 1772-1823. **Princípios de economia política e tributação.** São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Os Economistas).

ROLIM, C. F. C. O Paraná urbano e o Paraná do agrobusiness: as dificuldades para a formulação de um projeto político. **Revista de Desenvolvimento Paranaense.** n 86, 1995.

ROMÃO, M. C. Distribuição de renda, pobreza e desigualdade regionais no Brasil. In.: CAMARGO, J. M. e GIAMBIAGI, F. **Distribuição de renda no Brasil.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.

SABÓIA, J. Descentralização industrial no Brasil na década de noventa: um processo dinâmico e diferenciado regionalmente. Belo Horizonte: **Nova Economia**, v. 11, n. 2, dez. 2001.

SANTOS, F.; TEIXEIRA, P. **Decomposição e evolução da desigualdade salarial**, 1999. Disponível em: <www.ine.pt> Acesso: 16 mar. 2005.

SEREIA, V. J.; NOGUEIRA, J. M.; CÂMARA, M. R. G. As exportações paranaenses e a competitividade do complexo agroindustrial. In.: CONGRESSO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 40, 2002, Passo Fundo. **Anais**. Brasília: SOBER, 2002. 1 CD-ROM.

SILVA, J. C. F. **Diferenciação salarial na indústria brasileira**. Rio de Janeiro: Escola de Pós-Graduação em Economia. Fundação Getúlio Vargas, 1987.

SMITH, A. 1723-1790. **A riqueza das nações**: investigação sobre sua natureza e suas causas. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Os Economistas).

SOARES, S. S. D. **O perfil da discriminação no mercado de trabalho**: homens negros, mulheres brancas e mulheres negras. IPEA: Brasília, nov. 2000. (Texto para Discussão nº. 769).

STADUTO, J. A. R., TREVISOL, S. L., JONER, P. R. Sistema público de emprego do Paraná: uma análise regionalizada da intermediação da mão-de-obra. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**. n. 106, jan./jun. 2004.

STADUTO, J. A. R.; MALDANER, I. S.; JONER, P. R. Medidas espaciais de crescimento do emprego e da localização da região metropolitana e da região do agronegócio paranaense entre os anos de 1985 a 2002. In.: III Encontro de Economia Paranaense, 2004, Londrina. **Anais**: III ECOPAR. 1 CD-ROM.

TAUBMAN, P.; WACHTER, M. L. Segmented labor markets. In.: ASHENFELTER, O.; LAYARD, R. **Handbook of labor economics**. v. II. Elsevier Science Publishers BV, 1986.

TEIXEIRA, A. L. Trabalho feminino e reestruturação produtiva: formas reconfiguradas de exploração ou novos horizontes de emancipação? In.: PIMENTA, S. M.; CORRÊA, M. L. (org.) **Gestão, trabalho e cidadania**: novas articulações. Belo Horizonte: Autêntica/ CEPEAD/FACE/UFMG, 2001. 368 p.

TOPEL, R. Local labor markets. **Journal of Political Economy**. vol. 94, n. 3, 1986.

TRINTIN, J. G.; IZEPÃO, R. L. Estado, planejamento e desenvolvimento industrial no Paraná. **Economia em Revista**/Universidade Estadual de Maringá, Departamento de Economia. Vol. 12, n. 1, 2004.

VIEIRA, W. C.; BORGES, I. C. Mercado de trabalho e distribuição de renda no Brasil: uma perspectiva histórica In.: FONTES, R.; ARBEX, M. A. **Desemprego e mercado de trabalho**. Viçosa: UFV, 2000.

WACHOWICZ, R. C. **Obrageros, mensus e colonos**: historia do Oeste paranaense. Curitiba: Vicentina, 1982. 206 p.

ANEXOS

ANEXO 1 - Principais investimentos realizados no Paraná entre 1995-2000 por região

REGIÃO/EMPRESA	SEGMENTO	US\$ MILHÕES
Região Metropolitana		6.311,70
Adwest heidmann	Automobilístico/Autopeças	0,7
KMAB-Krupp	Automobilístico/Autopeças	35
American Axle	Automobilístico/Autopeças	35
Auto Chassis	Automobilístico/Autopeças	3,5
Etablissements Caillau	Automobilístico/Autopeças	5
Brandl do Brasil	Automobilístico/Autopeças	4
Delphi	Automobilístico/Autopeças	2,5
Dana	Automobilístico/Autopeças	14
Robert Bosch	Automobilístico/Autopeças	40
Sofedit	Automobilístico/Autopeças	12
Denso	Automobilístico/Autopeças	50
Metagal	Automobilístico/Autopeças	7
Lear Corporation	Automobilístico/Autopeças	4,5
Edscha	Automobilístico/Autopeças	12
Simoldes	Automobilístico/Autopeças	43,2
Vemetek	Automobilístico/Autopeças	13,5
SNR Roulements	Automobilístico/Autopeças	25
Arvin	Automobilístico/Autopeças	20
Solvay	Automobilístico/Autopeças	1
Koyo	Automobilístico/Autopeças	20
Plastauto	Automobilístico/Autopeças	17
Bollhoff Möller	Automobilístico/Autopeças	6
Hella-Arteb	Automobilístico/Autopeças	4,5
Krupp Presta	Automobilístico/Autopeças	25
Thera	Automobilístico/Autopeças	35
Manuli	Automobilístico/Autopeças	11
Brose	Automobilístico/Autopeças	46
S.A.S Automotiva	Automobilístico/Autopeças	2,8
Sommer Allibert	Automobilístico/Autopeças	50
Peguform	Automobilístico/Autopeças	29
Ecia Automobilístico	Automobilístico/Autopeças	3
Walker do Brasil	Automobilístico/Autopeças	14
Nissan/Renault	Automobilístico/Utilitários	100
Renault Motores	Automobilístico/Motores	120
Tritec Motors (Chrysler/BMW)	Automobilístico/Motores	659
Detroit Diesel Motors	Automobilístico/Motores	130
Audi/Volkswagen	Automobilístico/Carros de passeio	750
Renault	Automobilístico/Carros de passeio	1.000,00
Rütegers	Automobilístico/Mantas de isolamento acústico	7
Grammer	Automobilístico/Apoio de cabeça e braço	2
Volvo	Automobilístico/Caminhões	395
T.E.A.M. Robótica	Automobilístico/Equipamentos	2,5
Gonvarri	Automobilístico/Laminadora	30
Johnson Controls	Automobilístico/Assentos	12
Inylbra	Automobilístico/Tapetes	4
Bs Colway	Pneus remoldados	23,3
Bertraud Faure	Estrutura para assentos de carros	17

Copo Assentos	Carpets e tecidos para carro	40
Copo Thierry	Tecidos para automóveis	13
Trèves	Tapetes, forrações e isolante para carros	18
Siemens/Equitel	Telecomunicações	53
Brasilsat Harald	Telecomunicações	55
Furukawa	Telecomunicações	30
Lucent Tecnologias	Telecomunicações	4,4
Allen Telecomunicações	Antenas	2,2
Refinações de Milho do Brasil	Alimentos	6,3
Kraft Lacta/Phillip Morris	Alimentos	70
Brahma	Alimentos e Bebidas	12
Leão Júnior	Alimentos	8
Ultrafértil	Adubos e Fertilizantes	24,2
Synteko	Química	15
CSN	Siderurgia	390
Masa Decor	Papéis decorativos	12
Trane	Ar Condicionado/unidades resfriadoras	25
Dyno do Brasil	Resinas/madeira	4,9
UTE Araucária	Termoelétrica/gás	550
Cimento Itambé	Cimento	100
PLM Plásticos	Pallets de plásticos	10,8
Orbis Meting	Aquecedores de água	18,5
Inbras	Pneumáticos	5,5
Incepa	Cerâmica	5,3
Refinaria de Araucária	Petroquímica	130
Eletrolux	Eletrodomésticos	62,2
Estação Plaza	Entretenimento	150
Shopping Curitiba	Comércio	145
Shopping Crystal Plaza	Comércio	45
Inepar	Material Elétrico	30
Dyno do Brasil	Painéis de madeira	4,6
Antex	Beneficiamento de fios/ind.automotiva	39
Homeopatia Waldomiro Pereira	Farmacêutica	2
Plastilit	Tubos e componentes em PVC	2,1
Holiplast	Artefatos de metais e artigos de plástico	2
Thermokey	Metalurgia	1,2
Famáq	Máquinas em geral (comércio)	1
JNJ Móveis Moura	Móveis	0,4
Metalcamp	Metalurgia	1,5
Rigo & Loeschke	Metalurgia/móveis e agropecuária	1,5
Tormofe	Materiais plásticos	0,4
Incoplar	Materiais plásticos	20
Indústria Trevo	Pisos e revestimentos	14,5
T&L Ind. de Laminados	Madeira	11
Flooring	Madeira - Pisos, perfis e comp. de móveis	16
Petrofisa	Tubulações e tanques	7
Klumpp	Química/madeira (seladores e vernizes)	1,3
Mandirituba Têxtil	Têxtil	8
Union Trading	Janelas, portas e portões/PVC Veka	0,4
Selco Automobilístico	Selantes e adesivos	3
Bioflux Máq.	Equip.médico-hospitalares	5
Uteco Máq.	Impressoras	5,5
Wap Aspiradores	Eletrodomésticos	0,5
Mexpi	Mecânica/Compressores	1,6

Schlumberger	Cartões magnéticos	18
Neoplástica	Embalagens	18
Balflex	Mangueiras hidráulicas	1,7
Santa Catariana	Metalurgia	4
Cia. Cimento Rio Branco	Cimento	101
Botica	Perfumaria	14
Multilit	Fibrocimento	50
Metalma	Plásticos (chapas e peças)	20
S&C Eletric	S&C Eletric	1,8
Interior do Estado		2.355,40
Irati		
Siemens	Automobilístico/Autopeças	20
Iracome	Automobilístico/Autopeças	15,5
Iramec	Automobilístico/Autopeças	3,4
Paranaguá		
Sadia Concórdia	Alimentos	20
Ponta Grossa		
Continental	Automobilístico/Pneus	80
TCA	Automobilístico/Autopeças	6,5
Sadia	Alimentos	37,6
Kaiser	Bebidas	150
Beaulieu	Carpetes	30
Tetra Pak	Embalagens	27
Pac Embalagens	Embalagens	4
Itallbras	Canetas	3
Tetra Pack	Papel	100
Metalúrgica Ferrame	Metalúrgica/construção civil	23,8
Masisa	Madeira/Aglomerados	130
Outras Regiões		
CCPL	Alimentos	26
Vapza	Alimentos	7,5
Batávia	Alimentos	72
Agromalte	Alimentos	41,2
Cacique	Alimentos	28
Cia Norte Paranaense de Bebidas	Alimentos	16
Big Frango	Alimentos	13
Adram	Alimentos	15
Da Granja	Alimentos	106,8
Macsol	Alimentos	10
Avebon	Alimentos	3,3
Laticínios Iva	Alimentos	9,1
Averama	Alimentos	3,6
Frutex	Alimentos	1,4
Comaves	Alimentos	23,3
Anhambi Agroindustrial	Alimentos	17,8
Schreiber	Alimentos/queijos	8
Globoaves	Alimentos	7
Coopavel	Alimentos	20
Coopavel-II	Alimentos	0,5
Mvm Alimentação	Alimentos	0,8
Comil	Alimentos	2,7
Cotrefal	Alimentos	32,8
Cotrefal	Alimentos	5,3
Biscoitos Ninfa	Alimentos	4,3

Sadia	Alimentos	60
Sabor Segredo	Alimentos	0,4
Parati	Alimentos	8
Grupo Megueti	Alimentos/açúcar e álcool	80
Emílio Morgade	Bebidas	2,4
Souza Cruz	Fumo	8,4
Gascarbo	Química/gás para ind. de alimentos	2,9
Tecnosul	Química	0,4
Sicpa	Química/tintas	4,5
Global Village Telecom	Telecomunicações	1,2
Dixie Toga	Embalagens	40
Itap Bemis	Embalagens	65
Augros	Tampas plásticas para embalagens	8
Aerovel	Embalagens/aerosóis e saneantes	1,2
Denver Cotia	Celulose (CMC e MC)	70
Klabin	Papel e Celulose	206
Agraflores	Flores e plantas ornamentais	2
Pincéis Tigre	Pincéis, esponjas e vassouras	3,1
Solabia	Farmacêutica	5,5
Credeal	Gráfica/cadernos, blocos e impressos	1
Pado	Metalurgia/cadeados e fechaduras	30
Hussmann Fast Frio	Metalurgia	20
Elevadores Atlas	Mecânica	60
Rota Brock	Mecânica/benef. prod. Agrícolas	4,9
Tafisa	Madeira aglomerada	210
Comfloresta	Madeira/molduras e painéis	40
Tecelagem Santa Clara	Têxtil	6,6
Cotonifício São Bernado	Têxtil	27
Covolán	Têxtil	15
Acetatos	Têxtil	14,8
Malharia Iracema	Têxtil	3,9
Kanebo	Bicho-da-seda/fios	5
Confecções de Roupas Vox	Confecções	1,1
Mar e Terra	Vestuário	1,2
Placas do Paraná	Madeira/MDF	180
Wilke	Tubos de papel	2,4
Silvatrim	Produtos derivados de PVC	4
Alfa Forcan	Mangueiras de uso industrial	1,3
Megaperfil	Forros e pisos de PVC	0,6
Canuanã	Turismo	2,8
Colacril	Auto-adesivos	8
CPM Comunicações	Software	10
Relm Chatal	Eletro-eletrônico	4,2
Metavision	Eletro-eletrônico	3,2
Hosonic	Eletro-eletrônico	1,3
Green lights	Eletro-eletrônico	0,7
Honofaé Cozinhas	Móveis de cozinha	1,4
TOTAL DO ESTADO		8.667,10
INTERIOR/ESTADO (%)		27
RMC/ESTADO (%)		73

FONTE: Secretaria da Indústria, Comércio e Desenvolvimento Econômico (SEID) *apud* MACEDO, VIEIRA e MEINERS, 2002. Referente ao montante de investimentos declarados pelas empresas com vistas ao enquadramento em programas de incentivos fiscais, o que não é a totalidade dos investimentos realizados no Estado. Nem todos os investimentos realizados no Estado solicitaram incentivos fiscais.

ANEXO 2 – Construção da Região Metropolitana de Curitiba ²⁷

No município de Curitiba foi criado, em 1965, o Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano do Curitiba (IPPUC) como indutor das políticas de urbanização, transporte coletivo e racionalização do espaço urbano. Na década de 1970, a principal ação política para a reorientação da economia municipal foi a criação da Cidade Industrial de Curitiba (CIC) em que o município destinou 10% de sua área territorial, dotado com infra-estrutura adequada para a instalação de unidades industriais, com o objetivo de racionalizar os espaços da cidade, retirando de seu centro a indústria, mas dando-lhe total apoio no que diz respeito às suas necessidades vitais como rodovias (acessos), água, esgoto e energia bem como facilidades ligadas aos trabalhadores, como bancos, transporte, alimentação, áreas habitacionais, serviços, áreas de lazer e preservação das áreas verdes nos fundos dos vales. Isso deu condições para o equilíbrio e autonomia de uma área urbana totalmente independente, oferecendo todas as possibilidades para que a mão-de-obra ficasse próxima ao local de trabalho.

A atuação destas instituições foram o que alavancou a transformação econômica da região, principalmente a consolidação de vantagens locacionais que propiciassem a atração de empreendimentos modernizantes.

A indústria paranaense passou no curso dos anos 1970 e início da década de 1980, por um acentuado processo de transformação, caracterizado pelo dinamismo e diversificação do parque industrial, notadamente pelas novas plantas instaladas na RMC.

A ação do governo estadual foi decisiva para atrair os novos investimentos, demonstrando o interesse do Estado na implementação de seu projeto de industrialização, através da concessão de incentivos de toda ordem às indústrias, em particular às montadoras de automóveis, para que se instalassem no Paraná. Em razão da implantação da Renault e da Audi-Volkswagen e do seu funcionamento em rede que desencadeou uma série de investimentos de seus fornecedores diretos, o Paraná inseriu-se no contexto da indústria automobilística nacional.

²⁷ Anexo 2 baseado em Magalhães Filho (1996).

ANEXO 3 - Produto Interno Bruto (PIB) das Mesorregiões do Estado do Paraná (em R\$ de 2002) – 1970/1998.

	1970	1975	1980	1985
Centro Ocidental Paranaense	527.289.952	1.219.703.082	1.239.227.450	1.452.589.838
Centro Oriental Paranaense	809.264.753	1.914.883.287	2.685.693.218	2.948.721.850
Centro-Sul Paranaense	594.173.624	1.460.625.158	1.464.500.920	1.527.600.098
Metropolitana de Curitiba	3.893.735.022	7.281.196.803	11.342.050.089	13.577.416.059
Noroeste Paranaense	1.177.854.994	2.181.335.197	2.049.647.770	2.386.421.115
Norte Central Paranaense	2.892.500.382	5.755.531.108	6.035.812.669	7.216.818.652
Norte Pioneiro Paranaense	1.082.402.080	1.704.239.955	1.871.535.819	2.187.407.307
Oeste Paranaense	1.251.189.015	2.630.389.112	3.467.747.069	4.103.396.444
Sudeste Paranaense	472.290.854	755.036.132	977.183.125	1.045.727.315
Sudoeste Paranaense	686.711.810	1.234.840.037	1.417.204.214	1.697.432.164
Total do Paraná	13.387.412.486	26.137.779.870	32.550.602.343	38.143.530.841

FONTE: IPEADATA- 2006

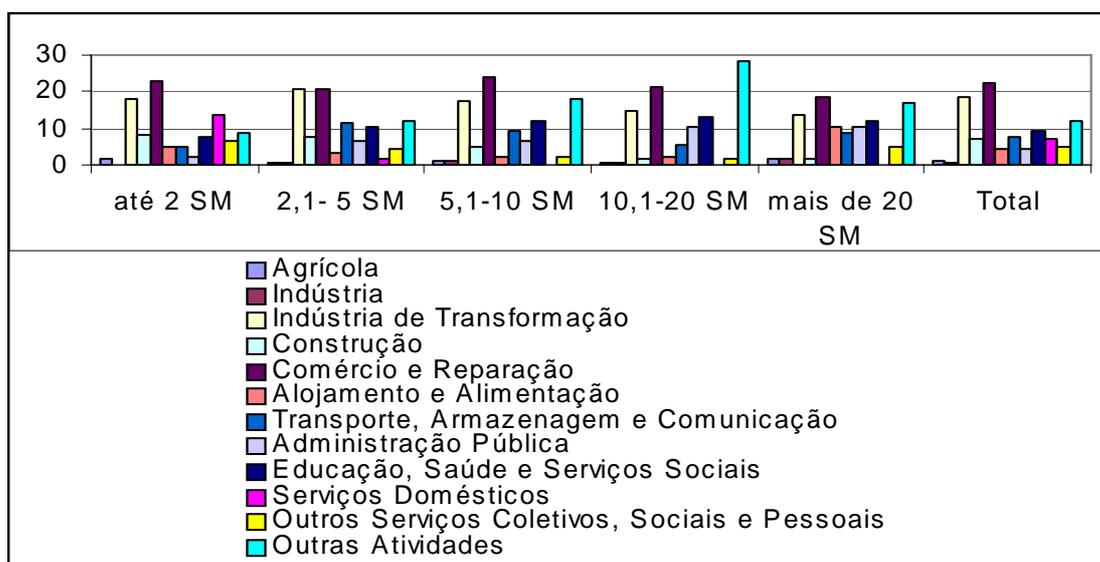
	1990	1996	1997	1998
Centro Ocidental Paranaense	1.323.611.032	1.442.470.611	1.446.420.384	1.429.113.406
Centro Oriental Paranaense	3.349.433.564	3.338.881.230	3.387.117.890	3.406.162.208
Centro-Sul Paranaense	1.414.806.114	1.764.320.076	1.642.746.948	1.663.586.729
Metropolitana de Curitiba	16.284.458.395	19.026.483.133	20.127.851.909	19.978.734.390
Noroeste Paranaense	1.725.734.099	2.189.195.667	2.413.634.102	2.432.136.867
Norte Central Paranaense	7.769.145.504	8.546.100.964	8.984.290.720	8.839.259.144
Norte Pioneiro Paranaense	1.890.968.293	1.926.057.801	1.976.901.868	2.019.634.471
Oeste Paranaense	4.186.290.112	4.812.977.695	5.072.065.334	5.175.250.750
Sudeste Paranaense	1.011.654.249	1.272.587.245	1.146.005.717	1.170.543.702
Sudoeste Paranaense	1.359.723.026	1.753.397.289	1.661.268.760	1.701.887.902
Total do Paraná	40.315.824.389	46.072.471.714	47.858.303.633	47.816.309.569

FONTE: IPEADATA- 2006

ANEXO 4- Salário mínimo e ramo de atividade²⁸

No Gráfico 21, há os salários mínimos por ramo de atividade dos trabalhadores ocupados na RMC urbana do Estado do Paraná em 2004. É possível verificar uma distribuição desordenada entre os estratos pelos ramos de atividade, indicando que em quase todos os ramos há pequenas e grandes remunerações dependendo do cargo do trabalhador e jornada, com exceção dos serviços domésticos, que se posicionam nas menores faixas salariais e os trabalhadores inseridos neste ramo, em geral mulheres, não participam das mais elevadas remunerações.

Gráfico 21 – Salário mínimo por ramo de atividade na RMC urbana no mercado de trabalho do Paraná – 2004 (%).



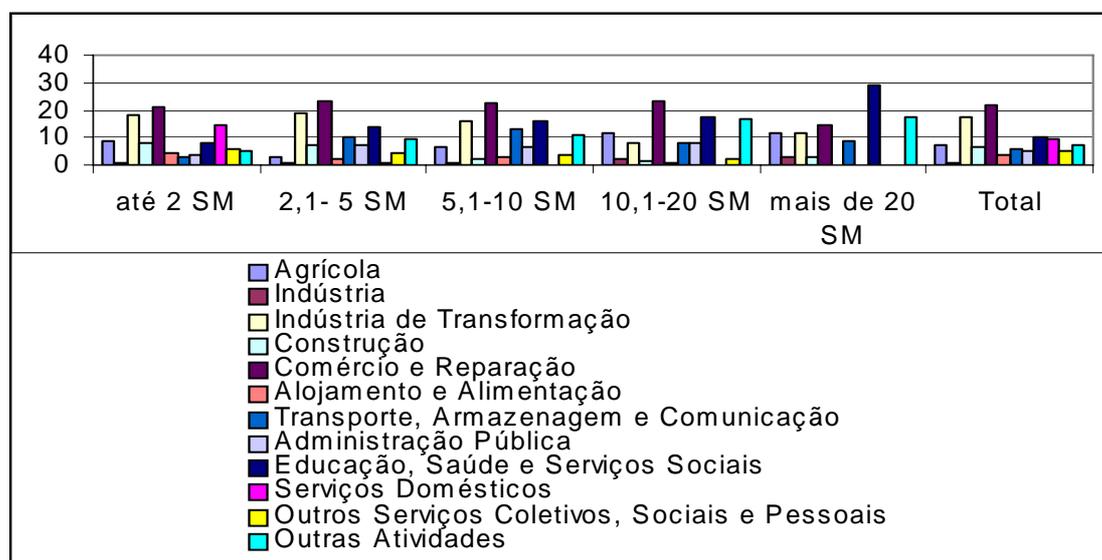
FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)

No Gráfico 22, são apresentados, os salários mínimos por ramo de atividade dos trabalhadores ocupados na RNM urbana do Estado do Paraná em 2004. É possível confirmar a tendência da RMC, há uma distribuição desordenada entre os estratos pelos

²⁸ O ramo de atividade representa a segmentação, no sentido de que depende diretamente da qualidade ou não do trabalho, para influenciar o salário.

ramos de atividade, indicando que em quase todos os ramos há pequenas e grandes remunerações dependendo do cargo do trabalhador e jornada, com exceção na RNM dos serviços domésticos e alojamento e alimentação além de outros serviços coletivos, sociais e pessoais, que se posicionam nas menores faixas salariais e os trabalhadores inseridos neste ramo, também, em geral mulheres, não participam das mais elevadas remunerações.

Gráfico 22 – Salário mínimo por ramo de atividade na RNM urbana no mercado de trabalho do Paraná - 2004 (%).



FONTE: PNAD/IBGE - 2004 (ELABORAÇÃO DA AUTORA)