

XII ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM
PLANEJAMENTO URBANO E REGIONAL

21 a 25 de maio de 2007

Belém - Pará - Brasil

METRÓPOLES E EMPREGO NOS ESTADOS UNIDOS

Hipólita Siqueira de Oliveira (UNICAMP-IE/CESIT)

Metrópoles e Emprego nos Estados Unidos

Resumo

Nas últimas décadas, a maior exposição das economias nacionais à concorrência internacional, a introdução de inovações tecnológicas e organizacionais pela reestruturação produtiva e as estratégias de produção global dos grandes conglomerados, em busca da apropriação de vantagens locacionais, aceleraram um movimento de redução da participação do setor industrial nas estruturas produtiva e do emprego, geralmente denominado de *desindustrialização*. Este movimento associado aos avanços das tecnologias informacionais e financeiras tem levado a uma redefinição do papel dos serviços no desenvolvimento econômico, especialmente nas grandes aglomerações urbanas. Deste modo, com o objetivo de melhor compreender as transformações destes processos sobre o emprego nas maiores áreas metropolitanas, este trabalho recupera a discussão sobre a desconcentração espacial e a *desindustrialização* ocorrida nos Estados Unidos bem como apresenta algumas estatísticas de emprego no período mais recente.

Introdução

No âmbito das economias nacionais, o aumento da exposição à concorrência internacional, as inovações tecnológicas e organizacionais introduzidas pela reestruturação produtiva e as estratégias de produção global dos grandes conglomerados, em busca da apropriação de vantagens locacionais, aceleraram um movimento de redução da participação do setor industrial nas estruturas produtiva e do emprego, geralmente denominado de *desindustrialização*. Este movimento associado aos avanços das tecnologias informacionais e financeiras tem levado a uma redefinição do papel dos serviços no desenvolvimento econômico, especialmente nas grandes aglomerações urbanas. Neste sentido, desde o final dos anos 1970, há certa recorrência de abordagens analíticas que enfatizam o surgimento de uma “economia pós-industrial” ou “economia dos serviços”, nas quais os serviços financeiros e os serviços prestados às empresas estariam substituindo o setor industrial como principal fonte do desenvolvimento econômico e, conseqüentemente, da geração de renda e emprego. A ênfase na importância deste tipo de serviço e sua relação com a posição estratégica de determinadas metrópoles no contexto internacional é enfatizada por autores de grande influência nos estudos de economia regional e urbana, como CASTELLS (2002) e SASSEN (1991 e 2000).

Considerando a abordagem da transição de uma economia industrial para uma economia de serviços, o caso dos Estados Unidos seria paradigmático, tendo em vista a *desindustrialização* ocorrida nas metrópoles das antigas zonas industriais deste país, Nova York, Detroit, Chicago e outras, no período do pós-guerra. Entender este processo e suas conseqüências para o mercado de trabalho é importante uma vez que o mesmo é utilizado, de maneira indiscriminada, para explicar transformações que ocorrem em áreas localizadas em diferentes contextos nacionais, como a região do ABC paulista na Região Metropolitana de São Paulo.

Porém, a identificação das causas deste fenômeno é muito complexa, envolve desde problemas teórico-metodológicos que se referem à conceituação e à classificação estatística, não só dos serviços, mas das atividades econômicas em geral, bem como a consideração de fatores determinantes que não estão restritos à lógica dos efeitos da globalização. Dentre estes, os condicionantes da dinâmica interna econômica e social do país, as trajetórias das estruturas produtivas das metrópoles etc. Sendo assim, com o objetivo de melhor compreender as transformações do emprego nas maiores áreas metropolitanas dos Estados Unidos, este trabalho recupera a discussão sobre a desconcentração espacial e a *desindustrialização* bem como

apresenta algumas estatísticas de emprego no período mais recente. Os dados principais foram extraídos do *Bureau of Labor Statistics*, órgão responsável pelas estatísticas oficiais de emprego dos Estados Unidos.

Expansão metropolitana nos Estados Unidos

A definição de espaço metropolitano tem como eixo principal a expansão de uma aglomeração urbana com forte articulação dos fluxos de transporte, populacionais, econômicos etc e conurbação entre as entidades que a compõem. Nos Estados Unidos, esta configuração territorial evoluiu a partir da forma urbana clássica claramente diferenciada do campo e das atividades agrícolas, assumindo funções tipicamente industriais. Tal evolução acompanha a ampliação da divisão social do trabalho, no sentido do adensamento das estruturas produtivas, e da integração do mercado interno, que possibilita a intensificação das trocas inter-regionais, bem como a maior complexidade das relações sociais que se desenvolvem no interior das grandes cidades. Estes movimentos desencadearam processos que são ao mesmo tempo de concentração e desconcentração.

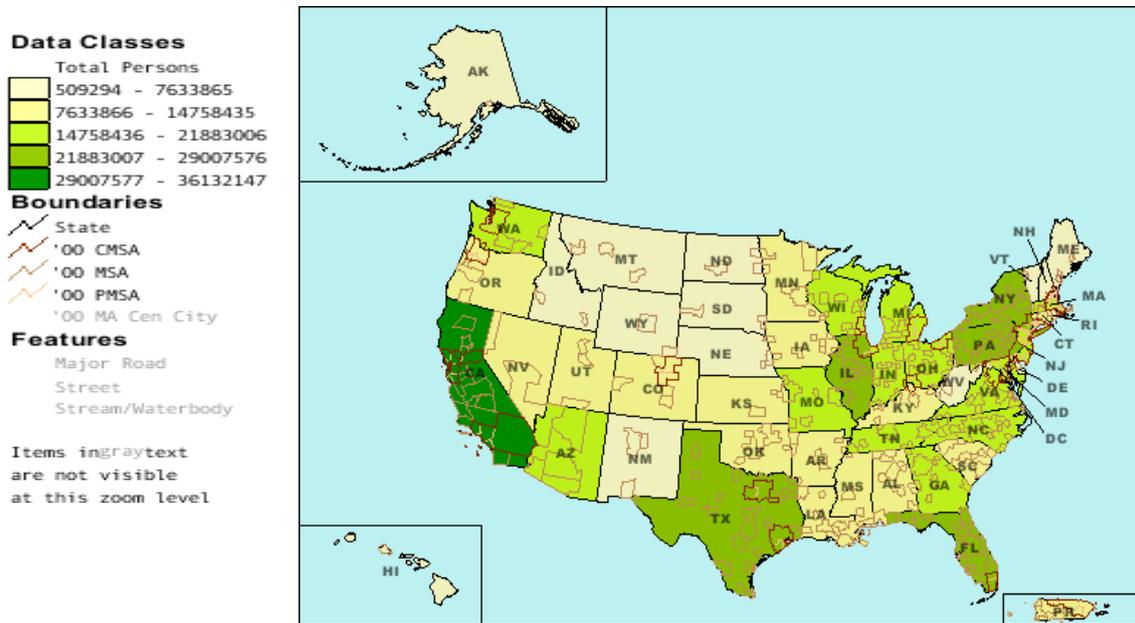
A região metropolitana adquiriu a forma “espalhada” levando a uma desconcentração que envolveu reestruturação tanto dos centros, para se ajustar à dispersão da população e das atividades econômicas, como de áreas anteriormente agrícolas e recreativas que se transformaram em subúrbios (GOTTDIENER, 1990). Nos *Roaring Twenties*, o avanço das comunicações e dos transportes que se expressou no binômio subúrbio-automóvel contribuiu em grande medida para a conformação deste modelo espacial, viabilizando e intensificando articulações entre os capitais imobiliário e bancário. Em termos sociais, também é preciso considerar a importância do efeito preconceito racial que fez com que a segmentação cidade-subúrbio resultasse também numa segmentação socioespacial como decorrência da fuga dos brancos de classe média-alta para os subúrbios e isolamento social dos negros nos guetos nas áreas centrais das grandes cidades.

As áreas metropolitanas mais antigas se consolidaram durante o período denominado fordista, no entorno das principais cidades industriais na parte setentrional deste país (*Frostbelt* ou *Rustbelt*). A dinâmica econômica desta região era liderada pelos complexos industriais da Segunda Revolução Industrial (química, metal-mecânica). Porém, o período da dissipação do *boom* econômico que sucedeu à Segunda Guerra Mundial foi de grandes transformações para a dinâmica regional norte-americana. Houve um processo de desconcentração regional das atividades econômicas seguido por drástica redução do setor industrial na base produtiva das

metrópoles mais antigas. Cidades de base econômica industrial como Baltimore, Detroit, Boston, Buffalo, Chicago e Cleveland sofreram com a redução dos empregos industriais, deterioração das finanças públicas (queda de arrecadação fiscal e aumento dos gastos sociais em função do aumento do desemprego, violência etc) e seus desdobramentos negativos para as atividades de comércio e serviços. A desconcentração industrial se iniciou no final dos anos 1960 em função das estratégias de internacionalização das empresas americanas e de expansão dos investimentos do setor industrial nas regiões do denominado *Sunbelt*, bem como de um conjunto de fatores determinantes que serão tratados mais adiante.

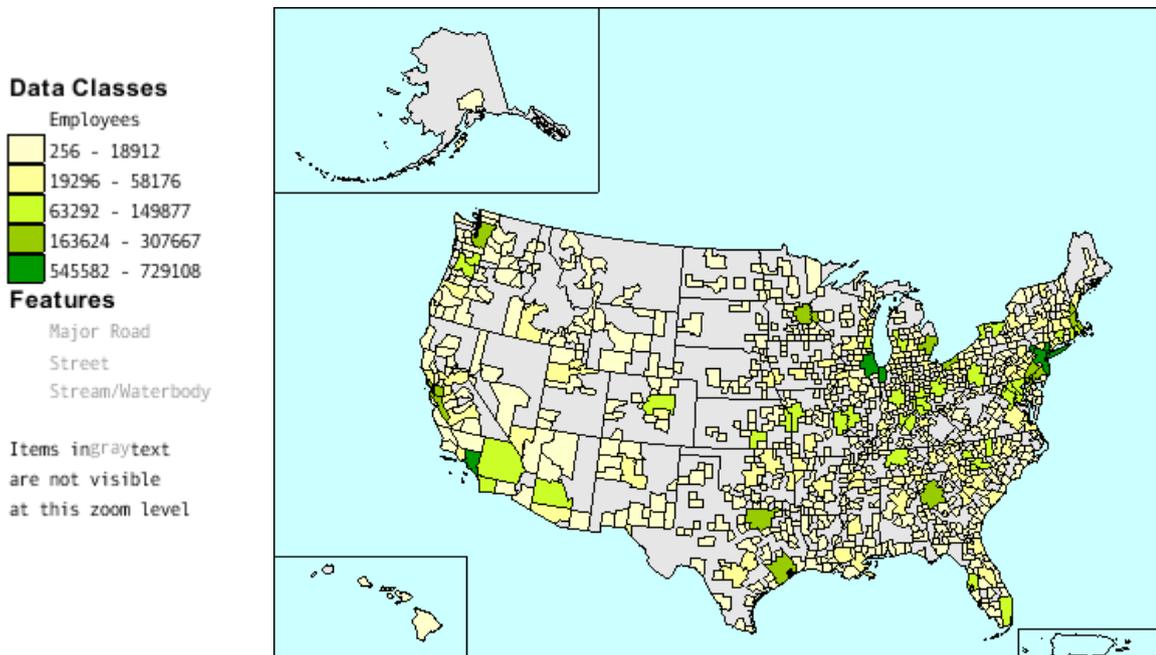
Com isso, áreas metropolitanas do *Sunbelt*, sobretudo a de Los Angeles, passaram a ser tão importantes como as de Nova York e Chicago em termos econômicos e populacionais (**Mapa 1**). De acordo com as estimativas populacionais para 2005 do *US Census Bureau*, Los Angeles é a segunda área metropolitana mais importante deste país, com 13 milhões de habitantes (4% da população nacional), atrás apenas de Nova York com 18,7 milhões de habitantes (6% da população nacional). Em seguida, está a área metropolitana de Chicago com 9 milhões de habitantes (3% da população nacional). Junto com as áreas metropolitanas de Philadelphia, Dallas, Miami, Houston, Washington, Atlanta, Detroit e Boston estas representam 25% da população nacional. Ademais, apesar de todas as tendências discutidas neste trabalho, estas metrópoles ainda são responsáveis pela maior parte do emprego total (25%) e industrial (20%) do país (**Mapa 2**).

Mapa 1 – Estados Unidos: população estimada segundo Estados e principais áreas metropolitanas, 2005



Fonte: U.S. Census Bureau.

Mapa 2 - Distribuição metropolitana do emprego industrial nos Estados Unidos, 2002



Fonte: US Census Bureau.

Determinantes da desconcentração

A desconcentração econômica e populacional no território norte-americano e a formação/expansão de áreas metropolitanas no sentido do *Frostbelt* para o *Sunbelt* foram analisadas por GOTTDIENER (1990) como decorrência da articulação contingencial dos seguintes fatores:

- 1) *Racismo*: a maior parte das áreas urbanas norte-americanas se tornou racialmente segregada já nos anos 1950 e 1960. Fatores como a maturação industrial, as políticas de regulamentação das atividades agrícolas e a consolidação da organização sindical nas cidades da parte setentrional levaram a uma onda de emigração da população negra para as cidades mais “hispanicas” na parte oeste. O outro lado deste movimento se expressou na *suburbanização* da classe média-alta branca e na formação de bairros de minorias étnicas, forma de segregação que deu vazão aos motins nos guetos nos anos 1960;
- 2) *Comprometimento maciço e de longa duração do Estado norte-americano com despesas militares* que caracterizou uma permanente economia de guerra e fez emergir complexos industriais bélicos em localidades suburbanas e regiões do Sul e do Pacífico-Oeste. Também, os gastos militares e as inovações tecnológicas concebidas a partir de investimentos públicos e privados em pesquisa e desenvolvimento foram responsáveis pelo surgimento dos novos pólos tecnológicos no *Sunbelt*;
- 3) *A relação entre especulação fundiária e capital imobiliário*: historicamente, os investimentos imobiliários são uma das principais fontes de enriquecimento nos Estados Unidos. Fortaleceram o vínculo entre os capitais imobiliário e bancário e estiveram no cerne das crises financeiras deflagradas pela formação de bolhas especulativas. Neste âmbito, estiveram os numerosos subsídios governamentais à infra-estrutura e habitação que funcionaram como recompensa política à classe média e trabalhadores via subsídio à casa própria; e a legislação de incorporação fundiária aprovada pela pressão de *lobbies* políticos bem sucedidos (pavimentação, sindicatos da construção civil, pavimentação, bancos etc); Segundo o autor, o circuito que se erigiu com o reforço de iniciativas estatais, incentivos fiscais, inovação bancária e crédito para a construção civil se constituiu num setor econômico que atingiu grande importância a ponto de rivalizar com a esfera industrial. Os impactos foram imediatos

sobre a transferência de população da cidade para os subúrbios e entre regiões mobilizando incorporação residencial em grande escala desde a segunda Guerra Mundial;

- 4) *Tecnologia* e seu papel na alteração das relações capital-trabalho, tais como flexibilização, subcontratação e seus efeitos sobre as relações socioespaciais;
- 5) *Internacionalização do capital e a prática de fazer das fontes de mão-de-obra critério para decisões de localização dos investimentos* observadas nas estratégias de produção global que buscam lugares que ofereçam a melhor combinação de trabalho qualificado e barato. Esta estratégia é concretizada pela possibilidade das empresas se beneficiarem de diferenciais de taxa de câmbio.

Esta análise feita no final dos anos 1980 se insere no debate sobre a nova ordem internacional pós-*Bretton Woods* e seus impactos sobre a reorganização socioespacial, com destaque para a ascensão do setor terciário em detrimento do setor industrial nas estruturas produtiva e do emprego. Os fatores condicionantes descritos acima foram elencados pelo autor para se contrapor às teses de cidade *pós-industrial*, *pós-fordista* como sendo as novas formas espaciais correspondentes à economia pós-industrial, economia de serviços etc. A principal discordância com estas teses diz respeito ao fato de que estas viam como “novas tendências” processos que operam historicamente nos Estados Unidos em função dos fatores determinantes descritos acima.

Neste sentido, esta abordagem pode ser utilizada como contraponto a de autores como CASTELLS (2000) e SASSEN (1991, 2003) que analisam a nova configuração do sistema econômico mundial e a determinação de “novas formas espaciais” através das metáforas da *cidade informacional* e *cidade global*. O primeiro, com ênfase no papel das novas tecnologias de informação e a segunda, no papel dos serviços financeiros e avançados.

Ainda que evidências empíricas confirmem algumas destas tendências como, por exemplo, a ampliação da *terciarização* do emprego nas metrópoles norte-americanas, o objetivo deste trabalho é mostrar como estas mesmas podiam ser observadas em períodos anteriores e, além disso, não são necessariamente resultados da ampliação da internacionalização das economias e das novas tecnologias. Por isso, na mesma linha de argumentação de GOTTDIENER (1990), as transformações no emprego metropolitano nos Estados Unidos serão analisadas como resultado de tendências e trajetórias históricas que foram

aceleradas/intensificadas pela ruptura do “compromisso social” estabelecido nos anos gloriosos no âmbito do sistema monetário-financeiro internacional de *Bretton Woods*. Antes de analisar os dados mais recentes sobre o emprego nas principais metrópoles norte-americanas, faz-se aqui uma breve descrição das mudanças na esfera metropolitana da produção e do emprego dos Estados Unidos ao longo do pós-guerra, com destaque para a *desindustrialização*.

Desindustrialização e Terciarização das metrópoles norte-americanas

De modo geral, o conceito de desindustrialização é utilizado para se referir a uma redução da contribuição da indústria na produção e/ou no emprego total de um determinado país. Segundo PALMA (2005) é um fenômeno que possui diversas “fontes”, as quais incluem, além dos determinantes tecnológicos, o nível de renda *per capita* atingido pelos países, conseqüências da implementação de políticas econômicas que prejudicam a atividade industrial e a descoberta de novas fontes de recursos naturais. Nos Estados Unidos, a desindustrialização foi analisada por BLUESTONE; HARRISON (1982) como sendo um processo resultante da redução sistemática dos investimentos na capacidade de produção industrial nacional e da diversificação dos negócios das empresas norte-americanas para atividades especulativas e em investimentos no exterior. Este processo atingiu com maior força as metrópoles do denominado *Frostbelt*, tendo em vista a concentração industrial nesta região.

Apesar de a desindustrialização ter sido mais relevante nos anos 1970, algumas tendências já haviam se delineado no final dos anos 1960 em função dos investimentos de empresas norte-americanas nos programas de recuperação da economia européia no pós-guerra e do redirecionamento regional dos investimentos da indústria armamentista que levaram à emergência de setores de alta tecnologia no sul e oeste dos Estados Unidos. No entanto, a crise do petróleo; a concentração da produção industrial nos oligopólios; a instauração do regime de taxas de câmbio flutuantes após o declínio de *Bretton Woods*; o surgimento de novas tecnologias de transporte e comunicação; e o acirramento da concorrência com produtos importados – especialmente das empresas japonesas - foram elementos decisivos para a intensificação da desindustrialização nos anos 1970. No plano interno, outros determinantes devem ser considerados: os investimentos do setor público em infra-estrutura rodoviária e ferroviária interligando a costa leste e oeste durante o período da Guerra Fria; implantação de indústrias estratégicas (química e militar) na Califórnia, considerando, em grande medida a posição estratégica deste Estado na Costa do Pacífico; exploração do petróleo no Texas.

Em conjunto, estes fatores determinaram uma reestruturação industrial onde uma das principais estratégias adotadas foi a descentralização dos investimentos na indústria básica em setores “típicos” do Fordismo, caracterizados por elevados custos salariais e com maior organização sindical, para regiões com menores custos salariais e menor poder de resistência sindical. Devido à forte concentração destes setores nas metrópoles localizadas em antigas zonas industriais (*Frostbelt*) estas foram as mais atingidas. A descentralização de atividades industriais ocorreu não só no sentido do exterior, mas também, para as metrópoles localizadas no sul e no oeste do país (*Sunbelt*). Nesta última, emergiram novos centros de produção industrial com base em investimentos tanto em setores tradicionais como em setores de alta tecnologia. Grandes metrópoles como Dallas, Houston, Los Angeles, Atlanta, Phoenix e San Diego tiveram suas estruturas produtivas modificadas por estes investimentos.

No que se refere ao mercado de trabalho, houve redução do emprego *blue-collar* (trabalhadores empregados diretamente na produção industrial) e aumento do emprego *white-collar* (trabalhadores nas funções de serviços e administração) em quase todas as áreas metropolitanas no período entre 1967-77. No *Frostbelt*, as metrópoles mais atingidas pela desindustrialização de suas bases produtivas sofreram uma expansão do emprego *white-collar* e redução do emprego *blue-collar*. Já no *Sunbelt*, houve aumento tanto do emprego *white-collar* como do emprego *blue-collar*. No entanto, em outras áreas metropolitanas do *Sunbelt* como, por exemplo, Los Angeles houve redução do emprego *blue-collar* o que, por sua vez, confirma o fato de que, devido à crise nos anos 1970, a desindustrialização também atingiu esta região (SCOTT, 1988).

Vale ressaltar que a economia de Los Angeles já possuía estrutura industrial de certo porte nos anos 1940, com destaque para refino de petróleo, indústria automobilística e de autopeças, móveis e vestuário, indústria cinematográfica e turismo. No pós-guerra esta se consolidou com a expansão da indústria aeroespacial e o complexo industrial bélico. Segundo SOJA; SCOTT (1998), a atração da população negra e a história de imigração de latino-americanos (sobretudo de *chicanos*) em razão dos sucessivos *booms* econômicos pelos quais esta metrópole passou, fez com que esta se tornasse uma das regiões mais diversificadas e segregadas racialmente dos Estados Unidos.

Dentre os serviços que mais cresceram nas três maiores metrópoles norte-americanas, destacam-se os serviços prestados às empresas. Nos anos 1970, o emprego nestas atividades

creceu nas maiores áreas metropolitanas do *Frostbelt* e do *Sunbelt* (9,1% em Nova York, 14% em Chicago e 19% em Los Angeles, entre 1972-1977). Apesar de este aumento ter ocorrido tanto nas áreas centrais como nas áreas periféricas das metrópoles, boa parte se deu pelo aumento do emprego nestas últimas. A exceção ocorreu em Chicago onde o crescimento foi maior nas áreas centrais. No caso de Nova York, a concentração do emprego em serviços prestados às empresas se manteve elevada na área central, sendo responsável por 95% do total do emprego em atividades financeiras, de seguro e imobiliárias no ano de 1982 (SCOTT, 1988).

Com base nesta breve descrição, pode-se levantar a hipótese de que as metrópoles norte-americanas passaram por, pelo menos, dois tipos de “terciarização”:

- 1) Metrôpoles nas quais indústria e serviços cresceram junto, embora com ritmos diferenciados (*Sunbelt*) com aumento do emprego *blue* e *white collar*;
- 2) Metrôpoles nas quais a indústria passa por uma estagnação ou encolhimento, com isso, aumentou emprego *white collar* em detrimento do *blue collar*. Neste caso, a terciarização aparece como residual, ou seja, como consequência da desindustrialização (*Frostbelt/Rustbelt*).

Embora seja possível observar estes tipos diferenciados do fenômeno em questão, o fato é que a identificação das causas é muito complexa, devendo ser incorporado na análise uma articulação entre fatores externos (investimento das empresas norte-americanas no exterior, acirramento da concorrência internacional etc) e fatores internos (incentivos fiscais, infraestrutura de transportes, despesas militares, trajetórias das estruturas produtivas regionais etc).

No final dos anos 1980, as transformações descritas acima foram alvo de grande debate sobre a transição de uma economia industrial para uma economia de serviços. A importância do setor industrial, apesar de ter deixado de ser importante na estrutura produtiva das principais metrópoles norte-americanas, foi defendida por COHEN; ZYSMAN (1987). Um dos principais argumentos destes autores era o de que os serviços prestados às empresas possuem encadeamentos diretos com a produção industrial. Portanto, são mais complementares do que substitutos da indústria, sendo que, a dinâmica deste tipo de serviço depende de um setor industrial forte. Desta forma, a descentralização dos investimentos industriais para o exterior e a especialização no setor de serviços foi vista como uma ameaça à competitividade dos Estados Unidos.

No escopo deste trabalho não cabe a verificação desta hipótese, porém a discordância com relação à primazia dos serviços sobre a esfera industrial é procedente, tendo em vista as práticas de terceirização e subcontratação de atividades que antes eram realizadas no interior das empresas industriais e passaram a ser fornecidas por empresas do setor de serviços. No que se refere às abordagens mais recentes que ressaltam a especialização das principais metrópoles em serviços financeiros e serviços às empresas, a principal crítica é a de que, ao ressaltar os efeitos da globalização sobre estes espaços, deixa-se de lado a análise dos determinantes internos e os diversos modos pelos quais a redução da produção e/ou do emprego industrial se apresenta.

No caso dos Estados Unidos, o papel das decisões estratégicas tomadas por este país após o declínio de *Bretton Woods* para manter sua posição de liderança internacional que desembocaram na “política do dólar forte” nos anos 1980 é essencial para entender as transformações nas estruturas produtivas metropolitanas. Assim como também, a forma como foram resolvidos os conflitos sociais internos com a vitória dos interesses militares, das grandes corporações empresariais e de *Wall Street* e seus impactos para a dinâmica econômica interna. Não se pode deixar de lado a configuração da estrutura social que permeou tal processo. Dado que as transformações não ocorrem num “vácuo histórico” e que as regiões não são meros “receptáculos” destas mudanças, deve se considerar que, nos Estados Unidos a classe de trabalhadores nos serviços já vinha assumindo importância desde as primeiras décadas do século XX. A participação das ocupações nas funções de administração e controle no interior das organizações industriais já era significativa, especialmente nas metrópoles do *Frostbelt*. De modo que, o processo de desindustrialização acelerou uma tendência que havia sido delineada com a introdução dos princípios da administração científica e suas repercussões para o aumento das ocupações de classe média na estrutura social deste país (MILLS, 1979). De modo geral, no que se refere a maior participação relativa do setor terciário nos Estados Unidos, o aumento da renda *per capita* e às mudanças no padrão de consumo que propiciaram a criação de novas indústrias, produtos e tipos de serviços, como é o caso de *Hollywood*, são elementos de grande importância.

A economia norte-americana passou a ter seu crescimento determinado não pelos serviços avançados, mas sim, pelo aumento do consumo das famílias e do investimento das empresas relacionados à valorização da riqueza financeira. Estes fatores têm efeitos diretos sobre os mercados imobiliários residenciais e, principalmente, corporativos nas grandes metrópoles.

Na seção seguinte, serão observadas algumas estatísticas recentes do emprego nacional e das maiores áreas metropolitanas com o intuito de observar como estas tendências afetam os mercados de trabalho metropolitanos em termos da estrutura setorial e das ocupações.

Características atuais do emprego metropolitano

As mudanças no plano interno e externo descritas anteriormente tiveram drásticas implicações para o mercado de trabalho nos Estados Unidos. No estudo de MATTOS (2001) foram analisadas as relações existentes entre a nova ordem monetário-financeira internacional, num contexto de retomada da hegemonia norte-americana, as estratégias das grandes empresas e a deterioração do mercado de trabalho. Os efeitos negativos deste circuito inter-relacional foram: corte de empregos, flexibilização das jornadas de trabalho, terceirização, enfraquecimento dos sindicatos etc. No total das ocupações as conseqüências foram a redução do peso do *standard employment relationship*, construído pelo “compromisso social” do pós-guerra. Entretanto, apesar do predomínio da valorização financeira em detrimento da esfera da produção, o autor mostra como os Estados Unidos, nos anos 1990, tiveram um desempenho econômico superior ao do período 1950-60 e ao dos países europeus.

Nos anos 1990, o emprego cresceu a uma taxa de 2%, estimulada principalmente pelo setor privado e pela provisão de serviços (**Tabela 1**). Taxa um pouco inferior a do período de 1970-80 (2,5%), também puxada pelos mesmos setores. De modo geral, o período mais desfavorável ao crescimento do emprego nacional e das metrópoles analisadas é o mais recente, 2000-05. No que se refere ao emprego metropolitano, infelizmente, o *site* do BLS disponibiliza apenas séries estatísticas a partir de 1990, com exceção da área metropolitana de Los Angeles. Nesta, o emprego cresceu a uma taxa bem superior a nacional nos 1970 (3,4%), mas, de modo geral, apresentou trajetória decrescente desde 1980. Nas metrópoles de Nova York e Chicago, o crescimento do emprego foi superior ao de Los Angeles no período 1990-00, e este também foi determinado pelo setor privado e pela provisão de serviços.

Tabela 1 - Taxa geométrica de crescimento do estoque de emprego civil e não agrícola, segundo setores selecionados: Estados Unidos e maiores áreas metropolitanas, 1970-2005

	Total	Setor privado	Setor público	Produção de bens	Provisão de serviços
<i>Estados Unidos</i>					
1980/70	2,5	2,6	2,5	1,1	3,1
1990/80	1,8	2,0	1,2	-0,4	2,6
2000/90	2,0	2,1	1,2	0,6	2,3
2005/00	0,3	0,1	1,0	-1,9	0,8
<i>Los Angeles-Long Beach-Santa Ana, CA</i>					
1980/70	3,4	-	-	-	-
1990/80	1,6	-	-	-	-
2000/90	0,5	0,4	1,0	-1,6	1,0
2005/00	0,1	0,0	0,2	-2,7	0,7
<i>New York-Northern New Jersey-Long Island, NY-NJ- PA</i>					
2000/90	0,9	1,1	0,0	-1,3	1,2
2005/00	-0,2	-0,4	0,9	-3,4	0,2
<i>Chicago-Naperville-Joliet, IL-IN-WI</i>					
2000/90	1,4	1,4	1,0	-0,1	1,7
2005/00	-0,2	-0,3	0,1	-1,7	0,0

Fonte: U.S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics <<http://www.bls.gov>>.

Porém, nos anos 1990, as metrópoles que apresentaram crescimento do emprego superior à média nacional não foram as apresentadas acima, mas sim, as de Atlanta (3,6%) e as duas maiores áreas metropolitanas do Texas, Dallas (3,3%) e Houston (2,5%). Confirmando uma tendência de crescimento do emprego na parte sul do país em detrimento das metrópoles tradicionais do *Frostbelt* e, inclusive, da metrópole de Los Angeles, onde o emprego cresceu apenas 0,5%.

Na composição setorial do emprego, conforme **Tabela 2**, houve queda generalizada do emprego na indústria de transformação nas maiores áreas metropolitanas dos Estados Unidos entre 1990-2005. A redução do emprego ocorreu tanto no segmento de bens de consumo duráveis como de bens de consumo não-duráveis. As maiores quedas foram observadas nas áreas metropolitanas de Los Angeles, Dallas, Boston e Chicago. Esta redução do emprego industrial confirma as tendências históricas ressaltadas anteriormente. Porém, não podem ser atribuídas explicações generalizantes a este movimento tendo em vista as diferentes estruturas produtivas que caracterizam estas metrópoles. Por outro lado, as causas determinantes não estão relacionadas apenas aos impactos da globalização, mas também a determinantes internos. A seguir, são feitas algumas considerações que podem contribuir para o entendimento da redução do emprego industrial na fase atual destas metrópoles.

A intensificação da estratégia de produção global das grandes corporações norte-americanas reforçada pelo “efeito China” e seu potencial de atração de IDE’s. O ambiente favorável a este circuito é dado pela simbiose entre a política norte-americana de sustentação de elevados déficits fiscais e comerciais e a política chinesa de manutenção de câmbio desvalorizado em relação ao dólar (Belluzzo, 2006). Na dinâmica econômica interna dos Estados Unidos isto se reflete, por sua vez, numa articulação entre valorização dos ativos financeiros e consumo de bens duráveis. A internacionalização de investimentos das empresas norte-americanas determinadas por estes mecanismos afeta não só as metrópoles do *Frostbelt*, mas também as do *Sunbelt*, uma vez que não se restringe a segmentos específicos e nem ao setor industrial, como pode ser observado pelos casos de deslocalização de segmentos de produção de *softwares* e de centros de teleatendimento para a Índia.

Os processos de fusão e aquisição entre as grandes empresas e as transformações internas à organização da produção industrial determinadas pela emergência de um novo complexo industrial, o eletroeletrônico. Ao contrário do “modelo fordista” disseminado pelo setor automobilístico, o complexo eletroeletrônico apresenta potencial bem inferior de encadeamentos de geração de renda e emprego na região em que se instala, e potencial superior de criação de novos produtos. O que, por sua vez, tem impactos diretos sobre a estrutura produtiva da área metropolitana de Los Angeles e de outras metrópoles da Califórnia, onde este complexo foi desenvolvido nos pólos de alta tecnologia, juntamente com os complexos industriais militares. Ao se disseminar para outros complexos industriais, inclusive o automobilístico, também afeta setores remanescentes da desindustrialização nas metrópoles do *Frostbelt*.

Tabela 2: Composição setorial do emprego nas maiores áreas metropolitanas, 1990-2005 (em %)

Áreas Metropolitanas	Total	Construção	Indústria	Duráveis	não-duráveis	Com., Transp e SIUP	Informação	Ativ. Financ	Ser às e
<i>Los Angeles-Long Beach-Glendale, CA</i>									
1990	100,0	3,5	19,6	12,9	6,7	19,2	4,5	6,8	
2005	100,0	3,7	11,7	6,5	5,2	19,7	5,2	6,1	
<i>Washington-Arlington-Alexandria, DC-VA-MD-WV</i>									
1990	100,0	5,9	2,8	1,7	1,2	16,7	3,8	5,7	
2005	100,0	6,1	1,9	1,1	0,8	13,7	3,5	5,0	
<i>Philadelphia-Camden-Wilmington, PA-NJ-DE-MD</i>									
1990	100,0	3,0	13,9	-	-	20,6	2,5	8,0	
2005	100,0	2,9	8,3	4,4	3,9	19,3	2,0	7,9	
<i>Houston-Sugar Land-Baytown, TX</i>									
1990	100,0	7,6	11,4	6,1	5,4	22,9	2,0	6,5	
2005	100,0	7,2	9,0	5,5	3,5	20,6	1,5	5,9	
<i>Dallas-Fort Worth-Arlington, TX</i>									
1990	100,0	0,8	17,1	12,2	4,9	23,7	3,7	8,1	
2005	100,0	0,8	10,6	7,4	3,2	21,7	3,3	8,0	
<i>New York-Northern New Jersey-Long Island, NY-NJ-PA</i>									
1990	100,0	3,7	11,0	5,0	5,9	20,4	3,8	10,7	
2005	100,0	4,0	5,7	2,6	3,2	19,0	3,5	9,3	
<i>Detroit-Livonia-Dearborn, MI</i>									
1990	100,0	2,6	16,9	13,9	2,9	21,5	2,0	6,3	
2005	100,0	3,1	12,7	10,9	1,8	19,0	1,9	4,7	
<i>Boston-Cambridge-Quincy, MA-NH</i>									
1990	100,0	3,2	15,9	12,0	3,9	18,7	3,1	7,4	
2005	100,0	4,2	9,4	6,7	2,7	17,4	3,1	7,7	
<i>Atlanta-Sandy Springs-Marietta, GA</i>									
1990	100,0	4,8	11,6	5,8	5,9	25,3	4,6	6,6	
2005	100,0	5,7	7,6	4,0	3,6	22,9	3,8	6,7	
<i>Chicago-Naperville-Joliet, IL</i>									
1990	100,0	4,3	16,4	10,1	6,3	22,1	2,7	7,8	
2005	100,0	4,6	10,4	6,1	4,3	20,3	2,2	7,8	

Fonte: U.S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics <<http://www.bls.gov>>.

Ainda conforme **Tabela 2**, como contrapartida à queda do emprego industrial cresceram em todas as maiores metrópoles norte-americanas as participações relativas dos serviços profissionais e às empresas; educação e saúde; e lazer e alojamento no total do emprego civil não-agrícola. O percentual mais alto de emprego nos serviços profissionais e às empresas foi verificado para a metrópole de Washington, o que pode ser explicado pela sua função de capital administrativa do país. No entanto, a explicação para o aumento deste segmento envolve um emaranhado de questões tais como os efeitos da maior importância destes na própria estrutura das empresas industriais e das práticas de terceirização e subcontratação e do aumento do nível de renda e mudanças no padrão de consumo. Por outro lado, é preciso atentar também para a grande diversidade de atividades que o compõem (*call centers*, agências de viagem, segurança e investigação, limpeza especializada, serviços veterinários, de advocacia, arquitetura, administração e consultoria técnica, pesquisas científicas e desenvolvimento, publicidade e propaganda etc) o que exige certa cautela na interpretação do aumento de sua participação na estrutura do emprego das metrópoles.

As características das estruturas produtivas metropolitanas constituídas ao longo do tempo também são elementos explicativos para a distribuição setorial do emprego, sendo necessário maior nível de desagregação dos dados e pesquisa em estudos regionais. Pelas informações da tabela anterior pode-se observar, por exemplo, que nas metrópoles de Los Angeles, Dallas e, especialmente Detroit e Chicago o peso da indústria, sobretudo a de bens duráveis de consumo no emprego total ainda é importante, apesar da tendência histórica de desindustrialização. Ainda, os percentuais do emprego industrial são maiores do que os de setores importantes na dinâmica econômica nacional como o da construção e de setores considerados como essenciais na atual fase de internacionalização, quais sejam, serviços de informação e atividades financeiras. Apenas Nova York e Washington apresentaram percentuais de emprego em atividades financeiras superiores ao da indústria.

No que se refere à estrutura das ocupações, infelizmente não foi possível observar uma trajetória de suas principais mudanças nestas metrópoles, uma vez que o BLS não disponibiliza séries históricas destes dados. Porém, conforme dados de 2005 apresentados na **Tabela 3**, pode-se verificar que cerca de um terço das ocupações nas principais metrópoles norte-americanas, bem como nos Estados Unidos em geral, é de trabalhadores em ocupações de escritório e apoio administrativo; e em vendas e serviços relacionados. Também neste caso, a trajetória histórica da

atividade produtiva nestes espaços contribui para a consolidação de uma determinada estrutura de ocupações. Apesar de as ocupações de escritório e apoio administrativo; e vendas e serviços relacionados representarem o maior percentual de trabalhadores em todas as metrópoles analisadas. O tipo de estrutura produtiva explica, por exemplo, os menores percentuais de Nova York e Washington nas ocupações de produção em relação aos percentuais dos Estados Unidos e das outras metrópoles, devido às suas especializações de mercado financeiro e capital do país, respectivamente; os maiores percentuais desta última de operadores financeiros e de negócios, computação e matemática; e de Los Angeles em ocupações relacionadas às artes, *design*, entretenimento, em função da localização do complexo *Hollywood*.

Como observado anteriormente, o aumento do peso do emprego *white collar* é uma tendência histórica do mercado de trabalho nos Estados Unidos. As condições para o aparecimento de uma ampla classe ocupada em atividades de serviços já estavam postas no período do entre-guerras. A separação entre concepção e execução foi atestada por um amplo sistema educacional e por associações profissionais que contribuíram para a maior estratificação da estrutura ocupacional e sua conseqüente diferenciação social.

Entretanto, a partir dos anos 1970, junto com o processo de redução do emprego industrial as mudanças na estrutura das ocupações foram intensificadas pela introdução de inovações tecnológicas e organizacionais em todos os setores econômicos. A emergência do setor eletroeletrônico como um novo complexo industrial, teve grande importância neste processo. Em grande parte, estimulado pela concorrência com os novos modelos de organização das empresas japonesas (*toyotismo*), a disseminação das inovações do complexo eletroeletrônico para outros setores aprofundou a substituição do trabalho por capital e fez com que os ganhos passassem a ser da própria estrutura fixa do capital em contraposição aos ganhos de produtividade do trabalho. Com isso, as mudanças no processo de trabalho, além do corte de empregos, recriaram o já conhecido paradoxo entre concepção e execução. O qual se manifesta, de um lado, pela maior qualificação do trabalho, especialmente na esfera da pesquisa e desenvolvimento e sua aplicação na criação de novos produtos e processos produtivos com ciclos de vida cada vez mais curtos, e de outro lado, pela desqualificação do trabalho envolvido no manuseio direto dos produtos. Neste sentido, criando e recriando ocupações sob novas lógicas de produção.

Tabela 3 – Estrutura das ocupações, EUA e metrópoles selecionadas, 2005 (em %)

Ocupações	Estados Unidos	Los Angeles-Long Beach-Santa Ana	Chicago-Naperville-Joilet	Washington-Arlington-Alexandria	New York-Northern New Jersey-Long Island	Dallas-Fort Worth-Arlington
Escritório e apoio administrativo	17,5	20,0	17,4	17,7	20,0	18,8
Vendas e serviços relacionados	10,7	10,4	10,8	9,5	10,9	12,1
Preparação de comida e serviços relacionados	8,3	7,6	7,2	7,0	6,1	8,0
Produção	7,9	8,2	8,4	2,3	4,5	7,5
Transportes e movimentação de materiais	7,4	7,2	8,5	4,5	6,2	7,7
Educação, treinamento e biblioteca	6,2	6,1	6,3	5,7	7,3	5,6
Profissionais liberais e técnicos da saúde	5,0	4,0	5,0	3,9	5,1	4,0
Construção e extração	4,9	3,9	4,0	5,0	3,5	4,3
Administração e gerência	4,6	5,2	5,0	6,2	4,9	5,2
Operadores financeiros e de negócios	4,2	4,6	5,2	7,4	4,9	4,6
Instalação, manutenção e reparo	4,1	3,2	3,4	3,5	3,5	4,3
Limpeza e conservação	3,3	2,8	3,6	3,8	3,4	2,8
Serviços de apoio à profissionais da saúde	2,6	2,0	2,1	1,5	3,4	1,8
Cuidados e serviços pessoais	2,4	2,1	2,4	2,2	3,1	2,1
Serviços de Proteção	2,3	2,3	2,5	2,8	3,1	2,1
Computação e matemática	2,3	2,3	2,6	7,0	2,7	3,3
Arquitetura e engenharia	1,8	2,0	1,6	2,4	1,1	2,4
Serviços sociais e à comunidade	1,3	1,1	1,1	0,9	1,7	0,7
Artes, design, entretenimento, esportes e mídia	1,3	3,3	1,2	2,1	2,1	1,2
Ciências humanas, físicas e sociais	0,9	0,7	0,8	2,4	1,0	0,6
Ocupações relacionadas a serviços jurídicos	0,8	0,8	0,9	2,1	1,3	0,8
Ocupações agrícolas e florestais	0,3	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: U.S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics <<http://www.bls.gov>>.

Além disso, outras tendências observadas nos estudos sobre trabalho nos Estados Unidos complementam este quadro das ocupações concluindo a respeito de uma deterioração do emprego em diversas esferas da vida. Na dimensão econômica, MATTOS (2001), por exemplo, ressalta a redução do peso do *standard employment relationship* no total das ocupações, flexibilização da jornada de trabalho com a proliferação dos empregos a tempo parcial e baixo crescimento dos salários em geral. O cotidiano estafante, as precárias condições de trabalho em ocupações de baixa remuneração em restaurantes, hipermercados etc, e a procura frustrada por empregos bem remunerados do tipo *white collar* são relatadas de modo bem interessante pelas experiências pessoais de EHRENREICH (2004 e 2006). Por último, mas não menos importante, em

SENNETT (2004) foram analisadas as conseqüências danosas para o caráter das pessoas determinadas sobretudo pela flexibilização dos tempos de trabalho e pela nova ética do trabalho (trabalho em equipe).

Considerações finais

Tendo em vista os condicionantes mais recentes da dinâmica social e econômica norte-americana pode-se perceber como os fatores elencados por GOTTDIENER (1990) ainda são atuantes. A economia permanente de guerra foi impulsionada pelos atentados terroristas do 11 de Setembro de 2001 e seus desencadeamentos posteriores no Iraque. Os fluxos migratórios que, antes contribuíram para reforço da mão-de-obra e controle dos salários, transformaram-se em problema de Estado e acicarte da segregação socioespacial, tanto nas fronteiras nacionais, o que pode ser exemplificado pela construção do muro na fronteira que separa o país do México, como nos espaços que separam racialmente/eticamente ricos e pobres.

As continuidades observadas neste trabalho nos levam à conclusão de que os determinantes das mudanças nas estruturas do emprego nas maiores metrópoles norte-americanas não estão relacionadas apenas aos efeitos da maior internacionalização das economias. Tais continuidades foram intensificadas/potenciadas pelas transformações dadas pela ruptura do “pacto social” estabelecido no âmbito do sistema monetário-financeiro de *Bretton Woods* e pela introdução de inovações tecnológicas e organizacionais. Entretanto, os determinantes internos (históricos, políticos, sociais, econômicos etc) têm papel essencial nas trajetórias da produção e, conseqüentemente, do emprego, nestes espaços. Isto pôde ser verificado pela identificação de diferentes tipos de “terciarização” das metrópoles e pela manutenção de certa importância da indústria no emprego em detrimento de alguns setores-chave da globalização. Com isso, o aumento dos serviços nestas estruturas não necessariamente ocorre em detrimento das atividades industriais.

Do mesmo modo, nas estruturas das ocupações, a continuidade foi observada pela concentração dos trabalhadores em escritório e apoio administrativo e em vendas e serviços relacionados. O que, por sua vez, não reduz a importância das “especializações regionais” na conformação destas estruturas como, por exemplo, o percentual dos operadores financeiros e de negócios em Washington em relação ao das demais metrópoles analisadas.

Referências Bibliográficas

- BELLUZZO, L. G. “As transformações na economia capitalista no pós-guerra e a origem dos desequilíbrios globais”. In: CARNEIRO, R. (org). A supremacia dos mercados. São Paulo: Editora Unesp, 2006.
- BLUESTONE, B.; HARRISON, B. The deindustrialization of America. New York, Basic Books, 1982.
- CASTELLS, M. A sociedade em rede. São Paulo: Paz e Terra, 2002.
- COHEN, S. S.; ZYSMAN, J. Manufacturing matters. New York, Basic Books, 1987.
- EHRENREICH, B. Miséria à americana. Vivendo de subemprego nos Estados Unidos. Rio de Janeiro: Record, 2004.
- EHRENREICH, B. Desemprego de colarinho-branco. Rio de Janeiro: Record, 2006.
- GOTTDIENER, M. A teoria da crise e a reestruturação socioespacial. In: VALLADARES, L.; PRETECEILLE. Reestruturação urbana. São Paulo: Nobel, 1990.
- MATTOS, F. A. M. Transformações nos mercados de trabalho dos países capitalistas desenvolvidos a partir da retomada da hegemonia americana. Campinas: IE/Unicamp (Tese de doutoramento), 2001.
- MILLS, W. A nova classe média. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979.
- PALMA, J. G. Quatro fontes de desindustrialização e um novo conceito de doença holandesa. <http://www.fiesp.com.br/download/semin_desindustrializ/1aPalmaQuatrofontesdadesindustrializ.pdf> acesso em 18/12/2006.
- SASSEN, S. “Localizando ciudades en circuitos globales”. Revista Eure, nº 88, v.29, Santiago de Chile, 2003.
- SASSEN, S. The global city: New York, London, Tokyo. Princeton: University Press, 1991.
- SCOTT, A. J. Metropolis: from the division of labor to urban form. Los Angeles, University of California, 1988.
- SOJA, E. W.; SCOTT, A. J. “Introduction to Los Angeles: city and region”. In: SCOTT, A. J.; SOJA, E. W. The city. Los Angeles and urban theory at the end of the twentieth century. Los Angeles, University of California, 1998.
- SENNETT, R. A corrosão do caráter. Conseqüências pessoais do trabalho no novo capitalismo. Rio de Janeiro: Record, 2004.