

Reestruturação produtiva e desestruturação do mundo do trabalho

Heloisa Werneck*

RESUMO

Neste artigo pretende-se analisar os impactos sobre o mundo do trabalho decorrentes do processo de reestruturação produtiva que vem sendo impulsionado pelos novos requisitos de competitividade impostos pela globalização e financeirização da economia, e tornado viável pelos avanços da IIIª Revolução Industrial. Partindo do cenário internacional para o cenário nacional, procura-se evidenciar que existem problemas comuns e generalizados: crescimento do desemprego estrutural, mudanças nos perfis das qualificações requeridas, expansão do setor informal, diversificação das formas de relação de emprego, crescimento das relações “atípicas” de trabalho. No entanto, apesar dos sérios desafios colocados para os países desenvolvidos e para o movimento sindical desses países, no Brasil o quadro é agravado porque os novos desafios somam-se a problemas estruturais e históricos resultantes de um modelo de desenvolvimento fundamentado na exclusão e na marginalização de grandes contingentes populacionais.

Palavras-chave: Reestruturação produtiva; Flexibilização das relações de trabalho; Precarização do emprego; Sindicalismo.

O CENÁRIO INTERNACIONAL

No período compreendido entre o pós IIª Grande Guerra e a década de 70, os países desenvolvidos conheceram uma fase de relativa estabilidade e de expressivo crescimento econômico que, por essa razão, ficou conhecida como “os anos dourados” ou “os trinta anos gloriosos”.

O quadro de prosperidade resultou da configuração de um modelo de desenvolvimento capaz de promover a articulação entre modernização das estruturas produtivas e transformação das normas de consumo por meio:

- a) do acoplamento da mecanização das unidades produtivas, possibilitado pelas inovações tecnológicas geradas pela II Revolução Industri-

* Socióloga, Mestre em Administração (Cepead/UFMG). Professora do Departamento de Administração do Instituto de Ciências Gerenciais da PUC Minas.

al, com a reestruturação da organização do trabalho nos moldes tayloristas/fordistas, o que propiciou o incremento crescente dos ganhos de produtividade e o desenvolvimento da produção em massa;

- b) da reordenação profunda dos mecanismos de ajustamento entre as normas de produção e as normas de consumo, na medida em que a prevalência da lógica concorrencial de mercado cedeu progressivamente lugar a um “compromisso” entre o patronato, os trabalhadores e o Estado, mediante o qual

os ajustamentos correspondentes passaram cada vez mais pela difusão ex ante dos ganhos de produtividade às categorias que alimentam o consumo de massa, entre as quais, em primeiro lugar, os assalariados. Assim se tornou possível um processo cumulativo no qual o crescimento rápido repousa sobre regras estáveis de repartição salários/lucros e consumo/investimento. (Lipietz, 1986, p. 14-15)

As bases desse “compromisso” eram:

- o reconhecimento, pelo Estado e empresariado, do poder sindical e da negociação coletiva como meio de regulação dos conflitos;
- a aceitação, pelos trabalhadores e suas organizações sindicais, da propriedade privada e da iniciativa patronal nas escolhas concernentes à estrutura produtiva e tecnológica, com deslocamento de suas lutas para a conquista de maior participação nos benefícios materiais do progresso;
- a aceitação, pelo empresariado, pelos trabalhadores e pela sociedade

em geral, da ampliação da intervenção do Estado sobre a conjuntura econômica e de sua responsabilidade na promoção de uma maior socialização dos fluxos de renda. O novo papel do Estado, responsabilizado pelo desenvolvimento do pleno emprego e pela redução das desigualdades, efetivou-se por meio das políticas keynesianas de gestão da demanda agregada e da rede de serviços sociais gerada pelo *Welfare State*.

O significado e a extensão desse “compromisso” não devem, contudo, ser superestimados. Ruzza & Duhaucourt (1995) chamam a atenção para o equívoco de interpretações que sugerem um caráter consensual das relações sociais e o “equilíbrio” da correlação de forças entre os atores sociais. Na verdade, as bases desse “compromisso” eram bem mais estreitas e instáveis, como se pode inferir da persistência dos conflitos trabalhistas expressos nas estratégias patronais de intensificação do trabalho, nas greves dos trabalhadores, nas práticas de repressão a esses movimentos etc.

Esse modelo de desenvolvimento não se difundiu de forma generalizada. Ao contrário, a grande maioria dos países, especialmente os do Terceiro Mundo, permaneceu marginalizada e excluída do processo de expansão e de fortalecimento do capitalismo durante os “anos dourados”. Este se tornou, porém, preponderante entre os países avançados, apesar de apresentar características nacionais distintas, determinadas pelas condições políticas e históricas de cada um e constituiu a alavanca de reerguimento

dos países europeus destruídos pela segunda guerra.

Nesses países, o crescimento econômico passou a ser alimentado por um “círculo virtuoso” de encadeamento entre produtividade, crescimento, investimento e consumo que Boyer (1986) representa esquematicamente como mostra a Figura 1.

Os alicerces desse modelo de desenvolvimento começaram a apresentar fissuras nos anos 60 e, na década de 70, era toda a estrutura que estava abalada. As instituições sobre as quais fora erigido entraram em crise.

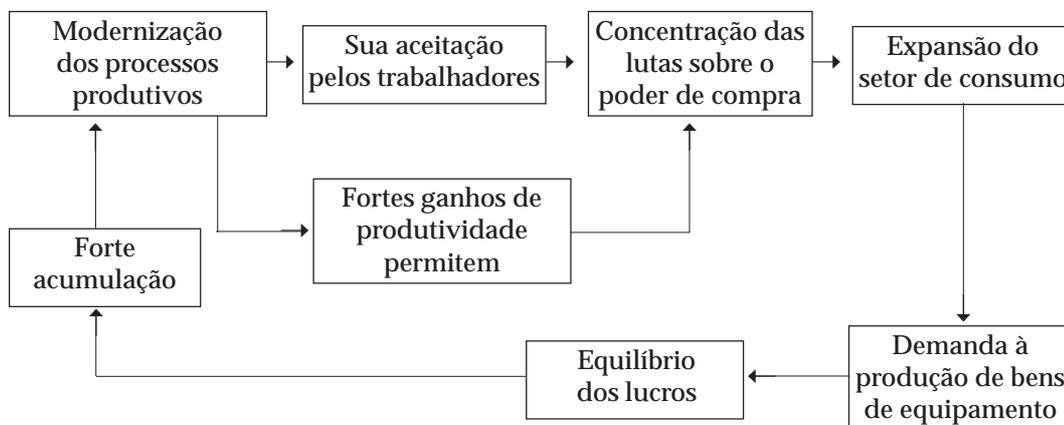
Desde sua origem, o sistema capitalista teve uma história marcada por tensões sociais e problemas econômicos de diversas ordens, apesar de conseguir manter uma relativa estabilidade por longos períodos. Nessa evolução, porém, enquanto algumas crises foram espasmódicas ou conjunturais, houve momentos em que se instauraram crises profundas e estruturais, quando

o modelo, seus objetivos, regras e promessas parecem ultrapassados, economicamente inviáveis, socialmente rejeitados (...). Períodos abertos cujo desfecho permanece desconhecido por mais de uma década, períodos de redefinição de projetos, de realinhamento das forças sociais (...) nos quais o objetivo da contestação já não é a implementação mais justa ou mais eficiente de um modelo conhecido, mas a própria definição do que seria um novo modelo de desenvolvimento, um novo grande compromisso. (Lipietz, 1991, p. 22-23)

A crise que se instaurou na década de 70 enquadra-se, por suas características, nesse segundo tipo. A insolvência do modelo de desenvolvimento vigente por mais de duas décadas foi desencadeada pelo efeito cumulativo de fatores internos concernentes ao estrangulamento do próprio modelo e de fatores externos resultantes das mudanças substantivas que se processavam no panorama das relações internacionais.

Os fatores responsáveis pela crise interna do modelo podem ser resumidos em alguns pontos básicos:

Figura 1
O “círculo virtuoso” dos “anos dourados”



Fonte: Boyer, 1986, p. 15.

a) *o esgotamento do potencial da “organização científica do trabalho” para a promoção dos ganhos de produtividade.*

A intensificação do trabalho, possibilitada pela fragmentação das tarefas e pela clivagem entre as atividades de concepção e de execução, esbarrava em limites dados pela própria capacidade humana de trabalho. Os incrementos de produtividade a partir da intensificação do rendimento do trabalho vivo tornavam-se cada vez mais reduzidos, fazendo com que passassem a depender crescentemente de investimentos em tecnologia. A desaceleração dos ganhos de produtividade e o progressivo investimento em capital fixo, com redução concomitante da mão-de-obra empregada, criavam dificuldades crescentes de rentabilização do capital investido. As dificuldades enfrentadas pelas empresas tornavam-se mais contundentes em decorrência do fortalecimento da combatividade sindical e da crescente revolta dos trabalhadores contra o despotismo da organização do trabalho taylorista/fordista.

b) *desarticulação progressiva das relações “virtuosas” entre ganhos de produtividade, aumento real de salários e aumento da demanda.*

Na gênese da crise, a desaceleração dos ganhos de produtividade não implicou a imediata extinção dos reajustes salariais responsáveis pelo crescimento do poder aquisitivo dos assalariados. A queda da produtividade, associada aos investimentos cada vez mais altos e aos salários elevados, gerava queda das taxas de lucro. Inicialmente, as empresas reagiram repassando essa perda para os preços dos produtos. Mas, com a forma

de reajuste salarial prevalecente, a alta dos preços implicava alta de salários, fazendo com que, na divisão do valor agregado, a parte dos salários se tornasse crescente em relação à parte correspondente aos lucros.

A persistência de uma situação de não recuperação da estabilidade, agravada pelo “choque do petróleo” em 1973, reverteu a tendência de investimento e a situação financeira das empresas, especialmente no setor industrial, deteriorou-se ainda mais.

A contra-ofensiva patronal para a recuperação da rentabilidade veio na forma de corte das cláusulas de indexação salarial. Foi facilitada pelo enfraquecimento do movimento sindical e do poder de barganha da classe trabalhadora, decorrente, em grande parte, de fatores resultantes da própria crise.

À medida que se afirmou a tendência de decréscimo dos aumentos reais de salário e, concomitantemente, de crescimento do desemprego, o resultado foi a queda do poder de compra da população em geral, o que implicou uma compressão do mercado e uma redução da demanda, gerando, em consequência, diminuição da atividade produtiva e risco de recessão.

Na década de 70, os mecanismos de proteção do *Welfare State* possibilitaram a sustentação de determinado nível de consumo, que impediu uma queda mais drástica da demanda interna dos principais países desenvolvidos, além de servirem como amortecedores de uma crise social de maiores proporções. Todavia, como a preservação desses mecanismos acarretava custos sociais crescentes,

tornaram-se alvo de críticas contundentes e de projetos reformuladores.

c) *o ônus crescente das transferências sociais.*

Como vimos, durante a década de 70 os mecanismos institucionais do *Welfare State* foram preservados. Contudo, a desaceleração do crescimento, o recrudescimento da recessão e o avanço do desemprego provocavam um “inchaço” dos gastos públicos, cuja fonte principal eram as transferências sociais, gerando um déficit público persistente. Os gastos públicos com as transferências sociais eram financiados por impostos e cotizações, em grande parte subvencionados, direta ou indiretamente, pelas empresas. Assim, à medida que os custos das transferências sociais cresciam, mais pesados tornavam-se os ônus transferidos para as empresas, agravando os problemas de rentabilidade e de capacidade de investimento.

Os salários e as transferências sociais passaram a ser apontados como os grandes “vilões” e principais obstáculos à superação da crise. Na maioria dos países avançados, o governo e as elites empresariais uniram-se na luta por uma revisão substantiva dos mecanismos de indexação salarial e do sistema de cobertura social.

O encadeamento desses fatores determinou a ruptura do compromisso fordista e, conseqüentemente, do círculo virtuoso de crescimento que tinha como base de sustentação esse compromisso.

Todavia, como frisamos anteriormente, o colapso do modelo fordista-keynesiano não pode ser atribuído exclusivamente a fatores endógenos ao próprio

modelo. A crise que o instaurou não foi apenas interna e contida em cada país, mas uma crise estrutural e generalizada, que alterou profundamente o cenário macroeconômico e as relações entre os países.

Nos países desenvolvidos, a estratégia de incremento das exportações foi assumida como forma de compensar a decrescente potencialidade dos mercados internos para a absorção dos ganhos de escala da produção de massa.

Os países europeus e o Japão, que haviam conquistado um nível de crescimento econômico que os tornava competitivos, aumentaram gradativamente sua participação no comércio mundial, ameaçando a posição de liderança dos EUA, que acabaram por perder essa batalha comercial, embora se mantivessem como grande potência industrial, tecnológica e financeira. O déficit estrutural da balança de pagamentos, a instabilidade financeira e a decrescente perda de confiabilidade do dólar como moeda mundial de crédito indicavam o enfraquecimento do dinamismo da economia americana, o que acabou resultando no declínio da hegemonia desse país.

Depois de ganha a batalha comercial, a concorrência européia e japonesa expandiria suas filiais e internacionalizaria seus capitais, disputando espaços de investimento direto externo com os EUA, reforçando uma segunda onda de industrialização de alguns países da periferia e acelerando a crise do padrão monetário resultante da perda de hegemonia do dólar como moeda internacional. (Mattoso, 1995, p. 53)

O acirramento da concorrência internacional tornar-se-ia cada vez mais agu-

çado e de difícil regulação, uma vez que, com a perda da hegemonia americana, os países que despontaram como motores do crescimento econômico e que capitanearam o surgimento de novos blocos econômicos regionais, no caso a Alemanha e, especialmente, o Japão

(...) não demonstraram disposição ou capacidade hegemônica para impor aos demais países capitalistas uma hierarquia e instituições econômicas internacionais que permitissem a estabilização do crescimento com um novo padrão de desenvolvimento, que tampouco estaria claramente definido nesses países. (Mattoso, 1995, p. 54)

O processo inicial de expansão das exportações, que fora favorável à preservação do dinamismo dos mercados internos nacionais, assumiu progressivamente o caráter de uma contundente disputa comercial e de investimentos, que resultou na globalização do mercado e na financeirização da economia capitalista reestruturada, criando obstáculos crescentes à efetivação das políticas tradicionais de imunização dos Estados nacionais contra os efeitos de uma concorrência aberta.

A partir de meados dos anos 80, na maioria dos países-membros da Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), afirmou-se uma tendência à redefinição das ações governamentais no campo da economia. Esse movimento, porém, não se caracterizou por uma retomada das políticas indus-

trias convencionais, nem pelo revigoração da responsabilidade do Estado na socialização dos fluxos de renda, mas por ações pragmáticas dos governos, que objetivavam prioritariamente o combate à inflação, a redução do déficit público e o fortalecimento da competitividade.

Segundo Baglioni (1994), é esse terceiro objetivo, a busca da capacidade competitiva, que se apresenta de forma mais extensa e coerentemente aplicada. As novas políticas de competitividade, embora preservem alguns elementos tradicionais da política industrial,¹ articulamos com novos e complexos mecanismos e instrumentos, por meio dos quais o fomento genérico e indiscriminado ao investimento industrial

cede lugar a políticas com foco bem definido, em que o critério da eficiência e da avaliação dos resultados (custos *versus* benefícios) tornou-se regra imperiosa. Assim, como contrapartida, medidas focalizadas de fomento à competitividade aumentaram significativamente. Estas podem ser classificadas em três grandes blocos: 1) aquelas visando especificamente à concorrência externa; 2) as de apoio às atividades de P&D e à difusão tecnológica; 3) as que se direcionam a salvaguardar o tecido industrial dos países da OECD, freqüentemente sob a forma de programas de desenvolvimento regional. (Coutinho & Ferraz, 1994, p. 41)

Apesar de existirem diferenças nacionais, a convergência das ações dos governos dos países avançados em torno da prioridade conferida aos objetivos supracitados afirmou-se em estreita inter-

¹ Coutinho & Ferraz (1994) sublinham que, entre estes, “destaca-se a preservação dos componentes principais da soberania nacional, particularmente o domínio e algum grau de autonomia em tecnologias críticas” (p. 39).

ligação com um também convergente re-direcionamento das intervenções dos agentes públicos no campo das relações trabalhistas. Embora as mudanças não se hajam processado de maneira homogênea entre os diversos países, a intervenção do agente público nas relações trabalhistas assumiu algumas tendências marcantes: busca de contenção do custo do trabalho e da reversão da espiral preços/salários mediante reestruturação das regras de indexação salarial; implementação de mudanças institucionais no sentido da flexibilização do direito do trabalho; e redefinição do sistema de transferências sociais e de cobertura social característico do Estado do bem-estar.

Nos países desenvolvidos, essa reorientação das ações dos governos na busca de superação da crise e de melhoria da eficácia econômica articulou-se com uma ampla e profunda reorientação das ações e estratégias patronais.

O padrão de competitividade instituído pela dinâmica da globalização e da financeirização da economia passou a requerer capacidade das empresas para fazerem face às flutuações macroeconômicas, à diversidade e complexidade crescentes da demanda e ao acirramento da concorrência internacional.

Ao mesmo tempo em que se configuravam os novos requisitos de competitividade, os avanços e a difusão crescentes das inovações tecnológicas de base microeletrônica criavam as condições para a superação dos limites impostos às tecnologias de base eletromecânica, possibilitando uma transformação revolucionária dos processos produtivos.

As novas tecnologias, como ressalta

Coriat (1995), permitem a combinação da automação da fabricação (integração do sistema de máquinas, de processos e de transporte de materiais) com a informatização dos comandos e controles à distância, além de ser programável, o que permite fazer face à diferenciação de produtos com custos de reprogramação baixos ou nulos e a curto prazo. São, além do mais, perfeitamente assimiláveis tanto na produção de pequenas ou grandes séries, quanto na produção de fluxo contínuo e possibilitam, ainda, estabelecer conexões entre os escritórios e as oficinas por meio da utilização de complexas formas, como a concepção-fabricação assistida por computador.

O dinamismo de um ambiente global competitivo e a potencialidade das novas tecnologias fomentaram a emergência de um novo paradigma tecnológico e produtivo, identificado, por alguns autores, como a IIIª Revolução Industrial. Esse novo paradigma tem impulsionado os complexos processos de reestruturação produtiva e de redefinição das relações trabalhistas que assumem amplitude e força crescentes e que têm gerado profundos impactos no mundo do trabalho. Os processos de reestruturação produtiva fundamentaram-se na incorporação das novas tecnologias de base microeletrônica, mas sua configuração e seu significado transcendem o âmbito das transformações dos métodos e das técnicas de produção, uma vez que incorporam mudanças e inovações significativas na organização e na divisão do trabalho intra e interempresas e nas formas de alocação e de gestão da mão-de-obra.

Os impactos da reestruturação produtiva sobre o trabalho e o emprego podem ser resumidos em quatro questões fundamentais:

a) *crescimento do desemprego estrutural.*

Atualmente, um dos problemas mais cruciais que atinge não apenas os países não desenvolvidos ou em vias de desenvolvimento, mas também os países desenvolvidos, é a persistência/elevação das taxas de desemprego, até mesmo em situações de recuperação e de expansão do crescimento econômico. As análises realizadas por vários estudos e pesquisas corroboram que “o desemprego europeu é 80% ‘estrutural’ e um crescimento mais rápido não o reabsorveria” (Vergara, 1996, p. 500).

A Tabela 1 demonstra a evolução das taxas de desemprego em alguns países desenvolvidos, entre 1975 e 1993.

Observa-se, na Tabela 1, que a taxa de desemprego aumentou no período de 1975 a 1993 em todos os países considerados, com exceção dos Estados Unidos. Pode-se identificar, ainda, que apesar de ter havido uma queda nas taxas de desemprego no período de 1989-1990 em

relação ao ano de 1985 (exceto na Itália), elas voltaram a crescer em 1992-1993.

Além do mais, o que se constata é não apenas o crescimento do número de pessoas desempregadas, mas também uma ampliação do tempo em que permanecem desempregadas (o que dificulta sua reabsorção) e que os mais duramente atingidos pelo desemprego são os trabalhadores mais jovens, os mais idosos e a mão-de-obra menos qualificada (Mattozo, 1995).

b) *mudanças na natureza do trabalho e nas qualificações requeridas dos trabalhadores.*

O significado dessas mudanças constituiu um tema polêmico. Enquanto alguns teóricos vêm na reestruturação produtiva uma ruptura total com os princípios tayloristas/fordistas e um movimento na direção da qualificação e da desalienação do trabalho, para outros estaria em curso o desenvolvimento de um “fordismo híbrido” (Boyer, 1996), um “neo-fordismo” (Palloix, 1982), um “neotaylorismo” (Lipietz, 1991) ou uma “retaylorização” (Zarifiam, 1990). A esse respeito, mais interessantes e pertinentes parecem ser as análises desenvolvidas

Tabela 1
Taxa de desemprego
(% relativa à população economicamente ativa)

| | 1975 | 1980 | 1985 | 1989 | 1990 | 1992 | 1993 |
|-------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Países industrializados | 5,4 | 5,5 | 7,2 | 6,2 | 6,1 | 7,5 | 7,8 |
| CEE | 4,3 | 6,4 | 10,9 | 9,0 | 8,4 | 9,5 | 10,6 |
| Estados Unidos | 8,3 | 7,0 | 7,1 | 5,2 | 5,4 | 7,3 | 6,7 |
| Japão | 1,9 | 2,0 | 2,6 | 2,3 | 2,1 | 2,2 | 2,5 |
| RFA* | 3,6 | 2,9 | 7,2 | 5,6 | 4,9 | 4,6 | 5,8 |
| França | 4,0 | 6,3 | 10,2 | 9,4 | 8,9 | 10,4 | 11,6 |
| Reino Unido | 4,3 | 6,4 | 11,2 | 7,2 | 6,8 | 10,0 | 10,3 |
| Itália | 5,8 | 7,5 | 9,6 | 10,9 | 10,3 | 10,5 | 10,2 |

* Somente Alemanha Ocidental

Fonte: OCDE In: O mundo hoje 95/96 – Anuário econômico e geopolítico mundial.

por Harvey (1992) e Vakaloulis (1995). Os dois autores sublinham que estão ocorrendo mudanças reais e significativas nas formas de produção capitalista, mas que essas mudanças incorporam combinações articuladas de regimes que poderiam ser chamados de pós-fordistas com regimes fordistas, pré-fordistas, “artesaniais” e tradicionais.

Nas palavras de Vakaloulis,

é verdade que o fordismo parece, pelo menos nas formações sociais dominantes, se desacelerar, entravado no seu impulso pela conjunção de uma crise de eficácia e de um enfraquecimento da legitimidade. Na verdade, as estratégias modernizadoras de flexibilidade/racionalização remodelam a totalidade das práticas de socialização fordista e, em particular, as modalidades de emprego fordista. (...) As análises pontuais das estratégias de modernização não devem, porém, fazer abstração ou se dissociarem das persistências que estruturam a face do capitalismo contemporâneo. (...) Em lugar de naufragar nas utopias industriais antifordistas que opõem formalmente flexibilidade e rigidez, produção de massa e economia de diversidade, passado fordista e futuro pós-fordista, seria melhor reconhecer a articulação contraditória entre diferentes formas produtivas ligadas aos diferentes segmentos de uma acumulação sobretudo transnacional. Eu havia proposto o termo acumulação flexível para designar a imbricação hierarquizada de regimes pré-fordistas e pós-fordistas de relação de trabalho. (Vakaloulis, 1995, p. 117)

Assim, por um lado, as inovações tecnológicas e organizacionais demandam uma nova qualificação dos trabalhadores, que transcende o domínio das habilidades específicas de execução de uma tarefa. Mais do que uma qualificação no sentido tradicional, a ênfase recai sobre requisitos como polivalência, capacida-

de para trabalhar em equipe, iniciativa, flexibilidade para aceitar mudanças, responsabilidade, confiabilidade, comprometimento, disposição para reciclagem permanente etc. (Dupràz *et al.*, 1979; Pastré, 1984; Schmitz, 1985; Coriat, 1995; Ruzza e Duhaucourt, 1995; Lojkin, 1995; Vicente, 1995, entre outros).

Mas, por outro lado, o ritmo na incorporação dos novos princípios de organização e gestão do trabalho e as configurações que podem assumir estão relacionados a condicionantes históricos e estruturais dos diferentes países e às especificidades dos ramos e setores econômicos. Portanto, seria equivocado considerar a reestruturação produtiva como uma trajetória linear, homogênea e universal. Na verdade, “há trajetórias nacionais fortemente contrastantes e (...) no seio de cada uma dessas trajetórias nacionais, as bases microeconômicas e os padrões de trabalho são eles próprios variados” (Coriat, 1995, p. 52).

Nesse sentido, a identificação de uma tendência à elevação dos requisitos de qualificação da mão-de-obra não significa a constituição de um padrão único de qualificação. Ao contrário, comporta uma variabilidade segundo as situações concretas de exercício do trabalho e também a persistência de uma gama de trabalhos e funções menos qualificados que não demandam os mesmos níveis de polivalência, iniciativa etc. apontados anteriormente.

c) *diferenciação e diversificação das relações de emprego.*

O processo de reestruturação produtiva tem impulsionado um forte movimento em direção ao enxugamento e à

desverticalização das estruturas organizacionais a partir da focalização em suas atividades/operações “vocacionais”. A “focalização” pode ser descrita como a estratégia empresarial de canalizar

esforços nas atividades/operações (*core business*) que realmente possam se traduzir em vantagens competitivas para si (empresa), especializando-se em unidades de negócios, com um número cada vez mais limitado de atividades, reduzindo o número de processos, enxugando suas estruturas administrativas e delegando a uma rede de outras empresas (...) as funções que pudessem ser consideradas como complementares ou acessórias. (Amato Neto, 1995, p. 36)

Assim, a “empresa-mãe” liga-se, por meio de uma rede de relações contratuais, a várias pequenas e médias empresas que assumem a produção de certos itens ou a prestação de determinados serviços (vigilância, restaurante, transporte, conservação e limpeza etc.).

Além dessas formas de “exteriorização” de determinadas atividades, é marcante também a tendência à expansão e à diversificação das chamadas relações “atípicas” de trabalho fundamentadas em fórmulas contratuais e jurídicas muito distintas do contrato de trabalho tradicional (vínculo empregatício regular por tempo indeterminado): contrato por prazo determinado, contrato de trabalho temporário, trabalho de autônomos, subcontratação de mão-de-obra etc.

A proliferação e a diversificação dessas novas relações de trabalho têm implicado a precarização e a insegurança do emprego, que atingem especialmente os trabalhadores menos qualificados, submetidos à alternância entre situações

de emprego e de desemprego, admitidos e demitidos ao sabor da conjuntura.

d) *crescimento do trabalho no setor informal*.

Nos países centrais, assim como nos periféricos, registra-se um rápido crescimento das economias “informais” ou “subterrâneas”, que estabelecem uma relação intrincada e complementar com a economia formal. Lautier (1994) ressalta que algumas causas do crescimento do setor informal podem ser identificadas tanto nas sociedades européias quanto na América Latina: descrença na capacidade do crescimento econômico para diminuir a exclusão social; aumento da pauperização; desenvolvimento de múltiplas formas de semi-emprego; trabalho precário e subemprego; maior elasticidade do setor informal no que concerne à aplicação da legislação; desconcentração produtiva; e expansão das unidades produtivas de pequeno porte.

Contudo, segundo o mesmo autor, a economia informal nos países em desenvolvimento é um fenômeno muito mais massivo e que coloca a mão-de-obra inteiramente fora do sistema de proteção social, enquanto na Europa não existe forçosamente essa perda absoluta de direitos sociais.

Em síntese, as transformações impulsionadas pelo novo paradigma tecnológico e produtivo configuram um cenário em que estão presentes tanto a demanda das empresas por uma mão-de-obra mais qualificada, segundo critérios distintos da concepção tradicional de qualificação, quanto o aumento do desemprego, das atividades no setor informal e das relações “atípicas” de traba-

lho, que geram situações intermediárias entre emprego e desemprego.

O curso desse processo em direção à flexibilização das relações de trabalho aponta para uma ruptura com duas normas básicas que representaram das mais importantes conquistas históricas do movimento sindical: a estabilidade do contrato de trabalho e a jornada de trabalho preestabelecida (Dedecca & Montagner, 1993).

A partir do delineamento das transformações mais marcantes no cenário internacional, cabem algumas considerações acerca dos seus impactos no contexto nacional.

O CENÁRIO NACIONAL

O padrão tecnológico e produtivo da IIª Revolução Industrial começou a ser assimilado no Brasil, ainda de forma muito restrita, apenas no período de 30 a 45, quando, sob o impacto da Grande Depressão de 29 e da Revolução de 30, alteraram-se os alinhamentos políticos até então dominantes e as políticas governamentais passaram a priorizar as metas de desenvolvimento industrial e de diversificação da economia.

Do pós II Guerra até meados dos anos 70, o país passou por um elevado crescimento econômico (apesar da crise do início dos anos 60), consolidou um amplo e diversificado parque industrial (em função da expansão dos setores de bens de consumo duráveis, de bens intermediários e de bens de capital) e incorporou, efetivamente, a tecnologia, a estrutura produtiva e a organização taylorista/for-

dista do paradigma industrial norte-americano.

A intensidade do crescimento econômico e das transformações estruturais, nesse período, é ressaltada por Mattoso (1995), com base nos seguintes indicadores:

- a) entre 45 e 80, o crescimento econômico processou-se a uma taxa média anual de cerca de 7%, fazendo com que o PIB duplicasse a cada dez anos e se apresentasse decuplicado ao final do período. Esse desempenho foi superior ao de várias economias latino-americanas e também ao dos países desenvolvidos e levou o país a ocupar a 8ª posição no *ranking* das economias industrializadas;
- b) a participação do setor industrial na estrutura de renda interna passou de 20%, em 1949, para 26%, em 1980, enquanto a participação da agricultura caiu de 25% para 13%. No mesmo período, a população ocupada no setor primário passou de 60% para menos de 30% da PEA e o número de pessoas empregadas no setor secundário quintuplicou. Ao final do período, o contingente de trabalhadores no setor secundário e no setor terciário correspondia, respectivamente, a 24,5% e a 45,7% da PEA;
- c) a estrutura da produção industrial também se alterou profundamente. Entre 1945 e 1980, a taxa média anual de crescimento da indústria de bens de consumo duráveis foi de 15,3%, a dos setores de bens intermediários foi de 10,5% e a dos se-

tores de bens de capital foi de 12,8%. Com isso, enquanto o setor produtor de bens de consumo não duráveis reduziu sua participação no valor da produção nacional de 73%, em 1949, para 34%, em 1980, houve uma expressiva ampliação da participação dos setores de bens de consumo duráveis (de 2,5%, em 1949, para 14% em 1980) e dos setores de bens de capital (de 4,3%, em 1949, para 15% em 1980).

Todavia, esse rápido e acelerado desenvolvimento, indicativo do êxito da política de substituição de importações, processou-se fundamentado em profundos desequilíbrios regionais, ausência de uma política fundiária, intensa concentração de renda e “no marco de um padrão de concorrência basicamente dirigido a um mercado interno em expansão e protegido pela política de controle das importações” (Leite, 1994, p. 564).

O controle e a tutela do Estado sobre as relações trabalhistas, institucionalizados pela CLT e revigorados pela repressão do regime militar pós-64, criaram as condições favoráveis para a viabilização de uma política desenvolvimentista excludente que resultou no aprofundamento das desigualdades sociais e ocupacionais e na pauperização de expressivos segmentos populacionais.

Assim, durante as três décadas que se seguiram à Segunda Guerra, o Brasil passou por uma transformação industrial extraordinária e apresentou um desempenho econômico impressionante, mesmo quando comparado aos níveis da economia mundial, também em intenso crescimento. Não se completou, porém,

a constituição do modelo de desenvolvimento que se tornara hegemônico nos países avançados, fundamentado na articulação entre o padrão tecnológico e produtivo da IIª Revolução Industrial e um conjunto de normas e regras salariais e de consumo.

A partir de meados dos anos 70, o crescimento do PIB e o investimento privado tornaram-se declinantes e se agravaram a inflação e os problemas da balança de pagamentos, levando a uma reversão do ciclo expansivo anterior. Eram sinais indicativos do esgotamento das políticas desenvolvimentistas marcadas pelo descompasso entre o crescimento econômico e industrial e um padrão de acumulação altamente concentrador de renda.

O cenário político também começava a se alterar significativamente com o processo de distensão do regime militar e com o ressurgimento e o revigoramento do movimento sindical, liderado pelo “novo sindicalismo”. A forte “maré grevista” de 1978-1979, que se difundiu por várias regiões do país, mobilizou não apenas o operariado fabril, mas também diversas categorias, incluindo, fato até então inédito, profissionais assalariados considerados como “classe média”, particularmente médicos e professores do serviço público (Almeida, 1984).

A confluência entre desestabilização da economia nacional, abertura política e fortalecimento do movimento sindical parecia apontar

para a possibilidade de o país ingressar em um novo período histórico e, embora tardiamente, conformar plenamente o padrão de desenvolvimento norte-ameri-

cano, articulando ao padrão industrial e tecnológico, novas relações salariais e de consumo. (...) No entanto, neste mesmo período iniciava-se nos países capitalistas avançados uma nova fase de 'destruição criadora' e de emergência de uma Terceira Revolução Industrial que iria ampliar-se na década de 80. (O padrão de desenvolvimento norte-americano havia se tornado) "velho" e questionado pelo capital nos centros dinâmicos do capitalismo. (Mattoso, 1995, p. 125-126)

Na década de 80, os problemas criados pela crise econômica interna foram, assim, agravados pelos problemas gerados pela profunda reestruturação do capitalismo internacional.

Se a globalização e financeirização da economia e a emergência da IIIª Revolução Industrial colocaram novos desafios para os países desenvolvidos – desemprego estrutural, diversificação e precarização das relações de trabalho, novos requisitos de qualificação e de empregabilidade, expansão do setor informal – no caso brasileiro somaram-se a outros da herança histórica de um padrão de desenvolvimento de caráter autoritário, concentrador e excludente.

Com a crise desse padrão, faltou uma ação governamental capaz de definir um projeto estratégico consistente (alternativo ao modelo de substituição de importações), orientado para fazer frente às profundas transformações produtivas, tecnológicas, financeiras e comerciais que se processavam na ordem mundial.

As ações implementadas foram predominantemente defensivas, conservadoras e sob uma visão conjuntural de curto prazo, o que resultou no aprofundamento da crise e da instabilidade macroeconômicas e, também, no agrava-

mento da situação financeira do Estado e no seu debilitamento político e institucional.

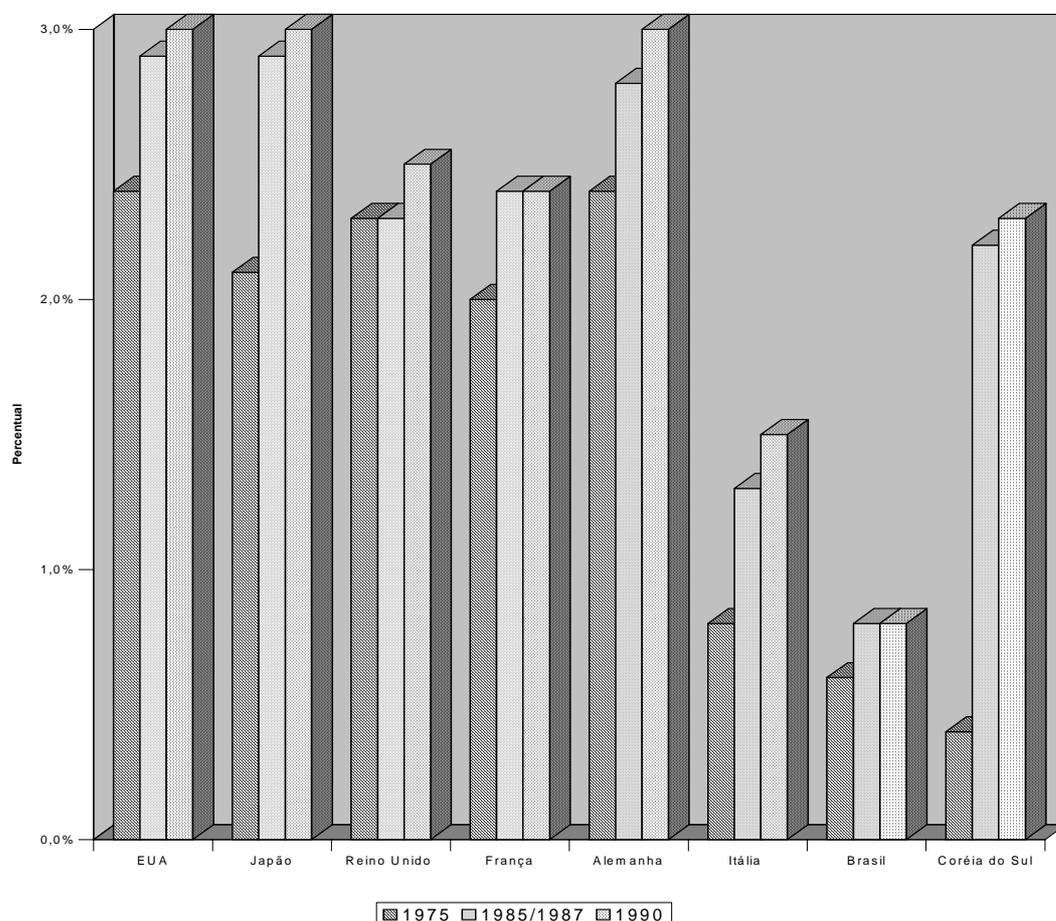
Mesmo com esse quadro adverso, o país beneficiou-se, nos anos 80, "da expansão do comércio internacional e da realocização de atividades das multinacionais e aumentou suas exportações de produtos industriais" (Coutinho & Ferraz, 1994, p. 45). Esse aumento das exportações e a resistência de vários segmentos sociais aos projetos ultraliberais evitaram um processo de desindustrialização e asseguraram, em certa medida, a base social de organização dos trabalhadores.

Devido à intensificação das exportações, as indústrias nacionais começaram a confrontar-se mais direta e sistematicamente com os novos padrões de competitividade internacional.

Na acirrada concorrência entre países e empresas, a capacidade de rapidamente gerar, introduzir e difundir inovações tornou-se instrumento central da estratégia competitiva. Não apenas nos países desenvolvidos, mas também nos denominados Tigres Asiáticos (a Coreia do Sul constitui um caso exemplar), que aumentaram substantivamente sua competitividade durante a década de 80, registrou-se aumento significativo dos gastos em P&D.

Em contraste com essa tendência, não houve no Brasil maior intervenção do Estado no fomento às inovações, nem um engajamento do setor empresarial nos esforços de P&D. A distância entre o Brasil e os países desenvolvidos e a Coreia do Sul no que concerne aos gastos em P&D, durante a década de 80, é evidenciada no Gráfico 1.

Gráfico 1
Gastos totais em P&D/PNB – países selecionados



Fonte: Nelson (1993) - OECD (1993). In: Coutinho e Ferraz, 1994, p. 135.

O não engajamento do setor empresarial brasileiro nos esforços de P&D também se torna evidente pela análise comparativa. Enquanto na Coreia do Sul a participação do setor privado nos gastos totais de P&D avançou de 34%, em 1971, para 81%, em 1988, foi superior a 40% nos países avançados, chegou a alcançar mais de 70% no Japão, no Brasil manteve-se em torno de 20% (Coutinho & Ferraz, 1994, p. 135).

Assim, as empresas nacionais, duran-

te os anos 80, não apresentaram avanços significativos na geração e absorção de inovações tecnológicas, nem mudanças substantivas nos padrões de organização e de gestão da força de trabalho. Da mesma forma que as políticas governamentais, também as ações empresariais foram marcadas por uma postura defensiva e conservadora. As empresas responderam à intensificação da depressão, no período de 80-83, ajustando-se,

fundamentalmente, no plano financeiro-patrimonial, reduzindo significativamente seus níveis de endividamento. Contrabalançaram a redução da produção e da demanda com crescentes ganhos não operacionais. (Coutinho & Ferraz, 1994, p. 33)

Mantiveram, também, o mesmo padrão anacrônico de relações gerenciais/trabalhistas decorrente da mentalidade conservadora que considera recursos humanos apenas como custo, dando pouca atenção ao treinamento e desenvolvimento de seus trabalhadores e recorrendo, sistematicamente, ao corte de pessoal. Esse corte de pessoal era feito, como de costume, de maneira casuística, sem nenhuma fundamentação na análise dos processos produtivos, o que significou intensificação do trabalho para aqueles que permaneceram empregados (Fleury, 1987).

As tentativas de “modernização” das relações de trabalho limitaram-se a algumas experiências de projetos de enriquecimento de cargos e de grupos semi-autônomos e à implementação dos círculos de controle de qualidade, que foram os que tiveram maior difusão.

Pesquisas realizadas em empresas que haviam introduzido o enriquecimento de cargos ou o trabalho em equipes revelaram, contudo, que essas mudanças foram utilizadas numa concepção fundamentada nos princípios tayloristas, bem diferente da proposta de tornar o trabalho menos fragmentado e mais desafiador e de ampliação da autonomia na execução do trabalho (Orlean, 1983; Marx & Zilbovicius, 1983).

Em relação aos CCQs, vários estudos e pesquisas apontaram as transforma-

ções que essa técnica gerencial japonesa sofreu na sua adaptação às empresas brasileiras, em virtude, fundamentalmente, do caráter autoritário das relações de trabalho no país e, conseqüentemente, da forte resistência do empresariado nacional em ampliar efetivamente a participação dos trabalhadores.

Nesse sentido, sua difusão foi problemática e se processou assumindo características como: caráter manipulativo e de cooptação – nos setores onde os trabalhadores eram mais organizados e combativos, os círculos foram utilizados como contraponto às demandas por comissões de fábrica; manutenção das formas de gestão e de controle autoritários; reduzida abrangência dos temas tratados pelos grupos, que ficaram limitados à busca de solução de problemas que pudessem gerar redução de custos; participação compulsória ou “induzida” pela diferenciação no tratamento conferido aos circulistas e aos não circulistas; forte carga ideológica do discurso sobre “espírito de companheirismo” e “conjugação de esforços”; muitas vezes, limitação da participação a trabalhadores mais qualificados, técnicos e supervisores; resistência dos sindicalistas, que procuraram ridicularizar os programas frente aos trabalhadores utilizando a sigla com significados pejorativos como “Come Calado e Quieto” ou “Como o Chefe Quer” (Hirata, 1983; Salerno, 1987; Fleury, 1987; Leite, 1992).

Apenas no final da década de 80, as empresas brasileiras começaram a tomar maior consciência da necessidade de investirem mais sistematicamente em tecnologia e organização da produção.

A partir de então, verificou-se uma significativa expansão da automação industrial, como resultado de maior investimento das indústrias na modernização dos equipamentos, com a incorporação das MFCN (máquinas ferramentas de controle numérico), dos robôs (taxa declinante a partir de 1987) e dos sistemas Cad/Cam. Os índices, porém, ainda eram muito inferiores e defasados em comparação com os índices apresentados pelos países desenvolvidos e, também, pelos Tigres Asiáticos (Leite, 1994).

Em relação às formas de organização do processo de trabalho, afirmou-se uma tendência de ampliação da incorporação dos métodos e das técnicas japoneses, iniciada com os CCQs, porém mais direcionada à reestruturação da organização da produção: *just in time*, *kanban*, *kaizen*, controle estatístico de processo, sistema-célula etc.

O real significado dessa busca de modernização revelou-se, contudo, muito aquém do que se poderia supor se fossem considerados apenas os dados quantitativos das estatísticas concernentes à difusão das novas metodologias no meio empresarial. Leite (1992) procurou realizar um diagnóstico desse quadro a partir de um balanço dos resultados de estudos e pesquisas empreendidos com o objetivo de analisar e avaliar as reais características e implicações da introdução das técnicas e métodos japoneses nas empresas brasileiras. Concluiu que, apesar de algumas divergências entre os pesquisadores, havia um consenso entre eles no que diz respeito ao caráter ainda conservador, autoritário e pouco participativo das mudanças operadas, seguindo a

mesma tônica que havia marcado a introdução dos CCQs.

A entrada nos anos 90 marcou um novo estágio no processo de transformação em curso.

Sob a inspiração das instituições multilaterais (FMI e Banco Mundial), os países latino-americanos vêm implementando programas de estabilização que procuraram se beneficiar das condições do mercado financeiro internacional para “lastrear” suas moedas. Simultaneamente, vêm sendo realizadas “reformas estruturais”, que redefinem a participação do Estado na economia e aumentam os graus de abertura comercial e financeira. (...) De modo geral, a orientação dominante privilegia o fomento da concorrência, através da abertura comercial, da desregulação e da privatização. (Coutinho & Ferraz, 1994, p. 45-46)

No Brasil, Collor assumiu o governo prometendo liquidar a inflação “com um tiro único e certo”, modernizar o parque industrial e promover o resgate da dívida social.

Sua política de estabilização, fundamentada na retenção dos ativos financeiros, apesar das medidas de política monetária e fiscal adotadas, fracassou e rapidamente retornaram a inflação e a alta das taxas de juros. A estratégia “ida ao primeiro mundo”, por meio de uma abertura comercial abrupta e não planejada, expôs a baixa competitividade da indústria brasileira à concorrência internacional (Cano, 1994, p. 597).

Assim, durante quase uma década e meia (1980-1992), o país enfrentou uma crise macroeconômica e de paralisação do desenvolvimento. Apesar de uma ligeira recuperação a partir de 1984, mas que não chegou a mudar o cenário de es-

tagnação, o quadro de depressão voltou a se intensificar entre 1989-92.

O retrato dessa crise é expresso nos dados do FMI que revelam uma queda substancial da taxa agregada de investimento (formação bruta de capital fixo) nos anos 80 e início dos anos 90 (Coutinho & Ferraz, 1994, p. 31).

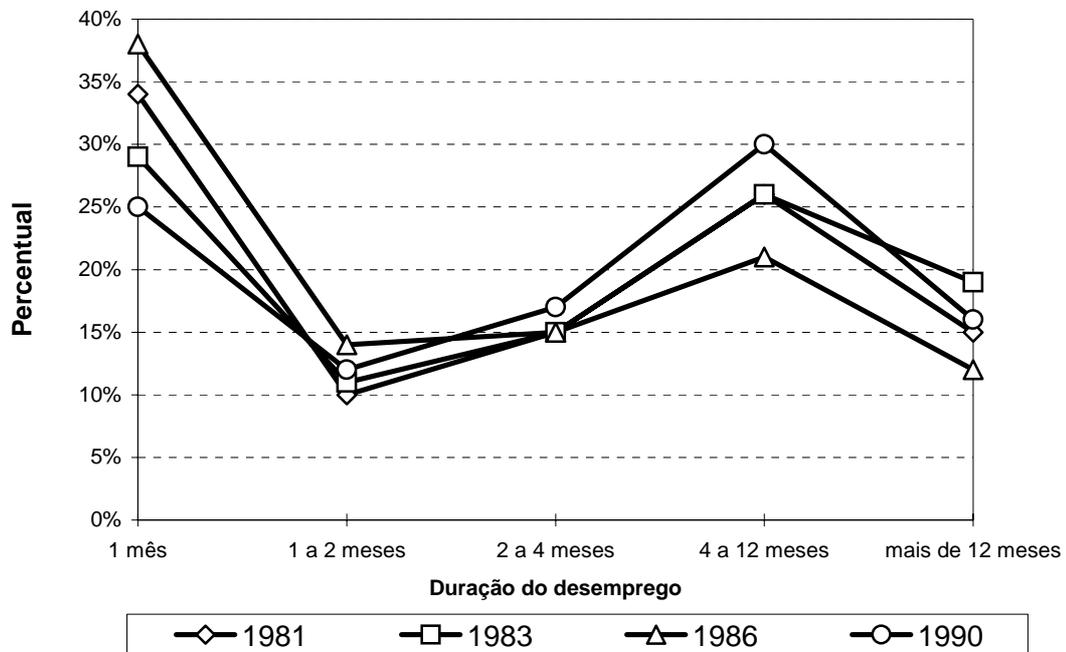
Segundo dados do FIBGE, entre 1980-92, a indústria de transformação teve sua produção reduzida em 7%; as categorias que mais sofreram foram as de bens de capital (queda de 44%) e de bens duráveis de consumo (queda de 8%), enquanto apresentaram crescimento modesto as de bens intermediários (6%) e as de bens de consumo não duráveis (8%), o que gerou uma queda do emprego industrial da ordem de 21% (Coutinho & Ferraz, 1994, p. 31).

Embora o desemprego aberto não te-

nhado sido um fenômeno muito grave no período, não chegando a superar os 8%, a média de duração do desemprego, que se encontrava na faixa de “menos de um mês” em 1981, elevou-se para a faixa de quatro a 12 meses em 1990, conforme ilustrado no Gráfico 2.

A contenção do desemprego aberto parece significar que uma parte considerável dos trabalhadores que perderam seus empregos com carteira assinada encontrou emprego sem carteira assinada ou se lançou como trabalhadores por conta própria. Essa inferência é corroborada pelos dados relativos às mudanças na estrutura ocupacional das seis principais regiões metropolitanas brasileiras, entre o último trimestre do governo Sarney e o último trimestre do governo Collor, conforme Tabela 2.

Gráfico 2
Duração do desemprego/anos selecionados



Fonte: Tabulações especiais da PNAD. In: Urani, 1995, p. 30.

Tabela 2
Varição na estrutura ocupacional entre o último trimestre do governo Sarney e o último trimestre do governo Collor, por região metropolitana

| Posição na ocupação | PA | SP | RJ | BH | SA | RE |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Empregadores | -0,01 | 0,00 | 0,00 | -0,01 | 0,00 | 0,00 |
| Com carteira | -0,08 | -0,09 | -0,07 | -0,06 | -0,06 | -0,08 |
| Sem carteira | +0,02 | +0,04 | +0,03 | +0,02 | +0,04 | +0,05 |
| Conta própria | +0,07 | +0,05 | +0,04 | +0,03 | +0,02 | +0,03 |

Fonte: PME/IBGE. In: Urani, 1995, p. 33.

As respostas dadas pelas empresas industriais ao recrudescimento da depressão, ocorrido no período de 1989-93, diferenciaram-se das formas de ajuste implementadas no período de 1980-83.

Com a abertura para o mercado internacional, a partir de 1990, as empresas nacionais foram impulsionadas a investirem na modernização tecnológica e na inovação das formas de organização do trabalho e de gestão da mão-de-obra. O reajuste, nesse segundo momento de agravamento da depressão, caracterizou-se por

reestruturações da produção propriamente ditas: concentração nas linhas de produtos competitivos; redução do escopo das atividades industriais realizadas internamente à empresa; "terceirização" de diversas atividades; compactação dos processos produtivos com corte substancial do emprego; programas de qualidade etc. (Coutinho & Ferraz, 1994, p. 33)

O Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade (PBQP) e o Programa de Apoio à Capacitação Tecnológica (PACT), criados no governo Collor, tiveram ação efetiva na difusão e na incorporação, no meio empresarial, de processos mais sistêmicos e integrados de modernização e de reestruturação produtiva.

As mudanças nessa direção começaram a tomar forma com a introdução dos programas de TQC, que propunham a maior integração entre as técnicas japonesas de organização da produção (que muitas empresas já haviam adotado) e uma política de gestão de mão-de-obra orientada para a promoção da capacitação dos funcionários e para a ampliação de sua participação.

Todavia, esse esforço de modernização mais sistêmica não se difundiu de forma ampla e homogênea. Ocorreu, predominantemente, em empresas de maior porte e/ou em setores mais dinâmicos e de ponta, sendo que a grande maioria das empresas industriais, principalmente aquelas produtoras de bens de consumo não duráveis e de menor porte, manteve

baixos níveis de produtividade, custos elevados (...) lentidão de resposta às modificações da demanda, baixa flexibilidade de produção, deficiências de qualidade e desempenho dos produtos. Essas deficiências limitam a capacidade da indústria de competir através de novos lançamentos, sofisticação, qualidade e diversidade dos bens e serviços. (Coutinho & Ferraz, 1994, p. 34)

Em 1994, com o Plano Real do governo FHC, a inflação caiu para patamares baixos e registrou-se uma retomada da taxa de crescimento do PIB. Entre 1995 e 1999, porém, as taxas de crescimento real do PIB foram declinantes. De 4,2%, em 1995, passaram a 0,1% em 1998, e a 0,8% em 1999. Embora tenha havido uma recuperação em 2000 (4,4%), voltaram a cair para 1,5% em 2001 (Dieese/Sistema Serve, 2000). Nesse mesmo ano, registrou-se, devido à depreciação cambial, um aumento da proporção representada pela dívida pública brasileira no PIB que, em julho de 2001, foi de 52,6%, fator que pesa na avaliação das agências internacionais de classificação de risco do país (Cotta, 2001).

No que concerne à capacitação na área tecnológica, que poderia constituir uma das ferramentas para alavancagem do desenvolvimento e para redução do fosso entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento, são tímidos os resultados apresentados pelo país. No mais recente relatório do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (Pnud), o Brasil ficou colocado em 43º no *ranking* dos 72 países considerados na avaliação da capacidade para participar nas inovações tecnológicas, colocação pior do que a de países como México, Argentina, Costa Rica, Chile, Uruguai, Trinidad e Tobago e Panamá (Rossi, 2001).

Esse *ranking* foi estabelecido com base no Índice de Conquistas Tecnológicas (TAI), incorporado pelo Pnud em 2001. O índice utiliza quatro componentes, cada um deles subdividido em dois itens: criação de tecnologia (patentes conferidas a residentes do país e receita de *royal-*

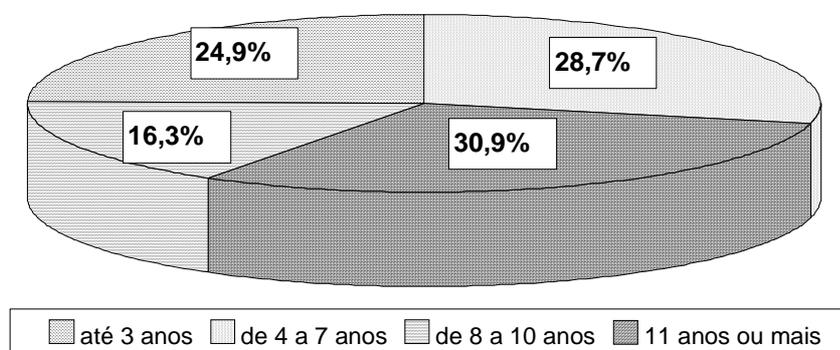
ties por inovações); difusão de inovações recentes (servidores de internet e percentagem das exportações que incorporam média e alta tecnologia); difusão de inovações antigas (linhas de telefonia fixa e celular e consumo de energia elétrica); capacidade humana (anos de escolarização e matrícula universitária em áreas como ciência, matemática e engenharia). Foi, exatamente, nesse último componente que o país apresentou o pior desempenho.

A média de anos de estudo da população brasileira acima de dez anos (excluída a população rural de Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá) foi 5,7 anos, segundo dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios de 1999 (IBGE, 2000). Embora o acesso ao ensino fundamental se tenha praticamente generalizado, o avanço quantitativo ocorreu sem um concomitante aprimoramento qualitativo dos conteúdos e do processo pedagógico. Além do mais, a inserção prematura de crianças e de adolescentes no mercado de trabalho, decorrente das baixas condições de vida familiares, dificulta o rendimento nos estudos e mesmo a permanência nas escolas. O tempo médio de permanência nos oito anos regulares “é de 6,4 anos para os que abandonam sem concluir e de 11, 8 anos para os que concluem. Entre os que concluem, 34% dos ingressantes, apenas 2 a 3% fazem sem repetência” (Coutinho & Ferraz, 1994, p. 109).

Esse baixo nível de escolaridade tem, evidentemente, reflexos sobre a composição da população inserida na atividade econômica, conforme Gráfico 3.

Quando comparados aos dados da

Gráfico 3
Pessoas ocupadas de 10 anos ou mais de idade por anos de estudo (1)



Fonte: Pesquisa nacional por amostra de domicílios 1999. IBGE, 2000.

(1) Excluída a população rural de Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá.

PNAD de 1990, que registravam que cerca de 50% da população ocupada tinha de quatro para menos anos de escolaridade e que menos de 10% situavam-se na faixa acima de 11 anos (Urani, 1995), os dados de 1999 refletem uma melhoria no perfil educacional do trabalhador, especialmente devido ao crescimento do contingente daqueles que possuem 11 anos ou mais de estudo (30,9%). No entanto, essa melhoria é apenas relativa, tendo em vista que 53,6% das pessoas ocupadas não ultrapassam o limite de sete anos de estudo, sendo que 24,9% estão na faixa de até três anos. Considerando-se que o crescente desenvolvimento e difusão das tecnologias de base microeletrônica, associados às novas estratégias produtivas e concorrenciais, impõem maiores exigências de formação e de qualificação, esses dados evidenciam a urgência de ações efetivas para a superação dos graves problemas educacionais brasileiros, posto que tais ações demorariam em torno de uma década e meia para apresentarem resultados mais efetivos.

Os baixos níveis de escolaridade e de qualificação dos trabalhadores brasileiros constituem, porém, apenas um dos componentes de um contexto mais amplo marcado pela profunda desigualdade social, resultante de um modelo de desenvolvimento calcado na concentração de renda e na marginalização de contingentes expressivos da população, como demonstram os dados da Tabela 3.

A análise da evolução desses indicadores ao longo do período considerado corrobora o caráter crônico da desigualdade social no país (apesar da melhoria apresentada por alguns deles em determinados anos), assim como os dados mais recentes da PNAD de 1999, relativos ao rendimento médio mensal familiar por classes de salário mínimo, conforme Gráfico 4.

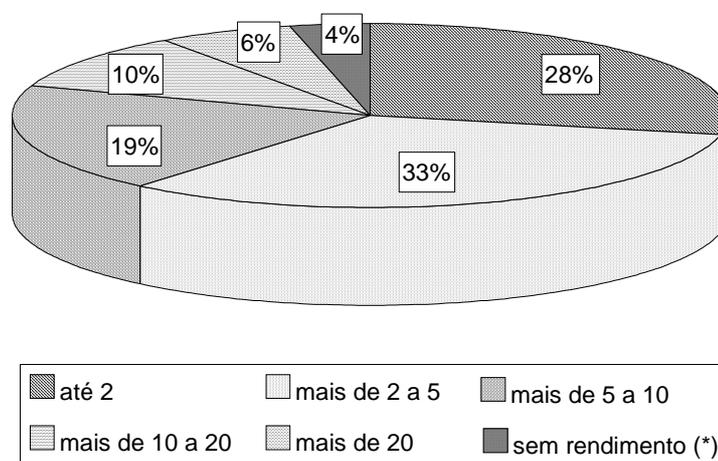
No Relatório de Desenvolvimento Humano (RHD) 2001, do Pnud, o Brasil ficou na 69ª posição no *ranking* dos 162 países listados, atrás não apenas dos países desenvolvidos, mas também de alguns vizinhos da América do Sul e Cen-

Tabela 3
Evolução da desigualdade e da pobreza entre 1990-1996

| Seis principais regiões metropolitanas (em %) | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|---|-------|-------|-------|------|------|------|------|
| Parcela de renda dos 50% mais pobres | 12,8 | 13,6 | 13,1 | 12,5 | 11,3 | 12,2 | 12,3 |
| Parcela de renda dos 20% mais ricos | 62,8 | 60,9 | 61,1 | 62,1 | 64,7 | 62,2 | 62,4 |
| Crescimento do PIB <i>per capita</i> | - 5,9 | - 1,3 | - 2,3 | 3,7 | 4,5 | 2,8 | 1,5 |
| Proporção de pobres | 22,6 | 25,6 | 32,2 | 32,3 | 33,4 | 27,8 | 25,1 |

Fonte: IPEA e PMG-IBGE. Folha de S. Paulo, 29/06/97, Caderno 2, p. 2.

Gráfico 4
Rendimento médio mensal familiar por classes de salário mínimo (1)



(1) valor do salário mínimo em setembro de 1999: R\$ 136,00

(*) exclusive os sem declaração de renda

Fonte: Pesquisa nacional por amostra de domicílios 1999. IBGE, 2000.

tral. No índice relativo à educação, o Brasil ocupou a 79ª posição e, no índice que mede as condições de saúde, ficou em 95º lugar.

As considerações feitas em relação ao cenário nacional põem em relevo que, embora seja verdade que os países desenvolvidos também estão se confrontando com grandes desafios colocados pela globalização e financeirização da economia e por seus impactos sobre o mundo do trabalho, no caso do Brasil a

situação é extremamente mais grave, porque o país tem

que enfrentar o problema a “duas pontas”: por um lado, um eixo de demandas contido no pacote de modernização transplantada (transformação produtiva e reforma administrativa e política, sem irrupção nem base tecnológica autóctone, ou plataforma de capitais própria); por outro lado, a revolução necessária para lidar com as precárias condições de vida societária (e o comportamento individual e social decorrente) de grandes parcelas da população, já inabsorvíveis no mer-

cado de trabalho nos atuais formatos de organização social e econômica, por mera falta de condições para enfrentar o preparo básico ou a mera reciclagem de habilidades obsoletas. (Dreifuss, 1996, p. 213)

A questão crítica é que as ações e políticas governamentais implementadas nos últimos anos não estão sendo orientadas para responder a essa “dualidade”. Nos anos 90, segundo Cervo (2002), os países latino-americanos buscaram superar a crise dos anos 80 cumprindo, com maior ou menor rigor, os preceitos de Washington, que indicavam reformas em três dimensões:

a econômica compreendia rigidez fiscal, abertura dos mercados e do sistema produtivo e de serviços, privatização com alienação de ativos nacionais, compressão salarial e do Estado do bem-estar para que o pagamento de compromissos financeiros pudesse ser feito em dia; a política e de segurança envolvia o abandono da construção de meios modernos de defesa e dissuasão e a adesão ao Tratado de Não-Proliferação Nuclear para evitar o aparecimento de mais um inimigo; a dimensão ideológica correspondia à prevalência do mercado sobre qualquer outra consideração. (Cervo, 2002, s/p)

No Brasil, durante os primeiros anos do governo Fernando Henrique Cardoso, foi predominante uma orientação no sentido de administrar a inserção internacional do país respeitando esses preceitos, que para o referido autor expressam o que ele denomina de “paradigma do Estado normal”² (caracterizado por ser subserviente, destrutivo e regressi-

vo), como se depreende das seguintes estratégias adotadas: ampla abertura da nação aos capitais e empreendimentos estrangeiros, que beneficiou o capital especulativo; implementação do processo de privatização de forma não sistematizada e não articulada a uma política interna de desenvolvimento, resultando em grande transferência de ativos para os países centrais; incorporação dos dividendos aos mecanismos do serviço da dívida, favorecendo a transferência de renda ao centro; concordância em firmar o Tratado de Não Proliferação Nuclear.

No entanto, ainda acompanhando a análise de Cervo (2002), o “desastroso roteiro do Estado normal” não causou tantos danos como em outros países (a Argentina é um caso exemplar), porque sua trajetória foi interceptada por dois bloqueios: o ceticismo do Itamaraty diante da ruptura com a estratégia que tinha o desenvolvimento como vetor da política exterior e a oposição de importantes segmentos sociais ao abandono do projeto nacional de desenvolvimento. Essas pressões obrigaram o governo a implementar correções de rumo em sua política externa, o que significou a transição do Estado normal para o que Cervo considera como um terceiro paradigma das relações internacionais, denominado de Estado logístico, que ganhou força no país principalmente a partir de 1999. No Brasil, o Estado logístico teria assumido a tendência, em certa medida, de proteger a empresa, o capital, a tecnologia e

² Quando era ministro das Relações Exteriores de Menem, Domingo Cavallo cunhou, em 1991, a expressão “Estado normal” para significar a apropriação integral do cânon de Washington: “Nós aqui queremos ser normais”, sentenciou (nota do autor).

o mercado nacionais e de abrir espaço externo para os interesses brasileiros. Dentre

suas manifestações figuram o conceito político e econômico da América do Sul, a oposição a uma Alca americanizada, a cobrança de reformas no sistema financeiro internacional, a exigência de abertura dos mercados centrais em troca do nacional, a oposição à guerra a países e culturas em nome da guerra ao terrorismo, a defesa, embora tardia, da Embraer e uma parada na privatização com alienação de grandes empresas nacionais como a Petrobrás e alguns bancos. (Cervo, 2002, s/p)

Embora desastres maiores tenham sido evitados ou contornados por essa mudança de rumo da política governamental, não houve avanços expressivos na construção de um projeto nacional de desenvolvimento competitivo que articulasse ações orientadas para o fortalecimento da posição do país no âmbito das relações internacionais com a efetivação de um conjunto de políticas e de reformas fundamentais para a superação de nossas graves fragilidades estruturais e históricas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em meio às profundas transformações que vêm ocorrendo no mundo do trabalho, a combinação da elevação das taxas de desemprego estrutural com a precarização das relações de emprego desponta como um problema crucial, tanto nos países centrais, quanto nos periféricos. Diferentes propostas têm sido defendidas como meios de combate a es-

se problema, gerando acirrada polêmica por expressarem óticas distintas de análise: flexibilização das relações de trabalho; redução da jornada de trabalho (“trabalhar menos para que todos possam trabalhar”); programas de requalificação dos trabalhadores; investimento governamental na realização de grandes obras de infra-estrutura; investimentos no terceiro setor etc.

No Brasil, a partir dos anos 90, passou a ser enfatizada a necessidade de promover uma reorganização da estrutura produtiva nacional consonante com os novos padrões de competitividade impostos pela concorrência internacional, em um contexto de globalização e financeirização da economia.

Uma das principais propostas defendidas pelo governo tem sido a de flexibilização das relações de trabalho. A argumentação em defesa dessa proposta segue um raciocínio bastante linear, que pode ser apresentado, de forma esquemática, nos seguintes termos: a flexibilização das relações de trabalho possibilitaria uma flexibilização dos custos das empresas e também flexibilidade para fazer face às oscilações do mercado, o que se traduziria em aumento da produtividade e da competitividade, criando condições favoráveis à expansão da atividade produtiva e, conseqüentemente, geração de emprego.

A análise da situação de países nos quais a reestruturação produtiva tem-se processado com base na articulação entre a incorporação das tecnologias de base microeletrônica, a introdução de formas de organização e de gestão empresarial orientadas para a “focalização”,

“desverticalização” e “exteriorização” e a desregulamentação das relações de trabalho, não indica que estejam sendo equacionados os problemas relativos ao crescimento/estabilização econômica e à geração de emprego e renda.

Ao contrário, as tendências que se têm afirmado são: crescimento do desemprego estrutural; salários médios declinantes para o conjunto dos assalariados; crescente distanciamento entre os segmentos do topo da pirâmide social e os menos favorecidos; enfraquecimento dos sistemas de proteção social; uso mais intensivo da mão-de-obra; e crescente segmentação da classe trabalhadora em função do aprofundamento da clivagem quanto aos níveis de qualificação e de responsabilidade requeridas pela natureza do trabalho que tem servido de base para a definição do tipo de vínculo contratual, implicando graus diferenciados de estabilidade no emprego (Coutinho & Ferraz, 1994; Dedecca & Montagner, 1993).

Ou seja, além de as taxas de desemprego se terem mantido constantes ou em elevação, as alterações das normas que regulam o contrato de trabalho em direção a uma ruptura com sua estabilidade, uma das conquistas historicamente mais importantes do movimento sindical (por restringir o arbítrio patronal na utilização predatória da força de trabalho), possibilitaram a contratação de trabalhadores menos protegidos e, com isso, uma crescente precarização das relações de trabalho (Dedecca & Montagner, 1993).

Esse conjunto de transformações no mercado de trabalho tem gerado uma crise do sindicalismo e o enfraquecimento

do poder de barganha dos trabalhadores nas negociações coletivas.

No caso brasileiro, esses impactos tendem a ser reproduzidos de forma mais grave, considerando-se que as transformações se processam num cenário já caracterizado por sérios problemas estruturais: estrutura industrial marcada pela heterogeneidade regional e setorial; profunda desigualdade social, com exclusão de um grande contingente populacional; baixo nível educacional e de qualificação de parcela significativa da força de trabalho; flexibilidade estrutural das relações de trabalho (propiciada pelas facilidades de contratação e de demissão e de flutuação do nível do salário real); grau elevado de debilidade e heterogeneidade do mercado de trabalho; estrutura ocupacional caracterizada por baixa participação relativa do emprego assalariado formal e do emprego industrial.

Nesse contexto, os desafios colocados para o movimento sindical nos países desenvolvidos são mais agudos para o sindicalismo brasileiro, cuja ação foi historicamente mais débil devido à institucionalização de um sistema de relações de trabalho no qual os sindicatos foram definidos como órgãos do Estado, exercendo funções delegadas do poder público, e à forte repressão dos governos ditatoriais sobre as organizações e lideranças sindicais. Embora, na década de 80, tenha havido importante avanço do movimento sindical brasileiro e uma ampliação da autonomia de suas entidades, em consequência da revogação, pela Constituição de 1988, do poder de interferência e de intervenção do Ministério do Trabalho, a partir dos anos 90 afirmou-se a

tendência de recrudescimento das dificuldades e dos problemas postos para o sindicalismo, em decorrência da “nova” realidade multifacetada das relações de trabalho e de emprego.

Os rumos ainda não parecem claramente definidos, as respostas permanecem em aberto. Estamos vivenciando,

verdadeiramente, uma crise do tipo que Lipietz (1991) denomina de estrutural, ou seja, cujo desfecho não pode ser conhecido ou previsto numa perspectiva de curto e médio prazo, dadas a magnitude e a extensão do fenômeno e de seus desdobramentos.

ABSTRACT

This is an analysis of impacts on the labour world resulting from the process of productive re-framing instigated by new competitiveness requirements imposed by economic globalisation and financing, rendered feasible by the advances of the third Industrial Revolution. Starting from the international scenario towards the national one, the analysis has detected some common and generalized problems: structural unemployment growth, changes in the profile of required qualifications, expansion of the informal sector, diversification of the forms of labour relation, growth of atypical labour relations. However, despite serious challenges to be faced by developed countries and their trade union movement, the situation in Brazil is aggravated by structural and historical problems resulting from a development model based on exclusion and marginalisation of large parts of the population.

Key words: Productive re-framing; Flexibilisation of labour relations; Job precariousness; Trade-unionism.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, M. H. T. O sindicalismo brasileiro entre a conservação e a mudança. In: ALMEIDA, M. H. T. (Org.). **Sociedade e política no Brasil pós 64**. São Paulo: Brasiliense, 1984. p. 191-214

AMATO NETO, J. Reestruturação industrial, terceirização e redes de subcontratação. In: **Revista de Administração de Empresas**, v. 35, n. 2, mar./abr. São Paulo: FGV, 1995. p. 33-42.

BAGLIONI, G. As relações industriais na Europa nos anos 80. In: OLIVEIRA, C. A. B. *et al.* (Org.). **O mundo do trabalho: crise e mudança no final do século**. São Paulo: Editora Página Aberta, 1994.

BOYER, R. Rapport salarial, croissance et crise: une dialectique cachée. In: BOYER, R. (Org.). **La flexibilité du travail en Europe: une étude comparative des transformations du rapport salarial dans sept pays de 1973 à 1985**. Paris: La Découverte, 1986. p. 11-35.

CANO, W. Industrialização, crise, ajuste e reestruturação: algumas questões sobre o emprego e suas repercussões sobre a distribuição de renda. In: OLIVEIRA, C. A. B. *et al.* (Orgs.). **O mundo do trabalho: crise e mudança no final do século**. São Paulo: Editora Página Aberta, 1994.

CERVO, A. O Brasil no mundo. Fórum Brasil em questão. Disponível em www.unb.br/lef/brasilemquestao. Acesso em abril de 2002.

CORIAT, B. Les métamorphoses de la division du travail dans la crise contemporaine: l'implication et ses modèles. In: BIDET, J.; TEXIER, J. (Orgs.). **La crise du travail**. Paris: Presses Universitaires de France, 1995. p. 51-69.

COTTA, E. Proporção dívida/ PIB deve ser de 55% em setembro, diz BBV. **Folha de S. Paulo**, 3/10/2001.

COUTINHO, L.; FERRAZ, J. C. (Coord.). **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Campinas/SP: Papyrus; Editora da Universidade Estadual de Campinas, 1994. 510p.

DEDECCA, C. S.; MONTAGNER, P. Flexibilidade produtiva e das relações de trabalho: considerações sobre o caso brasileiro. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS DO TRABALHO, 3. **Anais...** Rio de Janeiro, 21 a 23 de setembro de 1993/ Apresentação de João Sabóia. Rio de Janeiro: ABET, 1993.

DREIFUSS, R. A. **A época das perplexidades: mundialização, globalização e planetarização: novos desafios**. Petrópolis: Vozes, 1996, 350p.

DIEESE/ Sistema SERVE. Taxa de crescimento real do PIB. Disponível em www.intranet.dieese.org.br. Acesso em 1/5/2002.

DÛPRAZ M. T. *et al.* **Le travail temporaire dans l'industrie: enquête auprès des établissements utilisateurs**. Cahiers du Centre d'Études de l'Emploi. Paris: Presses Universitaires de France, 1979. 327p.

FLEURY, A. C. C. Organização do trabalho na indústria: recolocando a questão nos anos 80. In: FLEURY, M. T. L.; FISCHER, R. M. (Org.). **Processo e relações do trabalho no Brasil**. São Paulo: Editora Atlas, 2. ed., 1987. p. 51-66.

HARVEY, D. **Condição pós-moderna**. São Paulo: Loyola, 1992.

HIRATA, H. Receitas japonesas, realidade brasileira. In: **Novos Estudos Cebrap**, v. 2, n. 2, São Paulo, 1983.

IBGE. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 1999. Microdados. Rio de Janeiro: IBGE, 2000.

LAUTIER, B. **L'économie informelle dans le tiers monde**. Paris: Éditions La Découverte, 1994. 128p.

LEITE, M. P. Modernização tecnológica e relações de trabalho no Brasil: notas para uma discussão. In: **Outras falas... em processo de trabalho**. Belo Horizonte: Escola Sindical 7 de outubro, n. 2, 1992.

LEITE, M. P. Reestruturação produtiva, novas tecnologias e novas formas de gestão da mão-de-obra. In: OLIVEIRA, C. A. *et al.* (Orgs.). **O mundo do trabalho: crise e mudança no final do século**. São Paulo: Editora Página Aberta, 1994.

LIPIETZ, A. **Audácia: uma alternativa para o século XXI**. São Paulo: Nobel, 1991. 238p.

LOJKINE, J. De la revolution industrielle à la revolution informationnelle. In: BIDET, J.; TEXIER, J. (Orgs.). **La crise du travail**. Paris: Presses Universitaires de France, 1995. p. 35-48.

MARX, R.; ZILBOVICIUS, M. Autonomia e organização do trabalho: o caso da indústria siderúrgica. In: FLEURY, A. C. C.; VARGAS, N. (Orgs.). **Organização do trabalho**. São Paulo: Editora Atlas, 1983. p. 124-145.

MATTOSO, J. **A desordem do trabalho**. São Paulo: Ed. Página Aberta, 1995. 209p.

ORLEAN, M. H. Projeto de enriquecimento de cargos em indústria metalúrgica. In: FLEURY, A. C. C.; VARGAS, N. (Orgs.). **Organização do trabalho**. São Paulo: Editora Atlas, 1983. p. 107-123.

- PALLOIX, C. O processo de trabalho: do fordismo ao neo-fordismo. In: TRONTI, M. *et al.* (Orgs.). **Processo de trabalho e estratégias de classe**. Rio de Janeiro: Zahar, 1982. p. 69-97.
- PASTRÉ, O. **L'informatisation et l'emploi**. Paris: La Découverte, 1984. 127p.
- PNUD. O Brasil no RHD 2001. Disponível em www.undp.org/hdr2001. Acesso em 1/5/2002.
- ROSSI, C. Brasil fica em 43º na área de tecnologia. **Folha de S. Paulo**, 10/7/2001.
- RUZZA, R.; DUHARCOURT, P. Peut-on parler d'une crise du travail? In: BIDEI, J.; TEXIER, J. (Orgs.). **La crise du travail**. Paris: Presses Universitaires de France, 1995. p. 13-35.
- SALERMO, M. S. Produção, trabalho e participação: CCQ e Kanban numa nova imigração japonesa. In: FLEURY, M. T. L.; FISCHER, R. M. (Orgs.). **Processo e relações de trabalho no Brasil**. São Paulo: Editora Atlas, 2. ed., 1987. p. 179-202.
- URANI, A. Crescimento e geração de emprego e renda no Brasil. In: **Lua Nova**, Revista de Cultura e Política. São Paulo: Cedec, 1995, n. 35.
- VERGARA, F. Painel da economia mundial em 1993-1994. In: CORDELLIER, S.; DIDOT, B. (Coord.). **O mundo hoje 1995/96**: anuário econômico e geopolítico mundial. São Paulo: Ensaio, 1996. p. 496-502.
- VINCENT, J. M. Flexibilité du travail et plasticité humaine. In: BIDEI, J.; TEXIER, J. (Orgs.). **La crise du travail**. Paris: Presses Universitaires de France, 1995. p. 155-167.
- VAKALOULIS, M. Crise du travail et travail de la crise. In: BIDEI, J.; TEXIER, J. (Orgs.). **La crise du travail**. Paris: Presses Universitaires de France, 1995. p. 115-121.
- ZARIFIAN, P. As novas abordagens da produtividade. In: SOARES, R. M. S. M. (Org.). **Gestão da empresa**: automação e competitividade; novos padrões de organização e de relações de trabalho. Brasília: IPEA/IPLAN, 1990. p. 73-97.