

Mudanças estruturais e trabalho no Brasil

Jorge Mattoso e Marcio Pochmann

Introdução

Há muitos anos admite-se que o crescimento econômico capitalista seja um processo de *destruição criadora*, no qual conviveriam continuamente desestruturações e reestruturações produtivas. A destruição e criação de empresas, de atividades, de formas produtivas e organizativas, assim como de empregos seriam resultado do aporte do progresso técnico, de sua intensidade e natureza, assim como das particulares condições macroeconômicas, sociais e institucionais em que vivem os diferentes países e o mundo. O progresso técnico, nas tradições marxista e schumpeteriana, seria capaz de, contraditoriamente, ser fonte de crescimento e, portanto, de criação de empregos, assim como impulsionador da produtividade e, portanto, de redução da demanda por trabalho vivo diretamente incorporado à produção.

Quando observadas situações históricas específicas vêem-se diferentes movimentos e intensidades deste processo de *destruição criadora*. Também mostram-se distintos saldos deste processo de reestruturação e desestruturação, de criação e destruição, assim como diferentes as condições macroeconômicas, sociais e institucionais em que se baseia este processo. Dessa forma, por um lado, alguns países podem apresentar pujança e dinâmica de crescimento, enquanto outros podem apresentar estagnação ou entrar em decadência. Por outro lado, mas não menos importante, um determinado país pode apresentar um saldo positivo desta *destruição criadora* em um determinado período de intenso crescimento econômico, dominância dos aspectos reestruturadores da produção e da geração de empregos e um saldo negativo em outro período, com relativamente baixo crescimento e dominância dos aspectos desestruturadores da produção e do emprego.

Neste artigo, trataremos das novas condições em que o Brasil vem tentando encaminhar uma nova inserção internacional em meio a uma mudança acentuada das condições macroeconômicas, sociais e institucionais e a um intenso processo de destruição, criação e mudanças na prática de empresas, de atividades, de formas produtivas e organizativas, assim como na geração de empregos. Buscaremos discutir as condições internacionais (Item 1) e, sobretudo, nacionais (Item 2) pelas quais o Brasil tem encaminhado a reorganização do seu processo produtivo e de trabalho (Item 3). Entre as novas condições internacionais encontra-se o profundo processo de transformação dos sistemas produtivos, realizado em meio à dominância dos mercados financeiros, à maior desregulação da concorrência e ao predomínio de uma ordem econômica internacional incompatível com o avanço social.

Em relação às novas condições nacionais, através das quais o Brasil busca inserir-se passivamente nesta ordem econômica, destacam-se, a partir da década de 1990, a abertura comercial indiscriminada, a ausência de políticas setoriais defensivas, a escassa realização de negociações democráticas entre os distintos interesses, a preservação do sistema antidemocrático de relações de trabalho, a maior desregulação financeira e do mercado de trabalho, os elevados juros e a sobrevalorização da moeda nacional.

Consideramos, primeiramente, que essas novas condições nacionais constituem-se sobre a base de um sistema produtivo até então caracterizado por uma economia industrial continental, complexa, dinâmica e integrada, aberta aos capitais estrangeiros, com mercados relativamente protegidos, sistema autoritário de relações de trabalho, baixos níveis educacionais, extraordinária concentração da renda e desigualdades social e regional.

Em segundo lugar, pensamos que estas novas condições estão tendo significativos impactos sobre o reordenamento dos processos produtivo e do trabalho. Por um lado, observa-se uma aceleração da reestruturação produtiva e do trabalho. No entanto, esta parece estar duplamente subordinada em relação tanto à desregulação da concorrência e dos mercados financeiro e do trabalho quanto às políticas macroeconômicas que favoreceriam uma inserção passiva do país à economia internacional. Por outro lado, verificam-se efeitos desestruturantes sobre a produção e o mercado de trabalho, reduzindo a geração de valor agregado por unidade e a capacidade de expansão de novos postos de trabalho. Paralelamente, identifica-se uma redução do caráter público do Estado e de sua capacidade de planejar e comandar os destinos nacionais.

Na ausência de um projeto estratégico nacional, de políticas setoriais, de negociações democráticas e frente à uma abertura comercial e financeira indiscriminada, com limites ao crescimento, elevados juros e sobrevalorização da moeda nacional, as principais empresas reagiram abandonando linhas de produtos, racionalizando a produção e importando máquinas e insumos. Colocadas em posição desvantajosa diante dos competidores internacionais muitas das empresas privilegiaram um reordenamento produtivo e do processo de trabalho unilateral, acentuadamente heterogêneo, com poucas sinergias externas, fundado tanto em estratégias de curto prazo, com constante pressão para redução dos custos do trabalho, quanto em competitividade via preços. Ao invés de uma dinâmica econômica integrada e diversificada, assiste-se a um movimento passivo de especialização industrial, com redução e fechamento de linhas de produção para trás da cadeia produtiva.

Em outras palavras, protegido pelo discurso hegemônico da modernidade e do livre-mercado, o Brasil estaria vendo emergir um novo sistema produtivo, cujos limites à performance estratégica e de longo prazo das empresas e da economia nacional favoreceriam a ocorrência de ilhas de excelência e competitividade que se

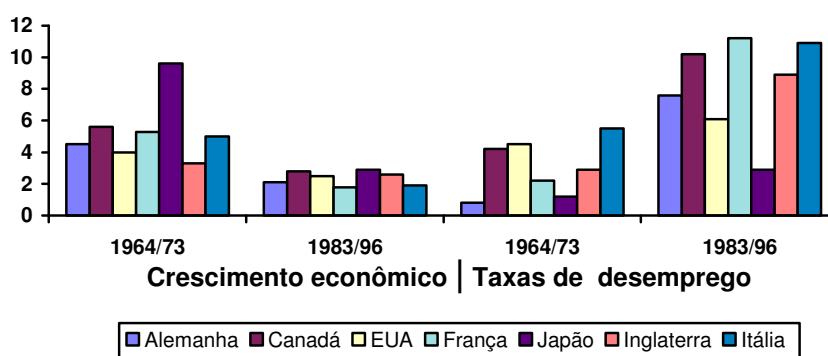
interligariam através de modernas tecnologias em meio a uma ainda maior heterogeneidade produtiva e do trabalho, assim como acentuadas desigualdades social e regional.

1. O contexto internacional

Desde os anos 60 e, mais acentuadamente, nos anos 70 iniciou-se forte erosão das bases de sustentação do padrão de desenvolvimento da economia capitalista mundial, que, sob a hegemonia e a *Pax Americana* (Gilpin, 1987), soldavam, em escala internacional, os diferentes sistemas nacionais de produção e asseguravam estabilidade e um intenso crescimento econômico (Belluzzo, 1995). Esta erosão vai crescentemente afetar a hegemonia, a intensidade e forma da concorrência, o padrão monetário, as condições e relações de trabalho, a situação macroeconômica, as instituições econômicas internacionais, as bases tecnológicas e o próprio padrão de industrialização e produção. Nas décadas de 1980 e 1990, este processo acentuou-se com a intensificação e desregulamentação da concorrência e dos mercados financeiros.

Não há dúvida que a ruptura do padrão de desenvolvimento norte-americano, as atuais condições da economia internacional e as extraordinárias possibilidades tecnológicas abertas por uma verdadeira terceira Revolução Industrial favoreceram a constituição de novas formas de produção, mais flexíveis e adaptadas às oscilações do mercado e à diversificação da demanda.

Gráfico 1
Taxas de crescimento econômico e de desemprego em países capitalistas avançados em períodos selecionados (em %)



Fonte: OCDE.

No entanto, de maneira semelhante ao período anterior à Segunda Guerra Mundial, estas novas formas de produção vão se transformando em sistemas produtivos nacionais, em meio a uma ordem econômica mundial dominada pela

lógica financeira, fortemente instável e que tem sua articulação mais baseada no mercado e suas leis, sem a plena constituição de um novo padrão de desenvolvimento hegemônico, com seus mecanismos institucionais internacionais. Retornaríamos, portanto, a uma fase onde o *excesso* de mercado (sem regulações ou limites) tenderia a gerar instabilidades e a ameaçar a eficiência econômica e a justiça social (como já observado por Polanyi, 1980), ao mesmo tempo em que corrói os anteriores arranjos institucionais. Sinais crescentes de regressão social tenderiam a confirmar uma nova ordem econômica, caracterizada pela dominância financeira e pela concorrência mundial sem limites, crescentemente incompatível com o avanço socioeconômico e democrático das sociedades.

Atualmente, a intensa desregulação da concorrência e da esfera financeira, sob a égide do mercado e das políticas neoliberais, tem ampliado a instabilidade e ditado as *normas* de funcionamento da economia mundial. Esta, submetida à lógica financeira e especulativa, à concorrência sem limites e ao padrão de rentabilidade dos grandes fundos de pensão e institucionais anglo-saxões, tem apresentado taxas medíocres de crescimento econômico, de investimento produtivo e de produtividade.

O extraordinário poder das finanças internacionais vai efetivamente marcar a economia mundial deste final de século. A partir da necessidade de vários governos nacionais administrarem suas dívidas crescentes, tornando-os cada vez mais dependentes do mercado financeiro, as finanças internacionais, favorecidas ainda pelas novas tecnologias de informação e pela desregulação dos mercados financeiros a partir dos anos 80, tornaram-se capazes de operar sobre a base de redes internacionais e em tempo contínuo. Em decorrência, aumentou a otimização de seus rendimentos em escala mundial e estes passariam a definir padrões para as empresas (que investem menos na produção) e para as nações (que elevam suas taxas de juros), reduzindo as imobilizações de longo prazo e as fontes de financiamento de tipo bancário, ampliando a relativa autonomia vis-à-vis o setor produtivo e amplificando as incertezas e riscos sistêmicos (Chesnais, 1994, 1996, 1997) que, como uma espada de Dâmocles, permanece ameaçando indivíduos, empresas e nações.

Este mercado único do dinheiro em escala planetária é operado, agora, não somente por bancos e empresas, mas, sobretudo, por investidores institucionais (fundos mútuos e de pensão), desprovidos de controle público. Estes investidores institucionais fogem, *como o diabo da cruz*, do longo prazo, da inflação e do déficit fiscal, terminando por influenciar indivíduos, empresas e governos. Parte dos indivíduos tornam-se endividados em dólares (como em vários países) e/ou subordinados à dinâmica das bolsas de valores (dadas suas aposentadorias geridas pelos fundos de pensão serem aí aplicadas e parte de seus salários e/ou de privatizações serem pagos em ações). Sob pressão da mídia e do jogo de mercado à soma negativa (desemprego e precarização das condições e relações de trabalho) terminam por privilegiar o controle e a estabilidade monetária em detrimento do crescimento econômico, a dinâmica das bolsas de valores à geração de empregos, o

consumismo cosmopolita ao mercado e à produção interna, as finanças e a especulação à esfera produtiva. Com capacidade de avaliar e antecipar permanentemente as decisões dos poderes públicos, esta verdadeira *haute finance* termina por deter um poder oculto que vai influenciar o comportamento das empresas e dos governos, favorecendo o curto prazo, a maior liquidez e rentabilidade, sendo o combate à inflação privilegiado em detrimento do investimento, de políticas de longo prazo e do crescimento econômico.

Em meio à dominação financeira, que criaria um ambiente desfavorável à difusão de investimentos produtivos, predominam baixas taxas de crescimento econômico combinadas com generalizada sobrecapacidade produtiva ociosa e acirrada e desregulada concorrência intercapitalista mundial. Nesse sentido, as grandes empresas transformaram suas estratégias, pois têm crescentemente no mercado mundial seu campo de ação prioritário. Quanto mais desregulada e predatória esta concorrência e maior a capacidade dos mercados financeiros fixarem uma norma geral de performance econômica baseada em suas taxas de rentabilidade, mais as empresas voltam-se ao curto prazo, indo, desta forma, contra a própria natureza do processo produtivo e atentando contra as taxas de investimento. No entanto, esta mesma concorrência e os maiores riscos inerentes ao movimento de inovação favoreceram à continuidade e intensificação dos processos de concentração e centralização de capitais, a redução de seu leque de ação produtiva (Chandler, 1990, 1991) e o estabelecimento de alianças estratégicas ao nível mundial. A adoção de formas flexíveis de produção tem exigido uma maior coordenação entre empresas e dentro delas frente aos seus empregados.

No entanto, a crescente unificação de mercados, em meio à acentuada globalização financeira e desregulação da concorrência, não resultou em um espaço internacional, regional ou nacional mais homogêneo ou convergente, pelo menos na forma apologética avançada por Ohmae (1991). Nas últimas décadas tem havido claros sinais que apontam para uma tendência à polarização de espaços nacionais e macrorregionais no plano internacional, em torno da tríade formada pelos Estados Unidos, Alemanha e Japão. Esta polarização faz-se paralelamente à ampliação da desigualdade no acesso aos mercados, investimentos, domínio e transferências tecnológicas, diferenciação de especializações, novas formas produtivas e organizacionais, entre outras, assim como a polarização de espaços microrregionais (Petrella, 1995) e de uma intensa desorganização do trabalho, com ampliação das inseguranças sociais e do trabalho no plano nacional, regional e internacional (Mattoso, 1995).

O mundo do trabalho (mercado, condições e relações de trabalho) passa por um movimento contraditório. Por um lado, permanece expressando-se nacionalmente (o desemprego, as condições e as relações de trabalho, por exemplo, continuam considerados como problemas nacionais) e mantém-se ancorado em normas, acordos e instituições nacionais, além de apresentar uma menor mobilidade relativamente ao

passado, devido às crescentes limitações ao fluxo migratório internacional. Por outro lado, o mundo do trabalho sofre acentuadamente os efeitos da extraordinária mobilidade do capital, do *cluster* de inovações tecnológicas, da ampliação e desregulação da concorrência, do poder das finanças internacionais e do medíocre crescimento econômico.

Em consequência, se bem sob intensa pressão do mercado desregulado e da globalização financeira, são várias as diversidades nacionais e diferentes as formas de relações de trabalho que manteriam vigência (Berguer & Dore, 1996, Locke & Kochan, 1995) ou diversas as formas de organização do trabalho que se conformariam (Appelbaum & Batt, 1994): (i) a norte americana de recursos humanos; (ii) a sócio-técnica sueca; (iii) a produção *enxuta* japonesa; (iv) a especialização flexível italiana e (v) a diversificação de qualidade alemã.

Também diferentes sistemas nacionais de produção dos países avançados confrontar-se-iam, dependendo de como se inserem entre as variáveis determinantes da produção flexível (volume de produção, rapidez das respostas e qualidade dos produtos) e/ou dos setores resultantes da especialização industrial adotada. Estes sistemas nacionais produtivos, diferentes da produção de massa fordista, seriam: a) sistema de produção *customizado* (maior ênfase na qualidade e diferenciação de produtos, exemplo das indústrias têxtil/confecção e de calçados); b) sistema de produção de massa com qualidade e diversificada (ênfase na qualidade e diferenciação com volume de produção e ou de insumos, exemplo da indústria automobilística); c) sistema de produção de massa com qualidade diversificada e flexibilidade (ênfase na qualidade e diferenciação com volume de produção e ou de insumos e elevada adaptabilidade às mudanças de mercado e tecnológicas, exemplo das indústrias eletrônicas de consumo) e c) sistema de produção adaptativo (ênfase na capacidade de continuamente fornecer novos produtos e processos, exemplos das indústrias farmacêuticas e de *softwares*). Em contrapartida, se em presença de crescimento estável, de ausência ou debilidade de formas coletivas de coordenação, de baixo níveis de renda e de lenta introdução de inovações tecnológicas, o antigo sistema de produção fordista poderia preservar sua competitividade (Hollingsworth, 1991 e Hollingsworth & Boyer, 1997).

Assim, se, por um lado, uma nova ortodoxia da estabilidade monetária e da competitividade exterior parecem dominantes, por outro lado, os sistemas nacionais produtivos continuam apresentando singularidades. Essas diferenças se expressam de várias formas: no ajuste rápido visado pelos mercados financeiros ou na institucionalização de relações mais complementares entre bancos e indústrias, na ampla fragmentação dos interesses nacionais ou na preservação de consensos nacionais, na preferência do ponto de vista da inovação e da competitividade ao curto ou ao longo prazos, na plena desregulação da concorrência e dos mercados financeiros e de trabalho ou na preservação de mecanismos regulatórios, na maior ou menor independência do Banco Central, na natureza e amplitude da intervenção

pública, na maior ou menor qualidade das relações de trabalho, no grau de utilização de políticas setoriais ou na qualidade da especialização industrial adotada.¹

2. Brasil: heterogeneidade e desigualdade

2.1. Expansão, regime militar e desigualdade

Desde o advento da grande empresa capitalista no final do século passado desenvolveu-se nos Estados Unidos uma determinada forma ou padrão de produção de massa. Com a emergência e, sobretudo, com a consolidação do padrão de desenvolvimento norte-americano no pós-guerra, esta forma produtiva *fordista* internacionalizou-se, expandindo-se a outras partes do mundo, conformando distintos sistemas nacionais produtivos.

O Brasil foi um dos países que, no pós-guerra, desenvolveu aquele padrão de produção e realizou profundas mudanças nos processos produtivo e de trabalho. Seu sistema produtivo, no entanto, apresentou características muito próprias.

Por um lado, foi significativa a colaboração do Estado na construção de um padrão de financiamento da economia (via infra-estrutura, financiamento privado e empresas estatais) e importante na articulação das grandes empresas privadas multinacionais, privadas nacionais e estatais, que estavam na base da constituição do sistema produtivo nacional. Por outro lado, caracterizou-se também por ser capaz de favorecer um acentuado crescimento econômico, levando, por consequência, a constituição de uma economia industrial continental complexa, diversificada e integrada. Com a consolidação da indústria manufatureira como eixo dinâmico da economia nacional, uma intensa urbanização e ampla geração de empregos foram registrados. O rápido desenvolvimento da economia brasileira, do pós-guerra até o final dos anos 70 (7% em média anual no período),² aumentou consideravelmente a oferta de empregos, assegurando um crescimento da ocupação no mesmo ritmo muito rápido do crescimento da população urbana ativa (mais de 5% em média anual nos anos 70).

(1) Poderíamos ainda discutir se estas diferenças correspondem a formas apenas defensivas e se, mantidas as atuais condições de desregulação da concorrência e de dominância financeira, estariam sujeitas à convergência dos sistemas nacionais em um único sistema mundial de produção (como na versão otimista e laudatória de Ohmae (1991) ou na versão crítica e pessimista de Kurtz (1993) ou de Coutrot (1998)) ou se são formas alternativas, ainda que larvares, ao sistema de produção fordista e capazes de coexistir (Holligsworth & Boyer, 1997) ou gerar futuramente um novo padrão de desenvolvimento internacional hegemônico ou articulado entre a tríade. No entanto, os objetivos do presente trabalho seriam demasiadamente ampliados.

(2) Lembramos que este crescimento foi mais forte do que na maior parte dos outros países (desenvolvidos ou não) e permitiu que o PIB dobrasse a cada dez anos e decuplicasse entre 1945 e 1980. Neste contexto, a economia brasileira acabou o processo de substituição das importações, consolidou a indústria como eixo dinâmico da economia e tornou-se a oitava economia industrial do mundo em 1980.

Quadro 1
Brasil – Principais características do padrão de desenvolvimento nos anos 70

- ⇒ economia continental, com acentuada urbanização e indústria complexa, diversificada e integrada,
- ⇒ importante mercado interno,
- ⇒ longo período sob ditadura militar (1964/85),
- ⇒ forte presença do Estado, seja via financiamento da infra-estrutura econômica e das atividades privadas, seja via empresas estatais, seja via articulação dos diferentes interesses nacionais,
- ⇒ longo período de elevado investimento e intenso crescimento econômico,
- ⇒ economia aberta ao capital estrangeiro (com forte participação das empresas multinacionais) e mercados relativamente protegidos,
- ⇒ forte heterogeneidade produtiva, embora com adoção da organização da produção e do processo de trabalho do padrão de produção de massa pelas empresas líderes de vários setores produtivos,
- ⇒ mercado de trabalho dinâmico e heterogêneo, com elevada rotatividade, baixos salários e amplo leque salarial,
- ⇒ grande heterogeneidade de interesses,
- ⇒ baixo nível de organização setorial e nacional dos empresários,
- ⇒ sistema autoritário de relações de trabalho, sem a presença de contrato coletivo de trabalho,
- ⇒ reduzida representação sindical nos locais de trabalho e ausência de canais de negociação setoriais e nacional,
- ⇒ baixo nível de escolaridade da mão-de-obra,
- ⇒ significativas desigualdades pessoal e regional de renda, propriedade e poder,
- ⇒ acesso desigual à educação, saúde e infra-estrutura básica.

No entanto, o intenso crescimento da economia nacional mostrou-se incapaz de, por si só, permitir que a maioria dos trabalhadores pudesse usufruir de aumentos significativos de poder de compra dos salários, mesmo quando tiveram acesso às ocupações de elevado nível de produtividade. Neste aspecto do desenvolvimento brasileiro pesaram sobremaneira os arranjos políticos e institucionais que sustentaram a ação do Estado. Este, nunca se propôs seriamente a favorecer à distribuição da renda ou criar as condições para que o progresso do país se orientasse na direção da satisfação das necessidades básicas do conjunto da população. Destaca-se, em particular, a repressão política e sindical dos governos autoritários que se sucedeu desde o golpe militar de 1964 até o início dos anos 80.

Dessa forma, este sistema produtivo, consolidado em meio a uma ditadura militar e sob características estruturais de atraso do Estado e da sociedade brasileiras, constituiu-se tendo por base relações de trabalho autoritárias e mercado de trabalho heterogêneo e desigual, com intensa concentração da renda, da propriedade e do poder, e consideráveis desigualdades regionais.

Ao final da década de 70 – enquanto o Brasil completava tardiamente a estrutura industrial compatível com a segunda Revolução Industrial, com um sui generis sistema produtivo de incorporação da organização da produção e do trabalho do padrão produtivo fordista em meio a uma elevada concentração de renda - entrava em crise a economia e o regime militar.

2.2 Estagnação e resistência

Na década de 80 ficaram caracterizados tanto o esgotamento do dinamismo da economia industrial brasileira quanto a desarticulação do padrão de acumulação vigente desde meados dos anos 50. Este padrão, até então comandado pela articulação solidária dos interesses do capital externo, do Estado e do capital privado nacional em uma economia industrializada e internacionalizada, é rompido pela crise da dívida externa, que destruiu o programa de desenvolvimento nacional centrado na absorção de recursos externos.

Adicionalmente, nos países capitalistas centrais, o antigo padrão de industrialização norte-americano também havia esgotado suas potencialidades, sobretudo com a emergência da terceira Revolução Industrial, da desregulação da concorrência e dos mercados financeiros e dos novos interesses de investimento do capital internacional definidos nos centros avançados do capitalismo mundial. Tais fatos tenderiam a fortalecer a difusão da lógica transnacional do capital internacional, ademais de favorecer a sua dissociação com compromissos nacionais internalizadores da inovação e do esforço em P&D, apesar da permanência de generalizada sobrecapacidade produtiva ociosa.

No Brasil, o Estado tornou-se gradativamente incapaz de orientar o crescimento econômico, como no passado recente. Após seu afastamento do capital produtivo externo, será a vez da ruptura do financiamento externo e do desequilíbrio das finanças públicas, em meio às redobradas pressões do estoque e serviço das dívidas externa e interna. Ao final da década, o Estado encontrar-se-á enfraquecido não só financeiramente, como também política e institucionalmente, favorecendo a aventura neoliberal de desestruturação selvagem do início dos anos 90.

O capital privado nacional, historicamente afastado da estruturação de caminhos voltados para o crescimento, tampouco se mostrou capaz de redefinir, então, um novo padrão de desenvolvimento capital. Em um momento de reestruturação do capital sob novos padrões tecnológicos e produtivos, o capital privado nacional verá redobramos as exigências de centralização e concentração de capitais, afastando-o ainda mais dos investimentos estruturadores de um futuro de crescimento sustentado (Carneiro, 1993). O caráter tradicionalmente conservador e patrimonialista do capital privado nacional, é, neste período, exacerbado por sua proteção às custas da deterioração do Estado. Se isto, por um lado, asseguraria uma maior vitalidade (via ajuste patrimonial), por outro, terminaria por ampliar suas dificuldades em gerar e absorver as inovações e o desenvolvimento tecnológico, ao mesmo tempo em que favoreceria a cristalização de sua também tradicional postura anti-negocial no que se refere tanto à organização do trabalho quanto à contratação coletiva.

A gestão econômica ao longo dos anos 80 foi oscilante devido as resistências sociais, mas predominantemente solidária com os grandes credores internacionais e

sua lógica financeira. Além disso, terminou por ignorar as profundas mudanças que ocorriam nos países avançados (ou quando muito considerando-as passageiras), evitando quaisquer projetos estratégicos e negociados de mudanças estruturais e de um novo padrão de desenvolvimento, o que favoreceu as alternativas conjunturalistas e de curto prazo, que tenderam a manter a hiperinflação latente e acentuar as incertezas e instabilidades macroeconômicas.

No entanto, apesar da gravidade da crise brasileira com sua dimensão de estagnação e elevada inflação, não houve, nos anos 80, um processo de desindustrialização ou de reestruturação industrial em larga escala (seja democraticamente negociada ou de tipo neoliberal, como irá ocorrer na próxima década), mantendo-se *grosso modo* a mesma estrutura produtiva industrial. Embora modernizada em alguns segmentos,³ a preservação da estrutura industrial, é, sem dúvida, um fator importante, senão definitivo, para se entender a dinâmica aparentemente contraditória da economia, do mercado de trabalho e dos sindicatos no período.

No que diz respeito à dinâmica econômica, o Brasil apresentou na década de 1980 o maior crescimento do PIB latino-americano, uma relativamente baixa participação da dívida externa no PIB e continuou sendo o maior parque industrial do "Terceiro Mundo" (em muitas vezes superior aos da Coreia, Formosa ou Hong Kong, e equiparado a estes quando somados), com um superávit comercial em expansão através de elevada participação de manufaturados nas exportações, em meio a um acentuado processo de ampliação democrática e de uma “verdadeira transformação política em marcha forçada” (Fiori, 1993). A condução da política macroeconômica voltada para a geração de elevados saldos na balança comercial – capaz de atender ao pagamento dos serviços financeiros da dívida externa – impôs, não apenas um enorme esforço exportador, como também o fechamento da economia ao exterior, gerando oportunidades de novas ocupações em segmentos de baixa produtividade.

Além disso, a permanência de um cenário internacional desfavorável, com ausência de ingresso voluntário de recursos externos e altas taxas de juros internacionais, representou uma dificuldade adicional para o estabelecimento de um programa alternativo ao receituário defendido pelo Fundo Monetário Internacional. A inexistência de reformas internas, de outra parte, impediu a reconstituição de um novo padrão de financiamento da economia nacional.

Ao contrário de outros países, onde a dinâmica do mercado de trabalho no período foi determinada pelas transformações estruturais (de desindustrialização ou reestruturação), conforme as experiências chilena, argentina e mexicana, o mercado de trabalho brasileiro teve sua dinâmica vinculada, sobretudo, às flutuações do nível

(3) Desde meados da década, as grandes empresas internacionalizadas passaram a acompanhar o processo de inovação produtiva e de processos de trabalho. No entanto, é somente a partir do final dos anos 80 que a questão da reorganização produtiva e dos processos de trabalho assume maior significado na estratégia empresarial, embora preservando a postura antinegocial e antisindical das empresas, como já apontado por estudos do início da década de 90. (Leite & Silva, 1991; Leite, 1993; Humphrey, 1993).

da atividade econômica industrial, bem como à expansão de postos de trabalho no setor público, em parte atendendo às exigências do processo de redemocratização e descentralização do gasto público no País. Ao final da década de 80, apesar do movimento de agravamento das condições gerais do mercado de trabalho, as taxas de desemprego alcançavam níveis ainda relativamente baixos. O desempenho geral do mercado de trabalho foi favorecido pela própria preservação da estrutura industrial, pelo crescimento mais lento da população residente nos centros urbanos e pelo aumento do emprego no setor público.

A consolidação do movimento de oposição democrática em meio a uma relativamente preservada estrutura produtiva industrial, permitiu que – apesar da crise e ao contrário da maioria dos países, sejam eles da América do Sul ou do Norte, da Europa ou da Ásia⁴ – o movimento sindical assumisse nova dimensão. Durante os anos 80, o movimento sindical brasileiro tinha se recuperado dos limites impostos pela repressão do regime militar e tinha alcançado níveis crescentes de ação e organização nacional, com aumento do número de sindicalizados, novos movimentos de greve, novas formas de negociação com os empresários, o que permitiu alcançar, inclusive, uma participação crescente e inédita nos cenários econômico, político e social do país. Neste sentido, ainda que o movimento sindical brasileiro não tenha avançado o suficiente para impedir a ofensiva conservadora, favorecer a reversão da crise estrutural nacional, ou mesmo assegurar conquistas salariais estáveis, sua situação no final da década será, sem dúvida, muito distinta do quadro observado na maioria dos países.

Os anos 80 foram, portanto, um longo interregno entre a crise do padrão de desenvolvimento construído no pós-guerra e a desestruturação liberal que irá se suceder nos anos 90. Apesar da grave crise econômica, cujas expressões maiores foram a estagnação econômica e a inflação, a forte expansão de novos movimentos sociais e sindicais e a relativa resistência da sociedade às tentativas de desestruturação neoliberal permitiram a preservação da estrutura produtiva industrial,⁵ base social do novo movimento sindical, assim como das principais características do velho padrão de desenvolvimento (ver Quadro 1).

Essas condições, entretanto, não foram suficientes para que propostas alternativas se consolidassem e fossem então capazes de hegemonizar um novo projeto estratégico nacional para o país. Com a derrota das forças interessadas em constituir este novo projeto nacional nas eleições presidenciais de 1989 e de 1994, abriram-se as portas para a afirmação da desestruturação neoliberal dos anos 90.

(4) Talvez os outros casos semelhantes ao Brasil, no que se refere à dinâmica sindical na década de 80, se limitem à Polônia, África do Sul e Coreia do Sul. Como o Brasil, estes três países saíram de regimes autoritários que, no entanto, apesar das diferenças entre si, haviam impulsionado o crescimento econômico e, portanto, ainda que involuntariamente, a base social dos sindicatos.

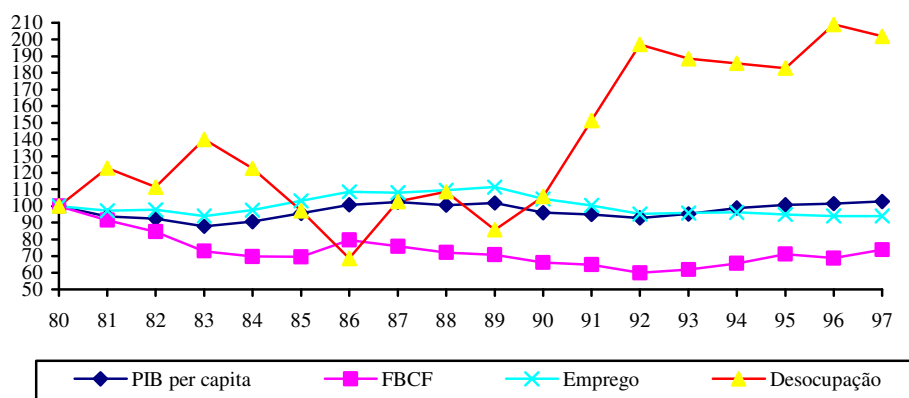
(5) Os processos de reorganização produtiva iniciaram-se lentamente neste período mas condicionados pela acentuada instabilidade macroeconômica.

2.3. Estabilidade monetária e desestruturação neoliberal

A década de 90 interrompe uma longa etapa de sucessos da industrialização nacional, especialmente no que diz respeito à capacidade de mobilização das forças produtivas em um país com dimensão continental e localizado na periferia do capitalismo mundial. Com o abandono do papel ativo desenvolvido pela ação estatal e o predomínio do processo passivo de inserção à economia internacional, configuram-se novos perfis produtivo e distributivo fundamentados em uma maior especialização econômica, ditada exclusivamente pelo mercado e circunscrita aos grandes grupos econômicos nacionais e transnacionais aqui localizados.

Desta forma, concomitante ao processo de modernização empresarial, sobretudo das grandes empresas, ocorre uma desarticulação de parte significativa das cadeias produtivas e uma ampliação do grau de heterogeneidade no interior da economia nacional. Em certa medida, a nova estrutura produtiva que emerge nos anos 90 rompe com o antigo tripé que sustentou a produção industrial (capital estatal, privado nacional e estrangeiro), estabelecendo, primeiro, um papel menor e subalterno ao capital nacional e, depois, com a privatização do setor público estatal, uma maior participação relativa do capital estrangeiro.

Gráfico 2
Brasil: Índices do Produto Interno Bruto per capita, formação bruta de capital fixo, emprego assalariado regular e desemprego (1980 = 100)



(*) Procura por emprego (PNAD)

Fonte: Banco Central; FIBGE e MTb (Elaboração própria).

A maior internacionalização da economia nacional não parece ocorrer, todavia, com o nível necessário de ampliação do parque produtivo. O lento aumento dos investimentos não tem possibilitado a superação dos patamares médios dos anos 80. Quanto ao investimento líquido das grandes empresas, segundo indicadores indiretos, parece haver uma maior orientação tanto para a racionalização produtiva e

ampliação patrimonial (centralização do capital) quanto para a produção direcionada ao mercado interno, o que dificulta a elevação na participação no comércio mundial e fragiliza a possibilidade de atendimento dos compromissos externos.

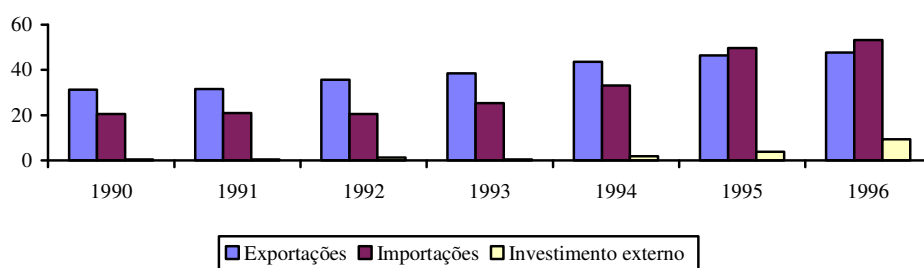
Em apenas sete anos de estratégia passiva de integração à economia internacional pode ser observado um movimento de reconcentração da riqueza e poder. Primeiramente, a abertura comercial e a desregulação financeira produzem, na forma com que são conduzidas, a quebra ou fragilização de bancos e empresas impossibilitados de se ajustarem ao novo ambiente competitivo, o que estimula a absorção por grandes grupos econômicos nacionais ou estrangeiros.

Segundo, o manejo dessas políticas provocou um aumento sem precedente das importações desde 1993. Passaram de um pouco mais de US\$ 25 bilhões em 1993 para acima de US\$ 50 bilhões em 1997. Desde 1995, o saldo comercial tem sido deficitário, tornando cada vez mais frágil o fechamento do Balanço de Pagamentos e mais dependente a economia de recursos externos.

Além da instabilidade macroeconômica criada por tal situação, a invasão de produtos importados contribuiu para agravar ainda mais o emprego e o valor agregado por unidade produzida pelas principais e mais complexas cadeias industriais, como as indústrias automobilística e de eletrodomésticos. Provocou também a substituição de parte importante da produção local por bens importados nos setores têxtil, vestuário, calçados, alimentos industriais e máquinas e equipamentos, assim como a supressão da produção em alguns ramos da química e da petroquímica, de componentes e de bens de capital (Baltar & Mattoso, 1997).

Gráfico 3

Brasil: Evolução das exportações, importações e investimentos líquidos externos (em dólares)



Fonte: Bacen, IBGE, IPEA, SRF.

Nos anos 90, as exportações progrediram pouco, principalmente em comparação com o ritmo de expansão dos anos 80 e com as exportações mundiais. Num mundo em que o comércio progrediu a taxas mais elevadas que a expansão econômica, o Brasil perdeu seu lugar no comércio mundial, recuou no comércio de alto valor agregado, exportando menos produtos manufaturados e ampliando significativamente sua participação na importação de mercadorias. Inversamente

ao efeito destas políticas em países como o Brasil, o Subsecretário do Tesouro dos Estados Unidos reconhecia ainda há pouco que, graças aos programas de ajuste incentivados e financiados pelo FMI e o BIRD, estes mercados reajustados foram responsáveis sozinhos por um aumento anual das exportações norte-americanas de 11,8%, e pela criação no período recente de mais de 850.000 empregos nos Estados Unidos.⁶

Finalmente, o processo de privatização do parque produtivo estatal tem possibilitado que parte do ingresso de recursos externos não seja apenas estimulado pela especulação financeira – conduzida pela orgia dos juros elevados – mas também pela aquisição de propriedades nos setores siderúrgico, elétrico e telecomunicações, entre outros. Nesse sentido, o projeto neoliberal em curso consolida um processo de recomposição patrimonial concentrado em torno de não mais de 30 grandes grupos econômicos, sem promover a necessária ampliação do parque produtivo nacional.

A dimensão da economia brasileira, medida pelo Produto Interno Bruto, oscilou a partir da flutuação do volume da produção do setor industrial. O produto global diminuiu 5 pontos (em porcentagem) entre 1989 e 1992 por causa de uma queda da produção industrial de 13%. A partir de 1993, recuperou-se graças à retomada da atividade industrial, atingindo em 1997 quase 16% a mais em relação à de 1989.

No entanto, a diferença entre estes dois níveis do Produto Interno Bruto correspondeu praticamente ao aumento da população, de modo que o produto por habitante permaneceu quase inalterado, como indicou o Gráfico 2.

Em 1997, a produção manufaturada global superou ligeiramente o nível atingido em 1989, depois de ter diminuído 15% entre 1989 e 1992, como podemos verificar no Gráfico 4. A composição da produção manufaturada, por tipo de utilização de produtos, modificou-se, entretanto, de forma significativa. Podemos destacar a intensidade do aumento da produção de bens duráveis de consumo que, depois de 1992, atingiu um ritmo anual de 19%. Este ritmo de crescimento, capaz de dobrar o volume produzido em apenas 4 anos, é comparável apenas com a intensidade verificada no final dos anos 60 e no início dos anos 70.

A produção de bens intermediários, bens de capital e bens não-duráveis de consumo aumentou muito mais lentamente e, em 1995 e 1997, ultrapassaram apenas seu nível de antes da recessão de 1990/92.

O aumento intenso de vendas de bens duráveis de consumo, no mercado doméstico, faz parte do início de uma profunda reestruturação da produção, que permitiu atualizar um mercado que se manteve praticamente estagnado no decorrer dos anos 80. A produção final destes bens duráveis foi racionalizada, a rede de fornecedores reorganizou-se e componentes mais caros e sofisticados foram

(6) *Wall Street Journal* citado pela Folha de São Paulo, 15 out. 1995, p. 2.

importados; conseqüentemente, a qualidade dos produtos melhorou e seus preços relativos diminuíram.

Não seria a primeira vez que uma reativação da economia se daria através dos bens duráveis de consumo. No entanto, a recuperação da atividade econômica entre 1993 e 1997 apresenta particularidades que a diferenciam daquela constatada entre 1968 e 1970, que também baseara-se num intenso aumento das vendas de bens duráveis de consumo. Durante a recuperação da primeira metade dos anos 90, os efeitos intra-industriais do aumento da produção de bens duráveis de consumo foram menores que os da recuperação do final dos anos 60, como é evidenciado tanto pelos fortes reflexos na importação dos bens intermediários quanto pelos aumentos menos significativos do emprego e do valor agregado do setor industrial no seu conjunto. Assim, os efeitos dinâmicos sobre as rendas e o emprego do aumento das vendas de bens duráveis de consumo foram transferidos para o exterior, por conta da difusão das importações de componentes (Baltar & Mattoso, 1997).

Quadro 2
Brasil – Principais condições socioeconômicas nos anos 90

- ⇒ abertura comercial e inserção econômica passiva, subordinada exclusivamente à lógica de mercado,
- ⇒ ausência de políticas ativas setoriais e de um projeto estratégico nacional,
- ⇒ redução do anterior papel do Estado. Este tem hoje como principal objetivo impor as reformas ditas estruturais e supostamente indispensáveis ao pleno funcionamento do mercado e ao crescimento econômico (desregulação da concorrência e dos mercados financeiro e do trabalho), bem como assegurar a «credibilidade» frente ao sistema financeiro, inclusive através das privatizações,
- ⇒ estabilidade monetária, em parte obtida com a sobrevalorização da moeda nacional, elevados juros e abertura comercial,
- ⇒ continuidade de fortes oscilações da atividade econômica,
- ⇒ desestruturação de elos da cadeia produtiva industrial,
- ⇒ estagnação das exportações e ampliação das importações, com crescentes déficits das balanças comercial e de pagamentos,
- ⇒ empresas e mercados submetidos a uma lógica de curto prazo,
- ⇒ mercado de trabalho com menor dinamismo e baixa geração de empregos, acentuada heterogeneidade e desigualdade, ampliação da desregulamentação,
- ⇒ consolidação de uma democracia restringida, mantendo-se o sistema autoritário de relações de trabalho,
- ⇒ permanência de baixa representação sindical nos locais de trabalho e ausência de canais de negociação setoriais e nacional,
- ⇒ manutenção de escassa organização setorial e nacional dos empresários,
- ⇒ grande heterogeneidade de interesses sem que o estado os articule, via política econômica ou projeto nacional,
- ⇒ reduzidos níveis de escolaridade da mão-de-obra,
- ⇒ permanência de significativas desigualdades pessoal e regional de renda, propriedade e poder,
- ⇒ permanência de acesso desigual pessoal e regional à educação, saúde e infra-estrutura básica.

As restrições a um crescimento econômico mais intenso e a expansão das exportações promovidas pelo Plano Real (juros altos, câmbio valorizado e abertura comercial e financeira), se combinadas aos endividamentos externo e interno, revelam um cenário de dificuldades para a reconstituição de um padrão de financiamento a partir de créditos externos. Os recursos externos que ingressam

tenderam a se localizar mais nas aplicações financeiras, e no caso daqueles que se dirigem ao setor produtivo, concentram-se em empresas voltadas para o mercado interno, o que parece potencializar uma constante fragilidade das contas externas.

Sob a condução de liberais conservadores e social-liberais, o atual processo de recomposição patrimonial redefine coalizões políticas e econômicas nos planos nacional e regional, através da escolha de participantes privilegiados na privatização do setor produtivo estatal, com a presença, inclusive, de grupos econômicos associados aos meios de comunicação e construção civil. Ao mesmo tempo conformam-se os primeiros passos de ajuste do Estado, já que grande parte das mudanças na estrutura produtiva ocorreu, até agora, no setor privado. O atraso constatado na realização das reformas tributária, social e administrativa indicou a ausência de maior convergência política no núcleo de poder.

No entanto, o ajuste do Estado se faz através do completo abandono do seu antigo papel desenvolvimentista, transitando para uma nova forma, possivelmente patrimonialista, de garantia das expectativas dos interesses estrangeiros e de socorro imediato e pontual, nos períodos de fraqueza, aos grandes grupos econômicos, como mostrou a experiência de quebra de alguns bancos nacionais.

A continuidade do processo de privatização, de abertura comercial indiscriminada, de desregulação financeira e de restrição do gasto público foi acompanhado pela formação de uma significativa reserva monetária visando dar sustentação ao programa de estabilização. Para isso, no entanto, a política cambial tornou-se dependente da sobrevalorização da moeda nacional, produzindo um ambiente concorrencial desfavorável às empresas estabelecidas no Brasil.

Tabela 1
Brasil: Evolução das ocupações não-agrícolas por segmentos organizados e não-organizados (1989/95)

Itens	1989	1995 ⁽¹⁾	Varição relativa anual
PEA total não-agrícola	100,0	100,0%	1,69
– Organizado ⁽²⁾	66,7	59,3	- 0,28
– Não-organizado	33,3	40,7	5,15
Secundário	30,9	26,3	- 0,96
Ind. Transformação			
– Organizado	15,9	11,7	- 2,89
– Não-organizado	6,5	6,7	2,20
Construção Civil	8,5	7,9	0,45
Terciário	69,1	73,7	2,79
– Organizado	46,5	43,6	0,60
– Não-organizado	22,6	30,1	6,66

⁽¹⁾ Exclui o conjunto de pessoas não-remuneradas com menos de 15 horas semanais de trabalho e os ocupados pelo autoconsumo;

⁽²⁾ Inclusive 50% das ocupações da Construção Civil.

Fonte: FIBGE.

Além do câmbio valorizado, que passou a dificultar a exportação e a favorecer a importação, fazendo crescer o déficit na balança comercial, prevaleceu a fixação de taxas elevadas de juros reais que, por um lado, contribuiu para atrair recursos externos, por outro lado, inviabilizou a retomada plena dos investimentos. Nessas circunstâncias, aliada à ausência de políticas públicas (industrial, comercial e social), o nível da atividade econômica teve que ser contido, visando evitar a expansão do desequilíbrio das contas externas e a aceleração da inflação.

As crises cambiais mexicana (final de 1994) e asiática (segundo semestre de 1997) desautorizam quaisquer avaliações otimistas sobre a capacidade dos planos de estabilização, com âncora cambial, viabilizarem a reestruturação produtiva de forma satisfatória. A armadilha ao crescimento econômico sustentado inibe a elevação no nível dos investimentos, a ponto do processo de privatização representar muito mais uma transferência patrimonial do que uma possibilidade de expansão dos investimentos privados. Em contrapartida, somente parte reduzida dos ingressos de recursos externos tem sido convertida em novos investimentos produtivos (Laplane & Sarti, 1997; CNI/CEPAL 1997; Moreira, & Correa, 1996).

A crescente contaminação da economia brasileira pelo vírus das sucessivas ondas de crises financeiras fragilizou ainda mais a condução das políticas macroeconômicas neoliberais. As autoridades governamentais tem preferido seguir o voo cego da manutenção de elevadas taxas de juros, com aumento do endividamento financeiro e desorganização das finanças públicas e das contas externas. A permanência dessas políticas macroeconômicas, além de contribuir para provocar uma nova situação recessiva, provoca o agravamento do processo de desestruturação produtiva e do mercado de trabalho.

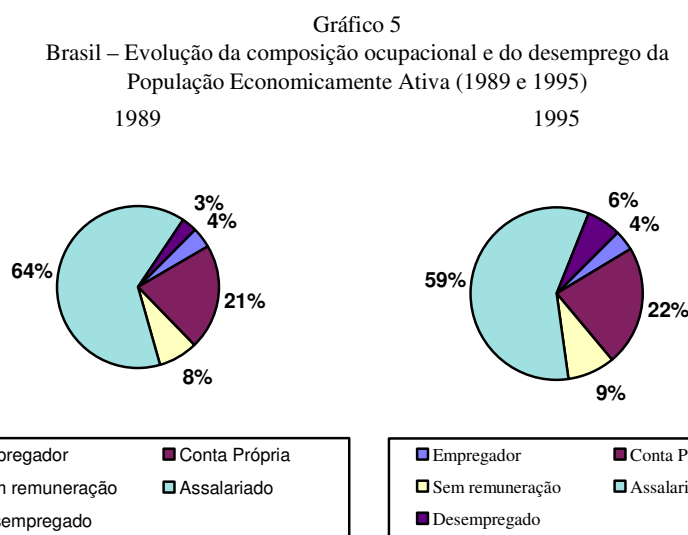
Tabela 2
Taxa de desemprego total, aberto e disfarçado ou mascarado
Região Administrativa de São Paulo
Médias anuais – 1989 a 1997

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Taxa de desemprego total	8,7	10,3	11,7	15,2	14,6	14,2	13,2	15,1	16,6
Taxa de desemprego aberto	6,5	7,4	7,9	9,2	8,6	8,9	9,0	10,0	10,6
Taxa de desemprego mascarado	2,2	2,9	3,8	6,0	6,0	5,3	4,2	5,1	6,4
Taxa de desemprego mascarado pelo trabalho precário	1,5	2,0	2,9	4,6	4,7	4,0	3,3	3,8	4,7
Taxa de desemprego mascarado pelo desalento	0,7	0,9	0,9	1,4	1,3	1,3	0,9	1,3	1,6

Fonte: Fundação SEADE/DIEESE. Pesquisa de Emprego e Desemprego.

Junto com a dominância do processo de desestruturação produtiva da economia assiste-se ao desenvolvimento de um movimento de desassalariamento e de regressão do mercado de trabalho, com regressão do emprego formal e aumento do desemprego e de ocupações por conta própria e sem remuneração.

A redução do emprego nos segmentos organizados da economia não foi maior por causa do aumento do emprego público, principalmente nos Estados e nas prefeituras. Este duplo movimento (diminuição do emprego formal privado e aumento do emprego público) transformou o emprego público na principal fonte de empregos formais, capaz de suplantiar o conjunto da indústria de transformação e atingindo quase 1/4 dos empregos formais. A perspectiva de novos ajustes fiscais tende a acentuar a diminuição do emprego total, especialmente no setor público. A aprovação da reforma administrativa e de legislação que disciplina os gastos públicos com pessoal contribuiu para uma possível compressão do emprego público no Brasil.



Fonte: FIBGE. PNAD.

O aumento do desemprego total, aberto e disfarçado, tornou-se uma constante nos anos 90.

A taxa de desemprego da região metropolitana de São Paulo,⁷ a principal aglomeração urbana e industrial do país, ilustra o impacto da perda das capacidades em gerar empregos formais. Durante o período de recessão, a taxa de desemprego em São Paulo passou de 8,7% a 15,2%, e a retomada do crescimento econômico não fez

(7) As definições de desemprego da Pesquisa sobre Emprego e Desemprego (pesquisa domiciliar mensal) da Fundação SEADE e do DIEESE são mais amplas que as definições do governo federal utilizadas pelo IBGE (PNADs e PME). Para melhor levar em conta um mercado de trabalho muito heterogêneo assim como a ausência de um sistema articulado de intermediação da mão-de-obra, estas definições de desemprego são as seguintes: desemprego aberto – pessoas em idade de trabalhar que procuraram trabalho efetivamente durante os 30 últimos dias e não trabalharam nos últimos 7 dias; desemprego disfarçado ou mascarado pelo trabalho precário – pessoas em idade de trabalhar que tiveram um trabalho remunerado de forma irregular ou pessoas que desenvolvem um trabalho familiar não-remunerado e que procuraram trabalho nos últimos 30 dias ou, se não tiverem procurado durante este período, que o fizeram até 12 meses antes; desemprego disfarçado ou mascarado pelo desalento – pessoas em idade de trabalhar que não têm trabalho e não procuraram nos últimos 30 dias, por desalento em relação ao mercado de trabalho, mas que procuraram trabalho durante os últimos 12 meses.

a taxa voltar a seu nível de antes da recessão. A taxa de desemprego permaneceu em 13,2% em 1995, e quando o governo restringiu a atividade econômica no meio daquele ano por causa de problemas com a balança comercial, a taxa de desemprego aumentou rapidamente.

O aumento do desemprego não foi maior porque as atividades ditas informais (pequenos serviços, trabalhadores sem contratos, atividades familiares sem remuneração, emprego doméstico, etc.) aumentaram muito fortemente durante os anos 90, principalmente no setor de serviços.

A expansão do desemprego, a reduzida geração de empregos formais e o aumento das ocupações informais permitem identificar um quadro de acentuada precarização do mercado de trabalho, sendo marcante o aumento do espaço do segmento não organizado da economia (setor informal) em detrimento de segmentos estruturados e formais.

Por outro lado, volta a piorar o quadro de concentração dos rendimentos dos ocupados no período recente, após a melhora pontual resultante dos efeitos da redução da inflação. Na medida em que o objetivo de distribuição de renda não esteve presente na formulação do Plano Real, após a melhora indireta e *once and for all* resultante da estabilidade monetária e do fim do imposto inflacionário, tendeu-se ao retorno à histórica situação nacional de regressividade distributiva, como aponta o Gráfico 6.

Diante disso, os atores sociais, sobretudo os representantes dos trabalhadores, encontram-se pressionados por demandas cruzadas. De um lado, o interesses daqueles que permanecem empregados, base efetiva dos sindicatos, e, de outro, o interesse dos que vão sendo excluídos da dinâmica da modernização conservadora e que, manipulados pela mídia e pelo governo, às vezes identificam os trabalhadores organizados e seus sindicatos com setores *soit disant* privilegiados.

Numa situação deste tipo, não se pode estranhar as importantes mudanças que aconteceram nas condições e na dinâmica adotada pelos trabalhadores e suas organizações sindicais nos anos 90. Durante a década de 80, o movimento sindical brasileiro tinha se recuperado dos limites impostos pela repressão do regime militar e tinha alcançado níveis crescentes de ação e organização nacional, aumento do número de sindicalizados, novos movimentos de greve, novas formas de negociação com os empresários, alcançando inclusive uma participação crescente e inédita nos cenários econômico, político e social do país. Entretanto, observa-se desde então que «a não consagração de uma liberdade sindical efetiva, a restrição conseqüente da autonomia, a ausência de mecanismos eficazes de correção das ações anti-sindicais e a ausência de representação no local de trabalho enfraquecem de maneira decisiva o nível organizacional sindical. Da mesma forma, o clássico contrato individual de trabalho continua conferindo à empresa um grau de autonomia muito grande no que diz respeito à determinação do salário nominal. Uma tal situação confere ao país a particularidade de uma economia que, mesmo industrializada, não possui um sistema

de relações de trabalho que torne possível, através da negociação coletiva, o aparecimento de instrumentos normativos de regulação do trabalho.⁸

Assim, além do desenvolvimento do processo de democratização das instituições nacionais, da ação sindical dos trabalhadores e das mudanças legais que aconteceram durante a Assembléia Constituinte em 1988, os sindicatos continuaram tendo uma representação muito pequena dentro das empresas, as centrais sindicais continuam sem reconhecimento jurídico enquanto organização sindical e o sistema de relações de trabalho preserva seu caráter antidemocrático.⁹

Por um lado, as profundas transformações nas estruturas produtivas, um crescimento econômico limitado pela própria política econômica, a ausência de espaços de negociação setoriais e nacionais, o aumento do desemprego, a estagnação na criação de empregos formais e o nível elevado de precarização das condições de trabalho (aumento do caráter informal, do número de trabalhadores não registrados, do número dos que não cotizam e dos trabalhadores independentes) restringem a ação sindical.

Por outro lado, os sindicatos e centrais sindicais, que estavam à beira de uma ação de proposição (cujo ponto culminante foram as *câmaras setoriais*)¹⁰ entraram num evidente movimento defensivo. Há uma desaceleração na quantidade de greves, com maior dispersão e fragmentação da ação sindical. Esta, empurrada pelo contexto de maiores dificuldades não levou à conquista de novos direitos, mas apenas à defesa dos existentes, cada vez mais ameaçados pela desregulamentação promovida pelas ofensivas patronal e governamental.

A saída deste movimento defensivo representa mais uma vez um desafio importante para as organizações dos trabalhadores: ser capaz de opor-se às políticas governamentais e ao mesmo tempo propor políticas alternativas e constituir com outras forças sociais um amplo movimento capaz de apoiar democraticamente um novo projeto nacional e regional.

(8) Cf. "Introdução" (Oliveira, C.A.B. et al. 1994). Para um balanço do mercado de trabalho, ação sindical e relações de trabalho nos anos 80, ver os diferentes textos desta coleção.

(9) É preciso lembrar que as relações de trabalho brasileiras continuam tendo como referência as bases autoritárias das primeiras décadas de nosso século, sem uma eficaz liberdade sindical e de negociação coletiva, com importantes restrições ao direito de greve, com a maior liberdade para demitir trabalhadores e com a canalização dos conflitos individuais para a justiça do trabalho. Esta justiça do trabalho leva em média 5 anos para resolver um conflito individual e, em função do poder dos empregadores de demitir arbitrariamente, a maioria dos trabalhadores só recorre à justiça do trabalho depois de ter saído da empresa.

(10) Desde meados dos anos 80, discussões aconteceram entre trabalhadores, empresários e governo para tentar criar um mecanismo de negociação das políticas econômicas. Somente a partir do final de 1991, depois de dois anos de forte recessão econômica e antes da queda do governo Collor, é que as organizações dos trabalhadores e dos empresários da cadeia produtiva da indústria automobilística negociaram entre si e com o governo para propor políticas industriais de retomada do crescimento para o setor. Este mecanismo de negociação tripartite era chamado "câmara setorial" do setor automobilístico. O acordo conseguido no início de 1992 e o êxito desta iniciativa possibilitaram seu desenvolvimento em outros setores da atividade econômica e já se falava da necessidade de uma grande "câmara" para permitir a consolidação de uma política industrial para o conjunto do país. Entretanto, antes que estes diferentes espaços de negociação pudessem se reunir, o governo decide retirar-se das negociações criticando o corporativismo e o populismo inaceitável das "câmaras setoriais".

3. Qual reorganização do processo produtivo e do trabalho?

A literatura especializada tem sido pródiga na ênfase em torno de uma nova organização da produção e do trabalho frente à aceleração do progresso técnico e como parte do processo de intensa reestruturação produtiva ocorrido nos países capitalistas centrais. Sob esse prisma, pode-se resumir em três características básicas o movimento de modificação do processo produtivo e do trabalho:

- aumento das ações voltadas para a inovação tecnológica (P&D) enfatiza a superação da separação tradicional entre as áreas de pesquisa e de produção, bem como a integração das funções internas (operários da produção) com as externas à produção (engenheiros, P&D, técnicos e especialistas) em cada fábrica;
- a difusão dos procedimentos de automação programável ocorre simultaneamente à redução das funções exclusivamente manuais e de baixa qualificação, implicando em elevação da participação relativa das funções mais intelectualizadas e em maior grau de qualificação, em ampliação do conhecimento operário sobre o processo de trabalho e sobre as metas de produção e ao maior comprometimento do trabalhador com objetivos das empresas;
- a implementação de novos métodos de organização da produção e do trabalho, leva o operário a assumir múltiplas funções, com maior responsabilidade sobre a produção, a qualidade, a manutenção e a própria organização do trabalho, tornando desnecessária uma numerosa hierarquia funcional e uma parte dos trabalhadores. Cresce a subcontratação de empregados, serviços e produtos.

A análise das transformações ocorridas no período recente nos processos produtivo e do trabalho dos países capitalistas centrais contribuíram para o desenvolvimento de estudos sobre o mesmo tema no Brasil. As dificuldades analíticas, em termos setoriais ou nacionais, em condições de intensas incertezas e mudanças muito rápidas refletiram-se, de um lado, na escassez de investigações nacionais agregadas e, de outro, na variedade de estudos de caso sobre reestruturação produtiva.¹¹

Nos anos 80, apesar do ambiente de estagnação nas atividades produtivas, de aceleração inflacionária e de reduzido grau de abertura comercial, um conjunto significativo de estudos a respeito das mudanças nos processos produtivo e do trabalho veio à luz. Estes trabalhos poderiam ser divididos em três grupos. O primeiro grupo enfoca fundamentalmente a reestruturação produtiva movida pela inovação tecnológica, consequência direta da substituição dos meios de produção de base eletroeletrônica por microeletrônica. Nesse sentido, as investigações sobre processo de trabalho associam-se, em grande parte das vezes, à introdução de equipamentos de última geração, principalmente nos setores mais dinâmicos da economia nacional (Tauille, 1983; Prado, 1989).

(11) Mesmo não se detendo especificamente sobre as alterações no processo de trabalho, os trabalhos de Coutinho & Ferraz (1993); Ferraz et al. (1996) constituíram contribuição importante para a compreensão mais abrangente do processo de reestruturação produtiva nacional.

Um segundo grupo concentra a análise sobre as mudanças do processo de trabalho, a partir das alterações na base técnica, destacando-se os estudos que buscavam tratar da difusão das técnicas japonesas por empresas no Brasil, tomadas estas como indicador de inovação organizacional. (Abramo, 1990; Salerno, 1990; Franzoi, 1991; Castro, 1993; Hirata, 1993; Posthuma, 1995). A partir da explicitação do que constituem estas técnicas japonesas investiga-se a sua adoção em empresas no Brasil. Alguns destes estudos apontam para um descolamento da internalização destas técnicas *vis-à-vis* a introdução de inovações tecnológicas.¹²

Um terceiro grupo de estudos sobre a reorganização produtiva e do trabalho tem por base a comparações do grau de robotização com a internalização das técnicas japonesas em empresas brasileiras, em certo sentido a reunião dos eixos de análise dos dois grupos anteriores. O resultado geral destes estudos de caso foi a constatação de uma grande defasagem no grau de robotização das empresas nacionais frente às experiências internacionais (Fleury, 1988; Ferro, 1992; Carvalho, 1992) e um certo distanciamento das técnicas japonesas de organização no Brasil.

Ressalte-se que na década de 1980, a economia brasileira esteve submetida a múltiplos problemas, a saber: instabilidade monetária, oscilação e estagnação do nível de atividade, estrangulamentos decorrentes da necessidade de geração de elevados saldos na balança comercial e proteção contra à concorrência externa. Neste contexto, as empresas líderes adotaram procedimentos típicos de firmas oligopolistas, isto é, a ampliação da margem de lucro, a redução de custos e do nível de endividamento e a inovação tecnológica parcial e concentrada, o que significou, para a maior parte destas empresas, a postergação das decisões sobre novos investimentos (Almeida et al. 1990; Sarti & Furtado, 1990; Belluzzo & Almeida, 1990).

Na década de 90, com a ocorrência de profundas alterações na condução das políticas macroeconômicas e na forma da inserção brasileira à economia internacional – introduzidas inicialmente pelo governo Collor, retomadas no final do governo Franco com o Plano Real e reforçadas pelo governo Cardoso – aprofundaram-se as alterações nos processos produtivo e do trabalho. Pode ser identificado um novo conjunto de investigações, também com as características de estudos setoriais ou, sobretudo, estudos de caso, sobre processos produtivo e de trabalho, que também se divide em três grupos.

Um primeiro reflete as discussões em torno do novo cenário de competitividade que predomina na década de 90, se comparado com o que havia vigorado nos anos 80. Nesse sentido, os estudos buscam explicar as mudanças ocorridas nos processos produtivo e do trabalho, como decorrentes da abertura de um novo padrão de competitividade (Erber, 1991; Furtado, 1992; Ruas, 1992; Abranches et al. 1994; Fleury, 1996). A implantação do Programa Brasileiro de Qualidade e Competitividade (PBQP), as novas experiências de reestruturação produtiva e a

(12) Ainda que algumas inovações organizacionais possam ocorrer independentemente da necessidade de inovação na base técnica, a exemplo do *kanban*.

adoção de novos métodos de gestão pelas empresas tenderiam a elevar o nível de produtividade e a exigir um maior grau de escolaridade dos trabalhadores. Ao mesmo tempo, tais mudanças imporiam uma nova postura sindical, com mudanças em sua ação e organização (Fleury & Humphrey, 1993; Leite, 1993; Gitahy, 1994; Posthuma & Leite, 1995; Castro, 1995; Bresciani, 1995; Ruas & Antunes, 1997).

Um segundo grupo de pesquisas aborda as alterações nos processos produtivos e do trabalho motivadas pelas novas formas de organização da produção, agora no nível da relação entre as empresas. A terceirização, a desverticalização, a subcontratação, a focalização da produção, entre outros, seriam indicadores concretos da maior externalização de partes da produção, conformando novas relações de trabalho¹³ (Salerno, 1991; DIEESE, 1993, 1994; Bresciani, 1997; Piccinini, 1997; Leite, 1997).

Quadro 3
Brasil – Síntese dos estudos recentes sobre reestruturação produtiva

Itens	Anos 80	Anos 90
Inovação tecnológica	Introdução de equipamentos de última geração, principalmente em alguns setores mais dinâmicos e nos demais setores circunscrita às empresas de grande porte e internacionalizadas.	A existência de um novo cenário de concorrência leva à intensificação da substituição de equipamentos, atingindo algumas empresas de médio porte e internacionalizadas.
Novas técnicas de gestão da produção e de organização do trabalho	A internalização de técnicas japonesas foi reduzida e descolada das inovações tecnológicas. Mas a adoção dos Círculos de Controle de Qualidade e das Comissões de Prevenção de Acidentes anunciavam novidades na organização do trabalho.	A implantação do Programa Brasileiro de Qualidade e Competitividade (PBQP), as experiências de implementação de programas de qualidade total, entre outros métodos de gestão, tenderiam a elevar a produtividade, exigiriam maior grau de escolaridade dos trabalhadores.
Mudanças nas relações de trabalho	Associadas ao crescimento da ação sindical em todo o país, ocorrem lutas por formação de comissões de empregados e novos itens são valorizados na pauta sindical.	A focalização da produção que pode resultar em terceirização, subcontratação e desverticalização, altera as relações de trabalho. Tendência a unidades menores de produção e negociação por local de trabalho, nas grandes empresas.
Avaliação geral	Reduzida difusão da robotização das empresas e das novas técnicas de gestão da produção, com ação sindical pouco difundida sobre as inovações produtivas no interior das empresas.	Restrita ainda a difusão da automação industrial e ampla adoção de novos programas de gestão da produção e organização do trabalho levando, em decorrência, a importantes mudanças nos processos de trabalho e de relacionamento capital/trabalho.

Um último grupo trata de uma certa reversão das expectativas otimistas de mudanças nos processos produtivo e do trabalho. Em função da permanência de sinais de crise econômica, da baixa taxa de investimentos e dos custos elevados dos equipamentos, ainda estaria ocorrendo uma restrita e frágil difusão da automação industrial, embora com alterações radicais nos processos de trabalho,

(13) Recordemos, por um lado, que a terceirização e outras formas de externalização de partes da produção são realizadas de maneira unilateral, sem participação dos trabalhadores. Por outro lado, uma série de mecanismos visando burlar o pagamento das cotizações sociais vem sendo impulsionado pelas empresas, como a organização de cooperativas de trabalho.

provocado pela instalação de novos programas de gestão e organização do trabalho unilaterais (Valle, 1996; SENAI, 1993; Leite, 1997).

Nesse contexto, estaria ainda vigorando no Brasil um padrão predatório de uso da força de trabalho. A mão-de-obra seguiria polarizada entre uma menor parcela de trabalhadores qualificados e uma outra mais ampla semi-qualificada, com alta rotatividade no trabalho, autoritarismo nas relações de trabalho, sem organização por local de trabalho e contratação coletiva (Carvalho, 1992; Araújo Jr. et al. 1992; Gorender, 1996; Pochmann, 1996; Arbix, 1996). Diante da permanência de um cenário econômico desfavorável nos anos 90, com dificuldades de introdução da inovação tecnológica, algumas empresas atualizariam apenas parcialmente a tecnologia de produto e processo, enquanto a maioria delas estaria obtendo ganhos de produtividade a partir de algumas transformações na natureza do trabalho, das qualificações e do processo de organização do trabalho (Humprey, 1991; Ruas & Antunes, 1997; Posthuma, 1990, 1993).

A breve reconstituição do debate sobre as alterações dos processos produtivo e do trabalho indicaria que, dada a natureza de estudos de caso, as distintas interpretações seriam, em grande parte das vezes, resultado da singularidade de cada setor de atividade, de características da amostra estudada, sobretudo se representariam ou não as empresas líderes do setor, de regiões geográficas e ainda da época de realização do estudo. No entanto, também poderiam indicar a existência de um movimento desigual de reestruturação do setor produtivo nacional, assim como sua subordinação às condições macroeconômicas e institucionais.

Caberia ainda chamar a atenção para o fato de que os trabalhos com enfoque mais amplo também não permitem a constatação de um processo amplo e generalizado de reestruturação produtiva (Coutinho & Belluzzo, 1996; Bielschowsky & Stumpo, 1996; Laplane & Sarti, 1997). A reestruturação produtiva parece concentrar-se mais em alguns segmentos dinâmicos e internacionalizados e nos grupos de empresas líderes. O restante do setor produtivo, marginalizado de condições adequadas de financiamento e de acesso aos programas tecnológicos, tenderia a permanecer associado às estratégias empresariais defensivas, mesmo que isso termine significando a continuidade ou a intensificação do uso predatório da mão-de-obra como forma de obtenção de ganhos adicionais de produtividade. Parcela dos progressos de organização da produção e do trabalho se reportariam a essa situação no Brasil dos anos 90.

Em síntese, destaca-se que em ambiente desfavorável ao investimento produtivo e à competitividade nacional, determinado pelos elevados juros, pela sobrevalorização do câmbio e pela abertura comercial indiscriminada, as empresas com menor capacidade competitiva optariam por privilegiar estratégias de adaptação limitadas e de sobrevivência (Bielschowsky, 1993; Miranda, 1994; Mattoso & Pochmann, 1995).

Considerações finais

O Brasil construiu, ao longo de várias décadas, uma ampla, complexa e diversificada estrutura produtiva, sem alcançar, contudo, níveis de homogeneidade no padrão de uso e remuneração da força de trabalho como os obtidos nos países capitalistas centrais. Talvez a melhor expressão do avanço do capitalismo industrial no Brasil seja justamente o registro de uma profunda heterogeneidade produtiva e do trabalho.

Não obstante o intenso desenvolvimento das forças produtivas no país, não houve o pleno emprego, nem estruturação completa do mercado de trabalho ou ainda relações democráticas de trabalho. A permanência da ditadura militar por mais de duas décadas, do sistema autoritário de relações de trabalho e da abundância de trabalhadores excedentes no mercado de trabalho, aliados aos clássicos constrangimentos do desenvolvimento em economias da periferia do capitalismo, impediram a conformação de uma sociedade de massa, com menor desigualdade de riqueza e poder.

Desde os anos 90, as novas condições internacionais, a ruptura do projeto estratégico de industrialização nacional e a implementação do programa neoliberal do *Consenso de Washington* indicam a abertura de um novo período para o desenvolvimento econômico nacional. Em outras palavras, romper-se-ia uma longa fase de saldo positivo do processo de *destruição criadora* e, sobre a base estrutural de heterogeneidade e desigualdade produtiva e do mercado de trabalho, instaura-se um novo período em que o saldo deste processo seria negativo, com a dominância dos aspectos desestruturadores da produção e do emprego nacionais.

Por um lado, a nova especialização da economia que se delineia resulta de uma inserção nacional subordinada, de uma abertura comercial indiscriminada, da ausência de políticas setoriais defensivas e de políticas macroeconômicas baseadas na sobrevalorização da moeda nacional e nos elevados juros. É baseada nestas condições que se dá o processo de reestruturação produtiva nacional com suas características básicas: mais concentrada em determinados setores e em grandes empresas internacionalizadas, com importantes alterações nos processos de trabalho, mas com uma frágil difusão da automação industrial e de relações de longo prazo entre empresas fabricantes, clientes e fornecedores, permanecendo no interior de um sistema autoritário de relações de trabalho. É também baseada nestas condições que se dá o processo de erosão e ruptura da estrutura produtiva prevalecente: redução do valor agregado e do emprego por unidade produzida nas principais e mais complexas cadeias industriais, da substituição da produção local por bens importados em importantes setores e da supressão da produção de outros ramos.

Por outro lado, sobre a base estrutural de heterogeneidade e desigualdade do mercado de trabalho amplia-se o desemprego e as atividades informais, não organizadas segundo a lógica capitalista. Neste sentido, a maior desocupação e

precarização das condições de trabalho refletem as estratégias de sobrevivência de grande parte de empresários e trabalhadores excluídos pelo processo de modernização conservadora e sem mecanismos adequados e/ou de políticas integradoras de proteção e apoio social (seguro desemprego, formação profissional, políticas industriais, apoio à pequena empresa, etc.).

Mantidas estas condições e estas tendências predominantemente desestruturantes da produção e do mercado de trabalho, emergiria no Brasil um “novo” sistema produtivo com ainda maior heterogeneidade produtiva e do trabalho e mais acentuada desigualdade social, frustrando-se as expectativas nacionais de justiça social, de aprofundamento democrático e de ampliação da cidadania.

Jorge Mattoso e Márcio Pochmann são Professores do Instituto de Economia da UNICAMP.

Bibliografia

- ABRAMO, L. *Nuevas tecnologías, difusión sectorial, empleo e trabajo en Brasil*. Santiago de Chile: PREALC/OIT, 1990.
- ABRANCHES, S. et al. *O novo contexto da competição internacional e o posicionamento do Brasil*. Rio de Janeiro: FINEP, 1994.
- AGLIETTA, M. *Macroeconomie financière*. Paris: La Decouverte, 1995.
- ALMEIDA, J. *Crise econômica e reestruturação de empresas e bancos nos anos 80*. Campinas: UNICAMP. IE, 1994.
- _____ et al. *O ajuste na grande empresa privada nos anos 80*. Campinas: UNICAMP. IE, 1990.
- ARAÚJO JÚNIOR, J. et al. *Oportunidades estratégicas da indústria brasileira nos anos noventa*. Rio de Janeiro: UFRJ. IEI, 1992.
- ARBIX, G. *Uma aposta no futuro*. São Paulo: Scritta, 1996.
- BALTAR, P., MATTOSO, J. Estrutura econômica e emprego no Brasil: a experiência recente. In: REIS VELLOSO, J. P. (Coord.). *Brasil; desafios de um País em transformação*. Rio de Janeiro: José Olympio Editora, 1997.
- BELLUZZO, L. G. M. O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados globalizados. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 4, 1995.
- _____, ALMEIDA, J. A crise da dívida e suas repercussões sobre a economia brasileira. In: _____, BATISTA JÚNIOR, P. (Org.). *A luta pela sobrevivência da moeda*. São Paulo: Paz e Terra, 1990.
- BERGER, S., DORE, R. (Org.). *National diversity and global capitalism*. Ithaca: Cornell Univ. Press, 1966.
- BIELSCHOWSKY, R. *Transnational corporations and the manufacturing sector in Brazil*. Santiago, 1993. (Xerox).

- BIELSCHOWSKY, R., STUMPO, G. A internacionalização da indústria brasileira. In: BAUMAN (Org.). *O Brasil e a economia global*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1996.
- BRESCIANI, L. Os desejos e o limite; reestruturação industrial e ação sindical no complexo automotivo brasileiro. In: LEITE, M. de P.(Org.). *O trabalho em movimento*. Campinas: Papyrus, 1997.
- _____, SALERNO, M. *Reestruturação produtiva e agenda sindical*. São Paulo, 1995. (Xerox).
- BUARQUE DE HOLANDA FILHO, S. *O desempenho da indústria automobilística brasileira num contexto de competição mundial através da inovação*. São Paulo: USP. FEA, 1995. (Xerox).
- CARVALHO, R. *Projeto de primeiro mundo com conhecimento e trabalho do terceiro*. Campinas: UNICAMP. IG, 1992.
- CASTRO, N. *A máquina e o equilibrista*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.
- CHANDLER, A. D. *Scale and scope – The dynamics of industrial capitalism*. Cambridge, Mass.: Belknap Harvard, 1990.
- CHESNAIS, F. *La mondialisation du capital*. Paris: Syros, 1994.
- _____. (Coord.). *La mondialisation financière*. Paris: Syros, 1996.
- _____. *La mondialisation du capital*. ed. aum. Paris: Syros, 1997.
- CNI/CEPAL. *Investimentos na indústria brasileira*. Rio de Janeiro, 1997. (Xerox).
- CORIAT, B. *L'atelier at le robot*. Paris: Christian Bourgois, 1990.
- COUTINHO, L. A fragilidade do Brasil em face da globalização. In: BAUMAN (Org.). *O Brasil e a economia global*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1996.
- _____, BELLUZZO, L. Desenvolvimento e estabilização sob finanças globalizadas. *Economia e Sociedade*, Campinas, 1996
- _____, FERRAZ, J. *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. Campinas: Papyrus, 1993.
- COUTROT, T. *L'entreprise néo-libérale, nouvelle utopie capitaliste?*. Paris: Éditions La Découverte, 1998.
- DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SÓCIO-ECONÔMICOS – DIEESE. *Os trabalhadores frente à terceirização*. São Paulo: DIEESE, 1993.
- _____. *Trabalho e reestruturação produtiva*. São Paulo: DIEESE, 1994.
- DOSI, G et al. *Technical change and economic theory*. London: Pinter, 1988.
- ERBER, F. *O programa de competitividade e a política industrial*. *Boletim de Conjuntura*. IEI, São Paulo, 1991.
- _____, CASSIOLATO, J. Política industrial; teoria e prática no Brasil e na OCDE. *Revista de Economia Política*, São Paulo, n. 17 (66), 1992.
- FERRAZ, J. et al. *Made in Brazil*. Rio de Janeiro: Campus, 1996.

- FIORI, J. L. *Ajuste, transición y gobernabilidad; el enigma brasileño*. Washington, DC: BID – Banque Interamericaine de Developement, 1993. (Mimeo.).
- FLEURY, A., HUMPHREY, J. *Recursos humanos e a difusão e adaptação de novos métodos para qualidade no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, 1993.
- FLEURY, M. *Processo e relações de trabalho no Brasil*. São Paulo: Atlas, 1988.
- _____. *Ambiente econômico e resposta empresarial; o ajuste da indústria brasileira nos anos 90*. São Paulo: ILDES, 1996.
- FURTADO, A et al. *Capacitação tecnológica, política industrial e competitividade*. Rio de Janeiro: IPEA, 1992.
- GITHAY, L. *Reestructuración productiva, trabajo y educación en America Latina*. Buenos Aires: CIID, 1994.
- _____, RACHID, A. *Programa de qualidade, trabalho e educação*. São Paulo, 1995. (Xerox).
- GORENDER, J. *Globalização, revolução tecnológica e relações de trabalho*. São Paulo: USP. FEA, 1996.
- GUTTMANN, R. *How credit-money shapes the economy*. New York: M.E. Sharpe, 1994.
- HARVEY, D. *A condição pós-moderna*. São Paulo: Loyola, 1992.
- HIRATA, H. *Sobre o “modelo” japonês*. São Paulo: Edusp, 1983.
- _____. *Produção de massa flexível, organização do trabalho e da empresa*. São Paulo, 1996. (Xerox).
- HOLLINGSWORTH, J. R. The logic of coordinating American manufacturing sectors. In: CAMPBELL, J. C., HOLLINGSWORTH, J. R., LINDBERG, L. (Ed.). *Governance of the American economy*. New York: Cambridge Press, 1991. p. 3-34.
- HOLLINGSWORTH, J. R, BOYER, R. *Contemporary capitalism – The embeddedness of institutions*. New York: Cambridge Univ. Press, 1997.
- HUMPHREY, J. *The management of labour and the move towards leaner production systems in the third world; the case of Brazil*. São Paulo: USP. Instituto de Estudos Avançados – IEA, 1993. (Mimeo.).
- _____. *Japanese methods and the changing position of direct production workers*. Sussex: IDS, 1991.
- KAPLINSKY, R. Restructuring the capitalist labour process. *Cambridge Journal of Economics*, v. 12, 1988.
- KERN, H., SCHUMANN, M. Limits os the division of labour. In: ECONOMIC and industrial democracy. London: Sage, 1987. v. 8.
- KURZ, R. *O colapso da modernização*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.
- LAPLANE, M., SARTI, F. *O investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90*. Campinas, 1997. (Xerox).

- LEITE, E. Reestruturação industrial, cadeias produtivas e qualificação. In: CARLEIAL, L., VALLE, R. (Org.). *Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil*. São Paulo: Hucitec, 1997.
- LEITE, M. de P. Reestruturação produtiva, novas tecnologias e novas formas de gestão da mão-de-obra. In: OLIVEIRA, C. A. B. al. (Coord.). *O mundo do trabalho – Crise e mudança no final do século*. São Paulo: Scritta, 1994.
- _____. Inovación tecnológica, organización del trabajo y relaciones industriales en Brasil. *Nueva Sociedad*, Caracas, n. 124, mar./avr. 1993.
- _____, SILVA, R. A. *Modernização tecnológica, relações de trabalho e práticas de resistência*. São Paulo: Iglú, 1991.
- LOCKE, R., KOCHAN, T. The transformation of industrial relations? A cross-national review of the evidence. In: LOCKE, R., KOCHAN, T., PIORE, M. (Ed.). *Employment relations in a changing world economy*. Cambridge: MIT Press, 1995.
- MATTOSO, J. *A desordem do trabalho*. São Paulo: Scritta, 1995.
- _____. Emprego e concorrência desregulada; incertezas e desafios. In: OLIVEIRA, C. A. B., MATTOSO, J. (Coord.). *Crise e trabalho no Brasil – Modernidade ou volta ao passado*. São Paulo: Scritta, 1996.
- _____, POCHMANN, M. *Globalização, concorrência e trabalho*. Campinas: UNICAMP. IE. CESIT, 1995. (Cadernos do Cesit, n. 17).
- MIRANDA, J. *Reestruturação industrial em contexto macroeconômico instável; a experiência brasileira contemporânea*. Santiago de Chile: CEPAL, 1994.
- MOREIRA, M., CORREA, P. *Abertura comercial e indústria*. Rio de Janeiro: BNDES, 1996.
- OHMAE, K. *The borderless world*. London: Fontana, 1991.
- OLIVEIRA, C. A. B., MATTOSO, J. (Coord.). *Crise e trabalho no Brasil – Modernidade ou volta ao passado*. São Paulo: Scritta, 1996.
- _____, et al. (Coord.). *O mundo do trabalho – Crise e mudança no final do século*. São Paulo: Scritta, 1994.
- PICCININI, V. et al. Estratégia sindical dos trabalhadores do setor calçadista. In: LEITE, M. (Org.). *O trabalho em movimento*. Campinas: Papyrus, 1997.
- POCHMANN, M. Mudanças e continuidade. In: OLIVEIRA, C. A. B., MATTOSO, J. (Coord.). *Crise e trabalho no Brasil – Modernidade ou volta ao passado*. São Paulo: Scritta, 1996.
- _____. *Traços gerais do movimento de desestruturação do mercado de trabalho no Brasil*. Campinas: UNICAMP. IE, 1997.
- POLANYI, K. *A grande transformação*. Rio de Janeiro, Campus, 1980.
- POSTHUMA, A. *Japanese production techniques in brazilian components firms*. Birmingham, 1990. (Xerox).

- POSTHUMA, A. *Técnicas japonesas de organização nas empresas de autopeças no Brasil*. In: CASTRO, N. *A máquina e o equilibrista*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.
- PRADO, A. *A difusão da automação microeletrônica na indústria de autopeças brasileira e seus impactos socioeconômicos*. São Paulo: DIEESE/FINEP, 1989.
- RUAS, R. et al. *Tecnologia e competitividade*. Porto Alegre: SEBRAE, 1992.
- _____. *Gestão de qualidade e relações interfirmas*. Curitiba: ANPAD, 1994.
- _____, ANTUNES, E. Estruturação, progressos da qualificação e práticas de benefícios e incentivos; a questão de comprometimento. In: CARLEIAL, L., VALLE, R. (Org.). *Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil*. São Paulo: Hucitec, 1997.
- SALAMA, P. La financiarisation excluante; les leçons des économies latino-américaines. In: CHESNAIS, F. (Coord.). *La mondialisation financière*. Paris: Syros, 1996.
- SALERNO, M. *Modelo japonês, trabalho brasileiro*. Paris, 1991. (Xerox).
- SARTI, F., FURTADO, J. *Estrutura e exportações industriais nos anos 80*. Campinas: UNICAMP. IE, 1990.
- SENAI. *Perfil das atividades contribuintes do SENAI*. São Paulo: DOP/SENAI, 1993.
- TAUILE, J. *Máquinas-ferramentas com controle numérico e seus efeitos sobre a organização da produção*. Rio de Janeiro: UFRJ. IEI, 1983.
- VALLE, R. Modernização industrial. In: VALLE, R., WACHENDORFER, A. (Org.). *Mercado de trabalho e política industrial*. São Paulo: Marco Zero, 1996.

Resumo

Nos anos 90, a economia brasileira mudou drasticamente a sua forma de inserção na economia internacional. Até então, apresentou uma fase extremamente dinâmica de expansão da estrutura produtiva, apesar de manter enormes diferenças sociais e distributivas, ausência de um sistema democrático de relações de trabalho de democracia e ter passado pela crise da dívida externa e altas taxas de inflação nos anos 80. O processo de “inserção passiva” do Brasil realizou-se em meio à desregulamentação e liberalização financeira e às políticas de sobrevalorização cambial e de elevados juros, trazendo graves conseqüências desestruturantes tanto para os setores produtivos quanto para os trabalhadores, com maior desemprego, informalidade e precariedade do trabalho e desigualdade da renda. O aumento da heterogeneidade é expressão de resultados deletérios de processos combinados de estruturação e desestruturação produtivas vividos pela economia brasileira nos anos 90.

Palavras-chave: Mercado de trabalho – Brasil, Desenvolvimento econômico; Desemprego.

Abstract

The Brazilian economy's insertion into the international economy changed abruptly in the early 1990s. Before this date, and despite the huge gaps between different social classes, the debt burden, high inflation and the absence of corporate bargaining, the industrial structure was quite coherent and dynamic. Liberalisation and financial deregulation resulted in a "passive insertion" in the global economy, a disastrous event for certain branches and sectors that was further aggravated by monetary stabilisation in 1994. Increased unemployment and inequalities, the persistent absence of democratic bargaining on the implications of productive reorganisation have been accompanied by increasing precariousness of labour. Against this background, the reorganisation of productive processes appears as an alibi for particularly brutal policy of destructuring of production apparatus.

Key-words: Labour market – Brazil; Economic development; Unemployment.