



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS  
Instituto de Economia

## ESTRUTURA PRODUTIVA E EMPREGO INDUSTRIAL NO BRASIL DOS ANOS 90

**Darcilene Claudio Gomes**

Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Economia da UNICAMP para obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Econômico – área de concentração: Economia Social e do Trabalho, sob a orientação do Prof. Dr. Paulo Eduardo de Andrade Baltar.

*Este exemplar corresponde ao original da tese defendida por **Darcilene Claudio Gomes** em 03/08/2009 e orientada pelo Prof. Dr. Paulo Eduardo de Andrade Baltar.*

CPG, 03 / 08 / 2009

A handwritten signature in blue ink, reading "Paulo Eduardo de Andrade Baltar".

Campinas, 2009

**Ficha catalográfica elaborada pela biblioteca  
do Instituto de Economia/UNICAMP**

G585e Darcilene	Gomes, Darcilene Claudio. Estrutura produtiva e emprego industrial no Brasil dos anos 90 / Claudio Gomes. – Campinas, SP: [s.n.]. 2009.
	Orientador : Paulo Eduardo de Andrade Baltar. Tese (doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia. 1. Relações trabalhistas – Brasil. 2. Mercado de trabalho. I. Baltar, Paulo Eduardo de Andrade. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Eco- nomia. III. Título.
	09-026-BIE

**Título em Inglês: Production structure and industrial employment in Brazil on the 90s**

**Keywords :** Industrial relations ; Labor market - Brazil

**Área de concentração :** Economia Social e do Trabalho

**Titulação :** Doutor em Desenvolvimento Economico

**Banca examinadora :** Prof. Dr. Paulo Eduardo de Andrade Baltar  
Prof. Dr. Carlos Alonso Barbosa de Oliveira  
Prof. Dr. Marcelo Weishaupt Proni  
Profa. Dra. Andréa Galvão  
Profa. Dra. Liana Maria da Frota Carleial

**Data da defesa:** 03-08-2009

**Programa de Pós-Graduação: Desenvolvimento economico**

Tese de Doutorado

Aluna: DARCILENE CLAUDIO GOMES

“Estrutura Produtiva e Emprego Industrial no Brasil dos Anos 90”

Defendida em 03 / 08 / 2009

## COMISSÃO JULGADORA



**Prof. Dr. PAULO EDUARDO DE ANDRADE BALTAR**  
Orientador – IE / UNICAMP



**Prof. Dr. CARLOS ALONSO BARBOSA DE OLIVEIRA**  
IE/UNICAMP



**Prof. Dr. MARCELO WEISHAUPT PRONI**  
IE/UNICAMP



**Profa. Dra. ANDRÉIA GALVÃO**  
IFCH/UNICAMP



**Profa. Dra. LIANA MARIA DA FROTA CARLEIAL**  
IPEA/DF

Para meus pais, José e Erizete  
Para meu irmão, Júnior

Para minha pequena grande família,  
Sidartha e Miguel

## AGRADECIMENTOS

Até chegar aqui o caminho percorrido foi longo e, muitas vezes, sinuoso. Mas contei com a ajuda de muitos e fico feliz por lembrar que várias pessoas seguraram a minha mão e me incentivaram a seguir em frente.

Devo começar dirigindo meus agradecimentos à Universidade Federal de Uberlândia, que ainda sinto como se fosse minha segunda casa. Aos amigos da militância estudantil na graduação e pós-graduação. Aos professores do Instituto de Economia. Dirijo especial agradecimento aos professores, que hoje são também amigos, Heládio Leme, Paulo Gomes e Paulo Franco. Também gostaria de agradecer ao Prof. Henrique Dantas Neder, meu orientador no mestrado. Tenho ainda, naquela instituição, parceiros em diversas pesquisas e, sobretudo, amigos: Marlene Marins, Ester Ferreira e Luis Bertolucci.

Na Unicamp muitos me acolheram com carinho e tornaram os dois anos de vida em Campinas muito mais agradáveis. Dirijo meus agradecimentos especialmente à Hipólita Siqueira, à Cristina Carvalho e Cláudio Amitrano. Também não posso esquecer da Malu, do Ricardo (mais a Denise e a pequena Beatriz), da Maria (mais o Edér e o Augusto), da Cássia. Aos amigos da pesquisa Cesit/Dieese, especialmente da linha “Dinâmica das ocupações e rendimentos do trabalho”: Ana Cristina Cerqueira, Leandro Moraes e Moysés Santos. Aos amigos do grupo da pesquisa do Ministério do Trabalho e Emprego: José Dari Krein, Andréia Galvão, Sandra Zaperlon e Marilane Teixeira. A todos os membros do Cesit pela convivência e aprendizado e ao Licério por sua eficiência e gentileza. Suzete e Layzi, da secretaria do Cesit, pela ajuda nos momentos finais da entrega da tese. Aos queridos amigos do “Curso de Especialização em Políticas Públicas de Emprego, Trabalho e Renda”, Martha Coelho, Carolina Barbieri e Thiago Ribeiro, pelos bons momentos vividos na capital federal. Também gostaria de dirigir um agradecimento especial ao Marcelo Proni, por seu coração imenso e também pela participação, junto com o Prof. Carlos Alonso, ao qual estendo meus agradecimentos, na minha banca de qualificação. Ainda em Campinas, D. Angelina, querida vizinha, merece ser lembrada. Carlos Brandão pelos primeiros contatos.

Na minha nova casa, a Fundaj, gostaria de agradecer aos amigos da Coordenação de Estudos Econômicos e Populacionais pela torcida para que eu conseguisse terminar a tese.

Para Ana Eliza Lima por ter concedido licença parcial na reta final da redação da tese. Um agradecimento especial deve ser feito aos meus “companheiros de tese” e de sala: André Maia e Alexandre Zarias. Também agradeço às “companheiras de maternidade”, Lúcia Xavier e Carolina Medeiros.

Às grandes amigas e comadres Jucyene Cardoso e Edileuza Pereira (e Marlene, de novo) agradeço pela força, carinho e pela grande amizade que construímos ao longo dessa vida. Agradeço aos amigos de Uberlândia que acompanharam, de alguma forma, a minha trajetória e acreditaram que eu chegaria aqui: a família Barbosa (Léo, Lelena e Luiza), ao Wander (mais a Beth e o Miguel). Agameton, que faz as revisões dos meus textos desde a monografia de final de curso, passando pela dissertação e agora com a tese, agradeço pelas revisões (claro), pela amizade longa, pelas comidinhas, filosofices e tudo o mais. Agradecimentos extensivos à sua família (Lú, Tamara, Jonas e Mariana).

Ao Prof. Paulo Baltar, por seu rigor teórico, comentários tão precisos e paciência para orientar a maior parte desse trabalho por telefone, dirijo meus sinceros agradecimentos.

Aos membros da banca de defesa da tese, Marcleo Proni, Carlos Alonso, Liana Carleial e Andréia Galvão.

Agradeço também à Cida, ao Alberto e ao Alex, da secretária da pós-graduação no Instituto de Economia da Unicamp.

Pai, mãe e Júnior... se estou aqui é por “culpa” de vocês! Pai e mãe, agradeço por me ensinarem o valor da educação e me incentivarem a seguir o caminho que escolhi. Júnior, sua ajuda foi fundamental em Campinas (desde o dia da seleção para o doutorado) e sua presença torna nossas vidas mais leves e musicais. Obrigado por tudo, família querida!

Agradeço ao Sidartha, a única pessoa que tem idéia (pois acompanhou todas as etapas desse trabalho) do quanto foi difícil chegar até aqui, pelo seu apoio (em todos os sentidos, especialmente no emocional), incentivo, leituras, conversas sobre o tema da tese e imensa paciência nesses anos todos de convivência. Construímos uma história juntos, construímos uma vida de muito respeito e, sobretudo, amor. Não teria conseguido chegar ao final do doutorado sem você. Aliás, não teria chegado a lugar algum sem sua presença.

Miguel, lindinho, acompanhou a redação da maior parte desse trabalho bem de perto. Sua vinda a esse mundo me mostrou o que realmente é importante na vida.

## RESUMO

A década de 90 representou um momento de inflexão na trajetória da economia brasileira, especialmente no que diz respeito ao papel do Estado. De uma economia fechada com forte presença estatal, rapidamente se transitou para um modelo econômico aberto com menor participação do estado. Nesse caminho, várias reformas, de natureza fiscal e no concernente às relações do país com o exterior, foram organizadas sob o pretexto de modernizar a estrutura econômica nacional. Entretanto, o novo modelo não propiciou um crescimento em bases sustentáveis, senão apenas movimentos de *stop and go*. Os investimentos, insuficientes em termos de volume e definidos segundo a lógica privada do mercado, se concentraram em produtos de baixo valor agregado e muitas vezes não comercializados no exterior. E ainda, a produção doméstica tornou-se cada vez mais dependente da importação de bens de capital, insumos e componentes. Nesse sentido, os rebatimentos sobre a estrutura da produção interna e contas externas comprometeu o desenvolvimento do país. A nova organização da economia brasileira repercutiu negativamente sobre a capacidade de geração de empregos e a qualidade dos postos gerados. A absorção da população ativa, ainda apresentando crescimento expressivo e mudando seu perfil (mais adulta e feminina), tornou-se um sério problema. As oportunidades no núcleo capitalista, especialmente o protegido, ficaram mais estreitas e as condições de trabalho acompanharam tal estreitamento, especialmente entre os trabalhadores terceirizados (fenômeno que se intensificou no período). Além disso, a informalização do trabalho ganhou espaço entre os ocupados, com visíveis implicações sobre o grau de insegurança no mercado de trabalho. O desempenho da indústria de transformação contribuiu decisivamente para a ampliação da informalidade, seja pelo seu menor poder de geração de postos de trabalho, seja pelo processo de reestruturação adotado. Da mesma forma que no passado a indústria de transformação teve papel destacado no processo de estruturação do mercado de trabalho nacional, nos anos 90 sua contribuição para o processo de desestruturação desse mesmo mercado de trabalho foi expressiva.

## ABSTRACT

The 1990s represented a moment of inflection in the trajectory of Brazilian economy, mainly concerning the role of the State. Brazil shifted from a closed economy with the strong presence of the State to an open economic model with a decreasing participation of the federal sphere. In this process, many fiscal reformations related to the country's external relationships were organized under the pretext of modernizing the national economic structure. However, the new model has not allowed a significant maintainable development, but merely stop-and-go movements. The investments, which have been insufficient in terms of volume and defined according to the market private logic, have concentrated on low aggregated value products that are mostly not commercialized abroad. Besides, domestic production has become more and more dependent on the importation of capital goods, supplies and components. In this sense, the reboundings over the internal production structure and external bills have jeopardized the country's development. The new economic organization in Brazil has had a negative impact on the capacity of employment creation and the quality of the positions generated. The absorption of the economically active population, which has still presented an expressive growing and changed its profile (becoming more adult and feminine), has turned into a serious problem. The opportunities in the capitalist nucleus, specially the protected one, have narrowed, and the work conditions have followed this narrowing, mainly among outsourced workers (a phenomenon that intensified in the period). Furthermore, the informalization of employment has gained room among the occupied population with visible implications for the level of insecurity in the market employment. The performance of the transformation industry has decisively contributed to the growing of informality, either because of its smaller power of generating work places or because of the process of reconstruction embraced. Similarly to what happened in the past, when the transformation industry had an important role in the process of building the national employment market, in the 1990s its contribution to the process of desintegration of this same employment market was significant.

## Sumário

ÍNDICE DE FIGURAS .....	xvii
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xvii
ÍNDICE DE QUADROS .....	xviii
ÍNDICE DE TABELAS .....	xix
INTRODUÇÃO.....	1
CAPÍTULO 1 - A REESTRUTURAÇÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA NA DÉCADA DE 90: EM DIREÇÃO A UM NOVO MODELO DE DESENVOLVIMENTO .....	5
Introdução .....	5
1.1. Desregulamentação .....	10
1.2. Abertura Comercial e Financeira .....	10
1.2.1. Abertura comercial .....	11
1.2.2. Abertura financeira .....	17
1.3. Reestruturação Patrimonial do Estado: o Programa Nacional de Desestatização .....	22
1.4. Desregulamentação do Mercado de Trabalho .....	24
Síntese e principais conclusões.....	44
CAPÍTULO 2 – REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO NOS ANOS 90 .....	47
Introdução.....	47
2.1. Reestruturação da Indústria de Transformação nos Anos 90 .....	50
2.1.1. Reestruturação da produção de natureza defensiva.....	58
2.1.2. Desnacionalização .....	63
2.1.3. Mudanças no padrão de comércio exterior.....	71
Síntese e principais conclusões.....	74
CAPÍTULO 3 - AS DIFICULDADES E IMPASSES DO MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO NOS ANOS 90.....	77
Introdução.....	77
3.1. Mercado de Trabalho nos Anos 90.....	78
3.1.1. População Economicamente Ativa, População Ocupada e desempregada .....	79
3.1.2. Posição na ocupação .....	87
3.2.3. Mudanças setoriais .....	93
3.1.2.1. Mudanças setoriais considerando o sexo e a idade.....	101
3.2.4. Reestruturação das atividades produtivas .....	103
3.2.5. Rendimento do trabalho.....	103
Síntese e principais conclusões.....	107
CAPÍTULO 4 – A OCUPAÇÃO E O EMPREGO INDUSTRIAIS: BRASIL NOS ANOS 90 .....	111
Introdução.....	111
4.1. Evolução da Ocupação e do Emprego na Indústria de Transformação .....	112
4.1.1. A ocupação e o emprego por ramos industriais.....	121
4.1.2. Características da ocupação e do emprego industriais nos anos 90 .....	126
4.1.2.1. Desconcentração regional/espacial da ocupação industrial.....	126
4.1.2.2. Redução da formalização .....	145

4.1.2.3. Rendimentos do trabalho na indústria de transformação.....	152
4.1.2.4. Jornada de trabalho.....	155
4.1.2.5. Perfil dos ocupados na indústria de transformação .....	160
a) <i>Perfil relativo da indústria de transformação</i> .....	160
b) <i>Perfil interno da indústria de transformação</i> .....	165
4.1.2.6. Síntese e principais conclusões .....	169
Considerações Referentes às Novas Características da Ocupação/ Emprego Industriais e seus Efeitos sobre os Trabalhadores .....	171
CONSIDERAÇÕES FINAIS: REFLEXÕES SOBRE O DESEMPENHO DA OCUPAÇÃO E EMPREGO INDUSTRIAIS E OS PROBLEMAS NA ABSORÇÃO DA PEA .....	179
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	187
ANEXO 1 – CORRESPONDÊNCIA ENTRE ATIVIDADES INDUSTRIAIS E TIPOLOGIA DE INDÚSTRIAS.....	207
ANEXO 2 – CLASSIFICAÇÃO DOS SERVIÇOS .....	210
ANEXO 3 – COMPARAÇÃO PNAD X RAIS .....	213

## **ÍNDICE DE FIGURAS**

Figura 1 – Emprego na indústria de transformação por tipo de indústria segundo a intensidade tecnológica, Coréia do Sul – 2002 (%).....	126
Figura 2 – Distribuição da ocupação industrial por regiões naturais, Brasil – 1989, 1993, 1998 e 2001 (%) .....	130
Figura 3 – Distribuição do emprego na indústria de transformação por tipo de indústria, Regiões geográficas e Brasil – 2001 (%).....	143
Figura 4 – Distribuição do emprego com registro em carteira de trabalho na indústria de transformação por porte do estabelecimento (*) – Brasil, 1989 e 2001 (%).....	149
Figura 5 – Taxa de sindicalização dos ocupados na indústria de transformação, Regiões Geográficas – anos selecionados (%).....	176

## **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

Gráfico 1 – Saldo da Balança Comercial, Brasil – 1989/2001 .....	13
Gráfico 2 - Exportações brasileiras por fator agregado, 1989-2001 (%).....	15
Gráfico 3 – Importações brasileiras por categorias de uso, 1989 e 2001 (%).....	16
Gráfico 4 – Conta Capital e Financeira, Brasil – 1989/2001.....	20
Gráfico 5 – Participação da indústria de transformação no VA, Brasil – 1990-2001 (%).....	51
Gráfico 6 – Produção física, indústria de transformação, Brasil – 1989-2001 (Número índice – Base fixa = média de 1991) .....	52
Gráfico 7 – Taxa de crescimento da produção física industrial, por categoria de uso, Brasil – 1990-2001 (%).....	52
Gráfico 8 - Participação dos ramos no Valor Adicionado da indústria de transformação, Brasil – 1990 e 1998 (%).....	53
Gráfico 9 – Participação dos ramos no Valor Adicionado da indústria de transformação, Brasil – 1998 e 2001 (%).....	54
Gráfico 10 – Estrutura do valor da transformação industrial, por tipo de tecnologia, Brasil – 1985 e 2002 (% do VTI).....	57
Gráfico 11 - Estrutura produtiva da indústria de transformação, Coréia do Sul, 1995 e 2006 (% VTI) .....	58
Gráfico 12 – Fluxos de Investimento Direto Estrangeiro na economia brasileira, 1989-2001 (US\$ milhões).....	64
Gráfico 13 – Remessa de lucros e dividendos (líquido), Brasil – 1990-2007 (US\$ milhões) .....	66
Gráfico 14 - Coeficientes de exportação e importação, Brasil - 1985-2001 .....	72
Gráfico 15 – Taxas de participação na atividade econômica (taxa de atividade) por sexo, Brasil – 1989*-2001 (%).....	81
Gráfico 16 – Taxa de desemprego dos adolescentes e jovens segundo o sexo, Brasil – 1989*, 1992 e 2001 (%).....	83
Gráfico 17 – Taxa de desemprego segundo a faixa etária, Brasil – 1989*, 1992, 1999 e 2001 (% da PEA).....	85

Gráfico 18 – Distribuição dos formalizados por tipo de contratação, Brasil – 2001 (%)	88
Gráfico 19 – Percentual de ocupados não agrícolas distribuídos por posição na ocupação, Brasil – 1989, 1992, 1999 e 2001 (%)	89
Gráfico 20 – Emprego na indústria de transformação por tipo de indústria segundo a intensidade tecnológica, Brasil – 2001 (%)	124
Gráfico 21 - Participação dos estados da região Sul na ocupação industrial total, 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)	131
Gráfico 22 - Participação dos estados da região Centro-Oeste na ocupação industrial total, 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)	135
Gráfico 23 – Participação dos estados da região Nordeste na ocupação industrial total, 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)	136
Gráfico 24 - Participação dos estados da região Sudeste na ocupação industrial total, 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)	138
Gráfico 25 - Participação dos estados da região Norte na ocupação industrial total, 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)	139
Gráfico 26 – Distribuição da ocupação industrial por área censitária, Brasil – 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)	144
Gráfico 27 – Participação das áreas metropolitanas na ocupação industrial por unidades federativas, 1989, 1993, 1998, 2001 (%)	145
Gráfico 28 – Ocupados por posição na ocupação, Indústria de transformação, Brasil – 1989 e 2001 (%)	146
Gráfico 29 – Evolução dos empregos formalizados na indústria de transformação, Brasil – 1989-2001	147
Gráfico 30 – Percentual de assalariados formalizados por região geográfica, 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)	151
Gráfico 31 – Participação dos salários da indústria de transformação no VA do setor, Brasil – 1990-2001 (%)	155
Gráfico 32 – Percentual de trabalhadores que realizam habitualmente jornada de trabalho extra, indústria de transformação, Brasil e regiões geográficas – 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)	157
Gráfico 33 – Horas médias habitualmente trabalhadas por semana, indústria de transformação, Brasil e regiões geográficas – 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)	158
Gráfico 34 - Distribuição dos ocupados na indústria de transformação por escolaridade, Brasil – 1989 e 2001 (%)	167
Gráfico 35 – distribuição dos ocupados na indústria de transformação por tempo de serviço no estabelecimento, Brasil – 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)	169
Gráfico 36 – Taxa de sindicalização dos ocupados na indústria de transformação e total dos ocupados, Brasil – anos selecionados (%)	174
Gráfico 37 - Taxa de sindicalização dos formalizados na indústria de transformação e total dos formalizados, Brasil – anos selecionados (%)	174

## **ÍNDICE DE QUADROS**

Quadro 1 – Desregulamentação das relações capital-trabalho: mudanças na forma de contratação da força de trabalho regida pela CLT, Brasil - 1990-2001 (*)	31
---	----

Quadro 2 - Desregulamentação das relações capital-trabalho: mudanças na remuneração do trabalho, Brasil - 1990-2001 .....	37
Quadro 3 - Desregulamentação das relações capital-trabalho: mudanças na jornada de trabalho, Brasil - 1990-2001 .....	43
Quadro 4 – Ramos que perderam empregos por subperíodos – Brasil .....	123

## **ÍNDICE DE TABELAS**

Tabela 1 – Balança comercial: saldo, exportação e importações de bens, Brasil – 1990-2001 US\$ milhões .....	13
Tabela 2 – Balanço de Pagamentos, Brasil – 1989-2001 .....	20
Tabela 3 – Investimento Direto Externo, distribuição por ramos da indústria de transformação, Brasil – 1995 e 2000 (estoques) % .....	68
Tabela 4 – Distribuição do Valor da Transformação Industrial (VTI) por porte da empresa, propriedade do capital e tipo de tecnologia, Brasil – 1985 e 2002 (%).....	69
Tabela 5 – Market-share de empresas estrangeiras selecionadas, por atividades industriais, Brasil – 1995 e 2002 (% VTI da atividade).....	70
Tabela 6 – Coeficientes de importação, ramos selecionados, Brasil – 1989-2001 (%) .	73
Tabela 7 – Coeficientes de exportação, ramos selecionados, Brasil – 1989-2001 (%)..	73
Tabela 8 – Indicadores da condição de atividade, Brasil – 1989-2001.....	80
Tabela 9 – Taxas de participação na atividade econômica (taxa de atividade) por sexo e faixa etária, Brasil – 1989*, 1992 e 2001 (%).....	82
Tabela 10 – Ocupados não agrícolas distribuídos por posição na ocupação e setor de atividade, Brasil – 1992 e 2001 (%) .....	90
Tabela 11 – Ocupados segundo ramo de atividade, Brasil – 1989, 1992, 1999 e 2001	94
Tabela 12 – Evolução da infra-estrutura, Brasil – 1970-2000.....	97
Tabela 13 – Participação dos ocupados por idade, sexo e setor de atividade, Brasil – 1992 e 2001 (%) .....	102
Tabela 14 – Distribuição dos rendimentos por faixas de salário mínimo/hora, Brasil – anos selecionados.....	106
Tabela 15 – Evolução dos ocupados e empregados formalizados na indústria de transformação – Brasil, 1989-2001 (1989=100) .....	113
Tabela 16 – PIB da indústria de transformação, Utilização da capacidade instalada, Emprego – Brasil, 1989-1993 (%).....	114
Tabela 17 – PIB da indústria de transformação, Utilização da capacidade instalada, Emprego – Brasil, 1994-2001 (%) – Brasil, 1994-2001 (%).....	120
Tabela 18 - Evolução dos empregos formais na indústria de transformação, Brasil - 1989-2001 (1989=100) .....	147
Tabela 19 – Salário mínimo por hora, indústria de transformação, Brasil – anos selecionados (R\$) .....	152
Tabela 20 – Salário mínimo por hora, ocupados nas Regiões Geográficas – anos selecionados (R\$) .....	153
Tabela 21 – Taxa de crescimento da massa de rendimentos/salarial na indústria de transformação, Brasil e Regiões Geográficas, 1989-2001 (%) .....	153

Tabela 22 – Distribuição pessoal da renda* do trabalho, Brasil – 1989, 1993, 1998 e 2001 (% da renda total do trabalho principal) .....	154
Tabela 23 – Peso na indústria de transformação de ocupados segundo grupos populacionais selecionados, Brasil – 1989 e 2001 (%) .....	161
Tabela 24 – Peso na indústria de transformação de empregados formalizados segundo grupos populacionais selecionados, Brasil – 1989 e 2001 (%) .....	162
Tabela 25 - Peso na indústria de transformação de conta-própria segundo grupos populacionais selecionados, Brasil – 1989 e 2001 (%) .....	163
Tabela 26 – Peso da indústria de transformação entre os ocupados selecionados, Brasil - 2001 .....	164
Tabela 27 - Distribuição dos ocupados na indústria de transformação por sexo e faixa etária, Brasil – 1989, 1992 e 2001 (%).....	165

## **INTRODUÇÃO**

A década de 90 representou um momento de inflexão na trajetória da economia brasileira, especialmente no que diz respeito ao papel do Estado. De uma economia fechada com forte presença estatal, rapidamente se transitou para um modelo econômico aberto com menor participação do estado. Não obstante a idéia de liberalização ter estado presente em vários momentos da história econômica e política nacional, somente nos anos 90 foi possível reunir um conjunto de forças que respaldasse a implementação do projeto (neo) liberal no país.

Nesse caminho, várias reformas, de natureza fiscal e no concernente às relações do país com o exterior, foram organizadas sob o pretexto de modernizar a estrutura econômica nacional. A inserção da economia brasileira nos fluxos financeiros e de investimento internacionais passou a ser defendida como sendo fundamental para que a nação retomasse sua trajetória de crescimento. Por outro lado, as políticas industriais e comerciais gestadas no “modelo de substituição de importações”, com ênfase no desenvolvimento do mercado interno, passam a ser veementemente condenadas e responsabilizadas por parte da crise e do atraso produtivo dos anos 80.

Assim, a abertura econômica, como reforma redentora, por meio de seus efeitos positivos sobre a produtividade, demarcaria os limites do novo ciclo de crescimento, o qual seria acompanhado por redução da pobreza e da desigualdade de renda. Tais efeitos decorreriam do acirramento das condições de competitividade que conduziriam o empresariado rumo à adoção de formas mais eficientes de produção, lastreadas em novos processos produtivos. O novo modelo, como aponta Franco (1998), ao viabilizar e mesmo induzir a aceleração do crescimento da produtividade, traria em seu bojo o crescimento econômico, a distribuição de renda e manteria a competitividade da economia. Para o mesmo autor, os indicadores econômicos do período mostrariam tal associação virtuosa.

Entretanto, alguns estudiosos apontaram que o novo modelo não propiciaria um crescimento em bases sustentáveis. Os investimentos, insuficientes em termos de volume e definidos segundo a lógica privada do mercado, se concentrariam em produtos de baixo

valor agregado e muitas vezes não comercializados no exterior. E ainda, a produção doméstica dependeria cada vez mais da importação de bens de capital, insumos e componentes. Nesse sentido, os rebatimentos sobre a produção interna e contas externas comprometeria o desenvolvimento do país.

Essas novas condições de operação da economia brasileira, quando instauradas, ao contrário do apregoado por seus defensores, não viabilizaram crescimento substantivo e, especialmente, sustentável, senão apenas movimentos de *stop and go*. Sendo que a situação repercutiu negativamente sobre a capacidade de geração de empregos do país e o que se viu foi o crescimento sem precedentes da taxa de desemprego.

Desta feita, a nova organização da economia nacional representou um momento de dificuldades para os trabalhadores brasileiros, especialmente para aqueles vinculados ao núcleo mais organizado do mercado de trabalho. Até o final dos anos 70, o país viveu um período de intenso crescimento econômico, alicerçado no desenvolvimento industrial, que repercutiu favoravelmente sobre as condições de ocupação da força de trabalho nacional. O mercado de trabalho brasileiro viveu um período de estruturação em moldes tipicamente capitalistas, o qual pode ser aferido pelo crescimento do emprego assalariado na estrutura ocupacional, especialmente o protegido pela legislação trabalhista.

Naquele momento, eram abertas amplas oportunidades de emprego nas indústrias e serviços institucionalizados (de apoio às atividades produtivas e serviços sociais). Mas, ao mesmo tempo, parcela expressiva da população ainda dependia de formas precárias de inserção produtiva para garantir sua sobrevivência, fruto do passivo acumulado desde a transição para o trabalho livre, passando pela não realização de reformas estruturais (como a agrária).

Segundo Amadeo (1999), o desemprego nos anos 90 decorreria do maior crescimento da produtividade do trabalho em relação ao PIB. Não há nenhuma novidade nesta afirmação do ex-ministro do trabalho, pois, se a produtividade cresce mais do que o produto, o resultado é maior desemprego. Entretanto, experiências de desenvolvimento recente, como a coreana, mostram que é possível manter elevadas taxas de crescimento da produtividade e simultaneamente manter níveis baixíssimos de desemprego, o que pode ser obtido mediante intenso crescimento econômico. O problema, no caso brasileiro, reside

exatamente no baixo crescimento da produção nacional, a qual está diretamente associada às políticas gestadas no período.

Diante das dificuldades para obtenção de empregos, a absorção da população ativa, ainda apresentando crescimento expressivo e mudando seu perfil (mais adulta e feminina), tornou-se um sério problema. As oportunidades no núcleo capitalista, especialmente o protegido, ficaram mais estreitas e as condições de trabalho acompanharam tal estreitamento, especialmente entre os trabalhadores terceirizados (fenômeno que se intensificou no período). Além disso, a informalização do trabalho ganhou espaço entre os ocupados, com visíveis implicações sobre o grau de insegurança no mercado de trabalho.

Tal informalização foi uma das principais formas de adaptação do mercado de trabalho brasileiro às reformas econômicas organizadas nos anos 90, sendo fruto de dois processos: o da perda de importância de setores com maior predominância do emprego formalizado e da reestruturação interna das atividades produtivas.

Nos dois casos, o desempenho da indústria de transformação contribuiu decisivamente para a ampliação da informalidade, seja pelo seu menor poder de geração de postos de trabalho, seja pelo processo de reestruturação adotado. Da mesma forma que no passado a indústria de transformação teve papel destacado no processo de estruturação do mercado de trabalho nacional, nos anos 90 sua contribuição para o processo de desestruturação desse mesmo mercado de trabalho foi expressiva.

Nesse sentido, o objetivo da tese é o de empreender um balanço das transformações ocorridas no mercado de trabalho brasileiro nos anos 90, enfocando, especialmente, as mudanças no emprego/ocupação industrial. Pretende-se mostrar que o tipo de ajuste adotado guarda relação com o modelo econômico que passou a vigorar nos anos 90, não se configurando como algo inevitável – como defendido por vários analistas de diferentes orientações teóricas.

Na verdade, a reestruturação com lento crescimento do produto está na raiz dos problemas enfrentados pelo mercado de trabalho à época. As novas condições econômicas obtidas a partir da desvalorização da moeda nacional, o esgotamento da fase “fácil” de reestruturação das empresas (Bielschowsky, 2002) e o novo ciclo de crescimento

internacional (no início dos anos 2000) mostram que a história do mercado de trabalho brasileiro precisa ser melhor analisada.

Entretanto, em que pese o crescimento da ocupação e do emprego industrial nos últimos anos, o mercado de trabalho carrega outra difícil herança da década de 90, qual seja: do padrão de emprego gerado na economia brasileira - pouco qualificado e de baixa remuneração. O que se deve às mudanças verificadas na estrutura produtiva da economia brasileira, especialmente a industrial.

Para realizar-se essa discussão, a tese está estruturada em quatro capítulos. No primeiro deles será feita uma breve recuperação das principais transformações ocorridas na economia brasileira nos anos 90. O capítulo dois mostrará como a indústria de transformação se adaptou às novas condições de operação da economia brasileira na década de 90. O terceiro capítulo tem por objetivo fazer um balanço dos impactos das reformas econômicas sobre o mercado de trabalho brasileiro. Por fim, no quarto capítulo, a ênfase recairá sobre os impactos das reformas e da conseqüente reestruturação industrial sobre a ocupação e o emprego industriais.

## ***CAPÍTULO 1 - A REESTRUTURAÇÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA NA DÉCADA DE 90: EM DIREÇÃO A UM NOVO MODELO DE DESENVOLVIMENTO***

### **Introdução**

A década de 90 significou um período de inflexão no percurso de desenvolvimento traçado pela economia brasileira, de maneira especial no que diz respeito ao papel do Estado. De uma economia fechada com forte presença estatal, rapidamente se transitou para um modelo econômico aberto com menor participação do estado. Naquele momento, várias reformas foram organizadas sob o pretexto de modernizar a estrutura econômica do país.

Como a década caracteriza-se, no plano internacional, como momento de intensificação dos fluxos comerciais e de capitais (Chesnais, 1998), a inserção da economia brasileira em tais fluxos passou a ser defendida como sendo fundamental para que o país retomasse sua trajetória de crescimento.

No período 1989-1998, por exemplo, o volume de comércio internacional cresceu 6,7% ao ano (FMI, 2007) e, segundo relatório do McKinsey Global Institute (2006), o estoque total de ativos financeiros – considerando os depósitos bancários, títulos de dívida pública e privada e ações – cresceu de US\$ 12 trilhões em 1980 para US\$ 53 trilhões em 1993, US\$ 69 trilhões em 1996, US\$ 96 trilhões em 1999. Continuou crescendo nos anos seguintes e alcançou o patamar de US\$ 136 trilhões em 2004.

Esses movimentos foram facilitados e estimulados pelo processo de liberalização reavivado a partir dos anos 70 nas principais economias capitalistas. O Brasil, refletindo os mesmos ares, expressão também das pressões oriundas das economias centrais e reforçadas pela atuação dos organismos multilaterais (Arbix, 2002), empreende um programa no caminho de uma rápida abertura comercial e financeira a partir de 1990, além de outras políticas liberalizantes.

Tais pressões foram sintetizadas por J. Willianson no denominado “Consenso de Washington”<sup>1</sup>, o qual consagrou uma série de recomendações de políticas a serem adotadas pelos países da América Latinam visando a retomada do crescimento econômico, a saber: disciplina fiscal, reorientação dos gastos públicos, reforma tributária, taxa de juros definida pelo mercado, liberalização comercial, incentivo ao investimento direto externo, privatização e desregulamentação. Posteriormente foram acrescentadas outras recomendações, entre as quais a flexibilização do mercado de trabalho (Batista, 1994; Rodrik, 2003).

Convêm registrar que as reformas iniciadas no governo Collor já eram objeto de discussão nos meios empresariais, políticos, acadêmicos no país (Velasco e Cruz, 1997), isto é, a orientação determinada pela nova gestão não resultou de ímpeto voluntarista do presidente eleito – apesar do “voluntarismo impulsivo” (Martins, 1990) expresso nas ações do mesmo<sup>2</sup>. As dificuldades impostas aos gestores públicos e, ao mesmo tempo, o momento de transição política nos anos 80, não permitiram maiores desdobramentos.

Nos últimos anos da década, porém, algumas idéias liberalizantes ganharam corpo e foram, em um primeiro momento, incorporadas ao discurso de figuras importantes do Governo Sarney (incluindo o próprio presidente)<sup>3</sup>, para, em seguida, alçarem a condição de políticas públicas – ainda que de forma acanhada. São de 1988/89, por exemplo, as primeiras medidas voltadas para a liberalização do comércio exterior (Kume, 1996; Velasco e Cruz, 1997; Kume; Piani; Souza, 2003).

Nesse período, foram realizadas duas reformas tributárias que visavam a atualização de tarifas e eliminação parcial da parcela redundante; (ii) eliminação de alguns regimes

---

<sup>1</sup> Em 1989, foi organizado, em Washington, um seminário internacional que reuniu funcionários do governo norte-americano, de organismos multilaterais e economistas latino-americanos com o intuito de discutir as reformas econômicas empreendidas na região. As recomendações emanadas do evento ganharam o “apelido” de “Consenso de Washington”. Segundo Bresser (1991), talvez a expressão seja forte demais, mas é fato que existia entre os países centrais certo consenso sobre a natureza da crise latino-americana, bem como sobre a natureza das reformas necessárias para superá-la.

<sup>2</sup> Carvalho (2006:130), analisando uma das medidas do Plano Collor, o bloqueio da liquidez, aponta para a mesma conclusão, “o plano não foi uma iniciativa desvairada surgida do vazio ou do voluntarismo político, embora esse possa ter tido papel decisivo na opção assumida.”

<sup>3</sup> Mais detalhes em Velasco e Cruz (1997).

especiais de isenção (existiam 42) e a eliminação de alguns tributos adicionais (Kume; Piani; Souza; 2003).

Também foram organizadas ações visando a privatização de empresas estatais. Segundo Tavares de Almeida; Moya (1997), a questão da privatização já recebia atenção governamental desde 1979, quando foi estabelecida a Comissão Nacional de Desestatização. Naquele momento, no entanto, o objetivo era o de “desacelerar” o crescimento do setor produtivo estatal, ainda “... não se tratava de uma guinada ideológica quanto ao papel desenvolvimentista do Estado, mas antes uma mudança na ênfase da política econômica” (Pinheiro, 1999:156).

Outras ações foram levadas adiante nos anos 80, como a instituição da Comissão Especial de Desestatização (em 1981), a qual foi responsável pela privatização de 20 empresas estatais no período 1981-1984. Ao todo, 38 empresas foram “reprivatizadas”. Tais empresas, em geral, pertenciam a setores com grande participação da iniciativa privada (ou seja, pouco estatizados) e representavam empresas que haviam passado para o controle público por estarem em situação falimentar (BNDES, 2002).

Em 1987 a resolução 1.289 regulou a entrada de estrangeiros no mercado financeiro local (Biancareli, 2003). Naquele momento, o caminho da adoção de políticas influenciadas pelo liberalismo econômico começava a aparecer de forma mais clara, sendo incorporada, inclusive, na campanha presidencial de 1989 pelo candidato vencedor<sup>4</sup>.

Segundo Martins (1990), existiam indícios de “certa predisposição” no país para transformações econômicas que apontavam nessa direção. Entretanto, tal constatação não implica em minimizar o caminho de ruptura que se delineou a partir de 1990. Nesse sentido, deve-se compreender que os novos rumos da economia brasileira resultaram de um processo conflitivo travado internamente, mas significativamente influenciado pelas mudanças em curso no ambiente econômico internacional.

Na década de 90, inicia-se um período de transição caracterizado pela negação das estratégias pretéritas de desenvolvimento adotadas no país e pela redefinição do

---

<sup>4</sup> Nassif (2007) mostra inclusive que o programa de abertura econômica foi apresentado aos candidatos à Presidência da República em 1989 e o único a “comprar” a idéia foi F. Collor.

caminho a ser seguido. A revisão da estratégia anterior de desenvolvimento passava principalmente pela redução e redefinição do papel do Estado na economia (Lopreato, 2006), definido pelo modelo de substituição de importações.

Já o novo caminho era o da adaptação ao cenário de globalização financeira e produtiva calcado na realização de reformas pró-mercado. A sustentação teórica para tal guinada assenta-se no *mainstream* da teoria econômica tradicional, segundo a qual a economia capitalista tende ao equilíbrio e a atingir eficiência máxima sempre que os mecanismos de mercado possam funcionar livremente. Ao Estado caberia apenas atuar sob as “falhas de mercado” ou criar mecanismos visando seu bom funcionamento. As recomendações, como as defendidas no “Consenso de Washington”, seguem o caminho da defesa da soberania dos mercados, sendo este o mais eficiente alocador dos recursos produtivos. A política econômica deve, segundo essa argumentação, preservar as condições de equilíbrio macroeconômico, assegurando a não distorção dos preços.

Nesse sentido, a na nova concepção de desenvolvimento se baseava na implementação de dois principais conjuntos de medidas (Cano, 1999). A primeira seria a da estabilização macroeconômica cujo intuito era o de reduzir a inflação e controlar o déficit público. A segunda seria as “reformas estruturais”, ou seja, a desregulamentação, a abertura da economia e as privatizações.

Os dois elementos supracitados seriam responsáveis por gerar as pré-condições para que ocorresse a retomada do investimento e, conseqüentemente, do crescimento econômico em bases mais equitativas.

No Brasil, a estabilização foi perseguida desde os primeiros momentos da década de 90. Primeiro com o Plano Collor (em suas duas versões), mas sem êxito duradouro sob a inflação. Foi com o Plano Real que as condições de estabilização, no que diz respeito aos preços, foram alcançadas. As contas públicas, entretanto, não apresentaram o resultado esperado, apesar de todo o esforço para obtenção de superávits primários<sup>5</sup>. A utilização da âncora cambial (diferentemente das funções que o câmbio assumiu em outros momentos de tentativa de estabilização<sup>6</sup>), aliada ao processo de abertura, produziu efeitos imediatos sobre

---

<sup>5</sup> Ver Carcanholo (2002), Tabela 6.

<sup>6</sup> Cano (2000).

a inflação. Mas sua função, segundo Filgueiras (2000), foi mais ampla, pois facilitou a implementação do projeto (neo)liberal no País.

Nos primeiros anos da década deu-se início/seqüência a um processo de desregulamentação e de abertura da economia. Também foram colocadas em operação ações visando a privatização das empresas estatais.

São esses os pilares básicos das reformas, de “primeira geração”, empreendidas nos anos 90 e que buscaram dar novos contornos à economia brasileira, prometendo inaugurar um ciclo de crescimento em bases sustentáveis, conforme apregoavam seus defensores.

Outras reformas, batizadas de “segunda geração” (Rodrik, 2003), partiram do reconhecimento que as políticas orientadas para o mercado precisam ser acompanhadas por reformas mais profundas para que produzam os efeitos esperados. O autor exemplifica: a liberalização comercial não pode realocar os fatores de produção de forma eficaz se o mercado de trabalho não é suficientemente flexível. Assim, foram sendo articuladas no período reformas complementares às primeiras, são elas: reformas das instituições, do sistema de proteção social (saúde, educação, previdência social), do mercado de trabalho<sup>7</sup>, reforma política, entre outras.

As principais reformas, presentes na lista original do “Consenso de Washington” (idem), foram praticamente complementadas ainda na década de 90 e outras, do “Consenso Ampliado de Washington” (Rodrik, 2003), não conseguiram se efetivar completamente.

A condução dessas reformas será descrita, em linhas gerais, nos itens seguintes. Optou-se por apresentar as pedras angulares das reformas de primeira geração (desregulamentação, abertura comercial e financeira e privatizações) e, das reformas de segunda geração, as mudanças dirigidas ao mercado de trabalho, as quais são particularmente importantes para o desenvolvimento dessa tese.

---

<sup>7</sup> Em Kuczynski; Williamson (2003) a flexibilização do mercado de trabalho aparece como parte complementar das reformas de primeira geração. Mas como a flexibilização é incorporada somente na nova agenda do Consenso (não estando presente nas recomendações originais), acredita-se ser mais adequado seguir Rodrik (2003) e considerá-la como reformas de “segunda geração”.

### **1.1. Desregulamentação**

A diminuição da presença do Estado na economia ocorreu a partir da eliminação dos instrumentos por meio dos quais tal intervenção ocorria. No ano de 1990 foi criado o Programa Federal de Desregulamentação (Decreto 99.179, de 15/03/90) o qual tinha por objetivo, entre outros, fortalecer a iniciativa privada removendo determinados entraves burocráticos definidos pela legislação.

Nesse caminho, foram abolidos mecanismos de reserva de mercado para setores da economia, como os serviços públicos, informática, navegação de cabotagem; e para a exploração de recursos naturais, como a quebra de monopólio na área do petróleo (em 1997). Essas iniciativas, pelo caráter estratégico das atividades envolvidas, sofreram forte contestação de setores da sociedade brasileira.

Também foram anulados o monopólio do governo sobre a exportação de café, açúcar e álcool e importação de trigo, além das exigências de licenças de importação e exportação. Os controles de preços, do mesmo modo, foram extintos<sup>8</sup> (e englobaram outros setores além dos citados acima).

Outra linha de atuação foi a da remoção de impedimentos para as empresas estrangeiras participarem do mercado nacional, como o da equiparação da empresa estrangeira à nacional, medida que permitiu às empresas estrangeiras terem acesso ao sistema de crédito público e aos incentivos fiscais (Carneiro, 2002)

### **1.2. Abertura Comercial e Financeira**

Partindo do diagnóstico dos efeitos deletérios do protecionismo, sancionado pelo modelo de substituição de importações, e da defesa do livre comércio e da inserção nos fluxos internacionais de capitais como promotores do crescimento, a abertura econômica brasileira foi organizada em dois planos: comercial (produtiva) e financeiro.

Segundo Carneiro (2002), a ênfase em uma ou noutra dimensão tende a condicionar a *performance* das distintas economias. Países que optaram pela integração à denominada “globalização” pela via produtiva apresentaram melhor desempenho

---

<sup>8</sup> Mais detalhes ver Baccarin (2005).

econômico do que aqueles que se integraram preferencialmente pela via financeira - caso do Brasil.

De qualquer forma, cabe ressaltar que a dimensão produtiva, embora importante, assume posição subordinada, pois o sistema organiza-se a partir das relações originadas na esfera financeira, isto é, “... a onda de inovações que tem transformado os processos produtivos e a organização dos mercados e promovido um crescimento sem paralelo no investimento direto estrangeiro tem seus limites ditados pela dominância da acumulação financeira”.

Ainda segundo o autor, uma das conseqüências da liberalização financeira é denominada financeirização, entendida como uma espécie de regra de comportamento dos agentes econômicos, os quais adotam uma lógica de investimento do tipo especulativa, sendo esta última tanto maior quanto mais aprofundada for a liberalização financeira.

Trata-se, nesse caso, de um “regime de acumulação com dominação financeira” o qual “... teria sido impossível sem as políticas de liberalização, de desregulamentação e de privatização, não apenas na esfera das finanças como também no tocante ao IDE [Investimento Direto Externo] e à troca de mercadorias e serviços” (Chesnais, 2002:4).

### ***1.2.1. Abertura comercial***

A abertura comercial se justificava, entre outros motivos, pelo esperado impacto positivo na competitividade da economia, tornando a produção local mais eficiente: “...a mudança nos ‘fundamentos’ da dinâmica da competição decorrente da abertura (...) produz a condutas virtuosas que produzem maior eficiência” (Franco, 1998). Conforme Carneiro (2002:310) “...em substituição às políticas de demanda ou de garantia de mercado decorrentes do primeiro paradigma propõe-se uma política de oferta, sintetizada na ampliação da concorrência”.

Há também uma ênfase no papel do mercado externo como agente do crescimento. Neste caso, os efeitos seriam sentidos no balanço de pagamentos e também na produção interna, a qual poderia ganhar mais escala, dada a amplitude dos mercados

nos quais teria trânsito. A abertura também propiciaria o acesso aos residentes de uma gama de produtos não produzidos localmente.

Assim, em 1990, foram extintas grande parte das barreiras não tarifárias e foi estabelecido um cronograma de redução das tarifas de importação que deveria vigorar entre 1991 e 1994. De acordo com Kume (1996), o cronograma de redução das tarifas colocado em prática levou a uma queda da tarifa nominal média de 32,2% em janeiro de 1990 para 14,9% em julho de 1993. Os efeitos sobre o comércio internacional não tardaram a aparecer nas contas públicas: já em 1990 o saldo da balança comercial apresentou queda em relação ao ano anterior (devido à redução nas exportações e ao aumento na importação de bens, ver Gráfico 1).

Uma segunda fase do processo de liberalização comercial teve início a partir da implementação do Plano Real, em 1994. O Real teve como característica a desvinculação da taxa de câmbio da evolução dos preços domésticos, através de sua indexação com a moeda externa (o dólar). O câmbio funcionaria como “âncora” e visava combater o processo inflacionário – como ocorreu em outros países da América Latina, mas em bases um pouco mais flexíveis (Silva, 2002).

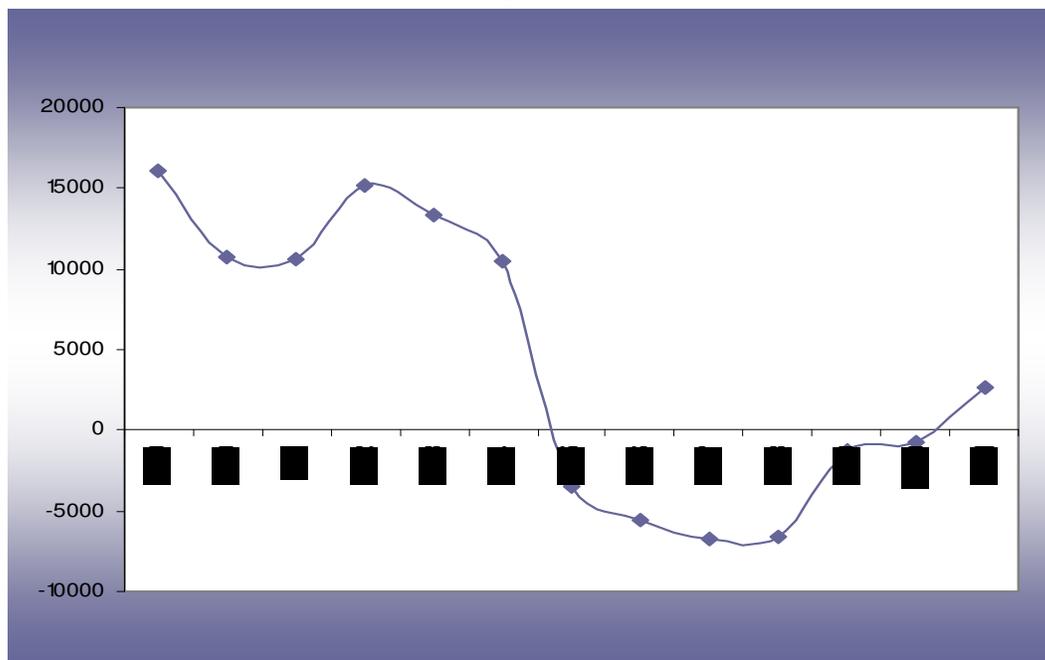
Conforme Lopreato (2006), a solução da questão da dívida externa (negociada nos termos do Plano Brady) permitiu o uso do câmbio como âncora do programa de estabilização. A paridade cambial seria, então, mantida via ingresso de capitais no balanço de pagamentos, atraídos pelo diferencial na taxa de juros interna (Carneiro, 2000). Ao mesmo tempo, optou-se pela antecipação do cronograma de redução tarifária, com a adoção da Tarifa Externa Comum do MERCOSUL.

Tais medidas implicaram na ampliação do grau de exposição internacional da economia brasileira. Exposição que pode ser encarada como início da abertura efetiva e que se estendeu até 1999 (Kupfer, 2003a).

A queda das tarifas e a apreciação do câmbio, ao tornarem os produtos estrangeiros mais competitivos internamente, impuseram dificuldades para as empresas nacionais. Isso, obviamente, afetou a balança comercial – que se tornou deficitária a partir de dezembro de 1994 (Gráfico 1, Tabela 1). Segundo Carneiro (2002), a

valorização do câmbio e a abertura configuram-se como importantes determinantes das transformações na estrutura produtiva e na inserção externa da economia brasileira.

**Gráfico 1 – Saldo da Balança Comercial, Brasil – 1989/2001**



Fonte: Banco Central do Brasil.

**Tabela 1 – Balança comercial: saldo, exportação e importações de bens, Brasil – 1990-2001 US\$ milhões**

Ano	Saldo	Exportações	Importações
1989	16.119	34.383	-18.263
1990	10.752	31.414	-20.661
1991	10.580	31.620	-21.040
1992	15.239	35.793	-20.554
1993	13.299	38.555	-25.256
1994	10.466	43.545	-33.079
1995	-3.466	46.506	-49.972
1996	-5.599	47.747	-53.346
1997	-6.753	52.994	-59.747
1998	-6.575	51.140	-57.714
1999	-1.199	48.011	-49.210
2000	-698	55.086	-55.783
2001	2.650	58.223	-55.572

Fonte: Banco Central do Brasil.

Observa-se, pelos dados da Tabela 1, que as exportações brasileiras não chegam a cair no período (exceto entre 1989-1990). Na verdade, registrou-se crescimento (4,5%

ao ano). O problema é que este foi menor do que o crescimento das importações (9,7% ao ano).

No final de 1995, a crise mexicana (ocorrida no final de 1994) e o elevado déficit na balança comercial (Bielschowski, 1999), levaram o governo brasileiro a “aliviar” a exposição de alguns setores produtivos. Nesse sentido, a produção de determinados bens foi beneficiada com a elevação das tarifas alfandegárias e o nível médio das tarifas de importação passou para 13,9% em dezembro de 1995, sendo que no mesmo mês do ano anterior esse nível era de 11,2% (Kume, 1996). Entre os segmentos beneficiados cita-se: o automotivo<sup>9</sup>, de equipamentos eletroeletrônicos, tecidos, calçados esportivos (Bonelli; Veiga; Brito; 1997; DeNegri, 1999).

Entre 1989 e 1996 a pauta de exportações sofreu algumas alterações: pequena queda na participação dos produtos básicos, pequena elevação dos semi-manufaturados e (em menor proporção) dos manufaturados. A queda na participação dos produtos básicos deveu-se a uma contenção da demanda mundial.

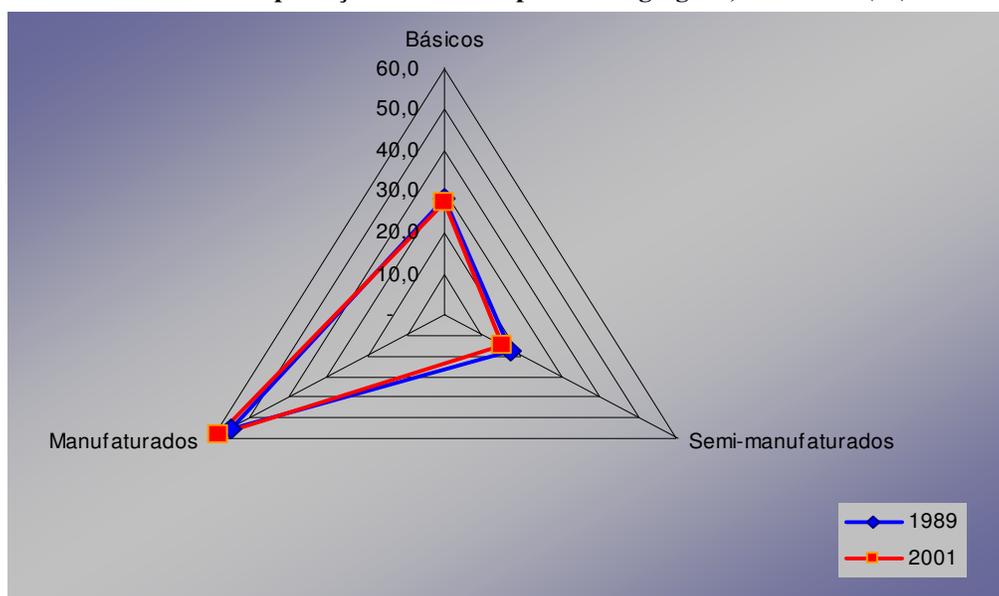
A partir de 1999, com a desvalorização do real, iniciou-se o processo de reversão do resultado negativo da balança comercial, mas, somente a partir de 2002 as exportações responderam mais favoravelmente ao novo câmbio (devido ao crescimento mundial e seus impactos sobre a quantidade e os preços dos produtos exportados). A pauta de exportações começou a apresentar aumento na participação dos produtos básicos, dada a maior demanda por commodities, em razão do crescimento mundial e ao efeito-china (Prates; Marçal, 2008).

Importante registrar, também, cresceram as exportações de semi-manufaturados e manufaturados, a maior participação dos básicos se deveu ao maior crescimento relativo desses últimos. Entretanto, observa-se que a composição da pauta de exportações por fator agregado praticamente não se alterou (ver Gráfico 2). Para Carneiro (2002), a ausência de dinamismo das exportações brasileiras se reflete na incapacidade de ampliar e diversificar a pauta exportadora.

---

<sup>9</sup> As montadoras de automóveis foram beneficiadas desde os primeiros anos da década de 90, com importantes medidas de estímulo à produção. Mais detalhes ver DeNegri (1999).

**Gráfico 2 - Exportações brasileiras por fator agregado, 1989-2001 (%)**



Fonte: Adaptado de DIEESE – Anuário dos trabalhadores, série histórica (a partir dos dados da Secex).

Em relação ao destino dos produtos exportados, o MERCOSUL e os países asiáticos ganharam participação no período 1990-1996. Segundo Carneiro (2002), ampliou-se a participação dos países e regiões mais pobres, em detrimento dos países desenvolvidos. A perda de espaço nos países desenvolvidos se deu nos itens mais elaborados da pauta exportadora, os quais foram exatamente os que ganharam espaço nos países menos desenvolvidos. Após a desvalorização, registrou-se maior diversificação dos mercados de exportação e, como destaque, queda expressiva da participação do MERCOSUL.

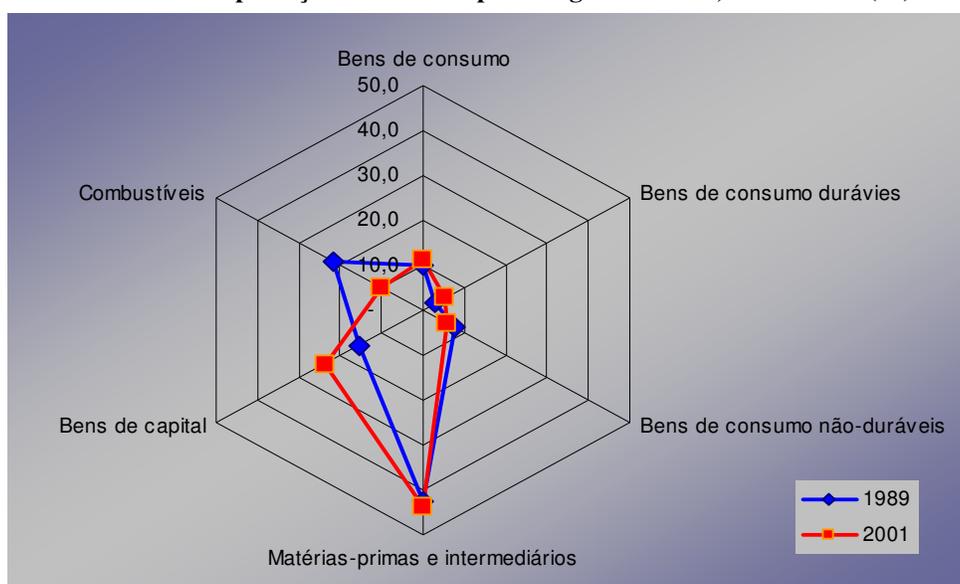
Entretanto, o país continuou exportando produtos mais elaborados para países em desenvolvimento e primários ou semi-elaborados para países desenvolvidos (Prates, 2006). Dada a composição da pauta exportadora, o Brasil fica na dependência de um desempenho positivo dos países em desenvolvimento e do crescimento da demanda mundial por produtos básicos e semi-manufaturados.

Já a pauta de importações apresentou componentes diferenciados em relação à anterior ao período analisado. Segundo Kupfer (1998), os bens de produção (bens de capital, matérias-primas e intermediários) experimentaram significativa ampliação da

participação no total das importações em toda a década de 90 (Gráfico 3). A importação de combustíveis e lubrificantes diminuiu, devido ao aumento da produção interna.

Da mesma forma que as exportações, a origem das importações teve o MERCOSUL e a Ásia como destaque na primeira metade da década – esta última em menor percentual. Após 1999, a origem das importações também se diversifica com o crescimento da participação dos demais blocos e dos asiáticos, sendo que a União Européia e o MERCOSUL perdem participação no total dos produtos importados.

**Gráfico 3 – Importações brasileiras por categorias de uso, 1989 e 2001 (%)**



Fonte: Adaptado de DIEESE – Anuário dos trabalhadores, série histórica (a partir dos dados da Secex).

Nota-se que foi muito rápida e intensa a abertura comercial brasileira, especialmente se for considerado que o grau de abertura antes da reforma era muito baixo, e também se comparado com outras experiências semelhantes (Coutinho; Hiratuka; Sabbatini, 2003). Neste contexto, não causa surpresa os impactos observados nas contas externas. Os resultados da abertura se fizeram ver mais acentuadamente do lado das importações, as quais cresceram a um ritmo mais acelerado que as exportações, deixando a balança comercial deficitária (só revertido a partir de 2001, mas sem alcançar o saldo verificado no final dos anos 80).

A pauta de exportações pouco se alterou. Por outro lado, a pauta de importações registrou mudanças expressivas, como o crescimento da importação de bens de produção (intermediários e de capital).

A abertura também não se refletiu em ampliação da participação no comércio internacional, pois esta se manteve em torno de 0,9% ao longo de toda a década de 90 (Coutinho; Hiratuka; Sabbatini, 2003).

Dados da UNCTAD (citados por Kupfer, 2003b), no mesmo caminho, mostram que a participação relativa do Brasil na corrente de comércio internacional chegou a alcançar 1,4% em meados da década de 80, mas caiu para 0,7% nos anos 90.

Além das contas externas, a abertura comercial afetou a estrutura produtiva da economia brasileira - assunto que será abordado com mais destaque no capítulo 2.

### ***1.2.2. Abertura financeira***

A abertura financeira ocorrida no Brasil insere-se no movimento de transformações observados nos mercados internacionais e integrou, conforme mencionado anteriormente, as reformas liberalizantes recomendadas aos países em desenvolvimento na década de 90.

A abertura se justificava por propiciar maior eficiência na alocação dos fatores, a absorção de poupança externa, a dinamização da intermediação financeira doméstica, a diversificação dos riscos por parte dos investidores em decorrência da diversificação da posse de ativos e, também, por disciplinar a política econômica (Prates, 1997; Paineira; Carcanholo, 2004).

A abertura financeira de uma economia envolve, de forma geral, dois processos autônomos: a liberalização do movimento de capitais (liberalização da conta de capital do balanço de pagamentos) e permissão de transações monetárias e financeiras em moeda estrangeira no espaço nacional (Akyüz, 1991 *apud* Paineira; Carcanholo, 2002; Cintra; Prates, 2004; Freitas; Prates, 2001).

A primeira forma, da entrada e saída de recursos, foi a que mais avançou no país. A conversibilidade foi fruto de uma discussão<sup>10</sup> que ganhou as páginas dos meios de comunicação especializados e os meios acadêmicos, mas não houve progresso nesse caminho (ver Cintra; Prates, 2004; Biancarelli, 2003; Arida, 2003).

O processo de liberalização, em linhas gerais, se deu a partir da adoção de várias medidas de caráter estrutural e conjuntural, as quais visavam adaptar a legislação brasileira ao ambiente internacional de liberdade de movimentação de capitais (Biancarelli, 2003).

Cintra; Prates (2004) e Biancarelli (2003) mostram que a liberalização financeira foi sendo traçada ao longo de toda a década, experimentando vários momentos, entre os quais se pode citar pelo menos três, tendo algumas medidas sido tomadas ainda no final dos anos 80.

Nos primeiros anos da década, o movimento foi de ampliação das condições de endividamento externo, de tentativa de atração de investidores estrangeiros ao mercado financeiro local<sup>11</sup>, bem como de liberalização da saída de recursos para alguns propósitos<sup>12</sup>. Um novo conjunto de resoluções foi adotado em meados da década, o qual aprofundava as medidas de liberalização, ampliando para os setores agrícola, imobiliário e exportadores as possibilidades de captação externas. Destaca-se também a regulamentação dos Fundos Mútuos de Investimento em Empresas Emergentes e Fundos de Investimento Imobiliário. O passo final, aquele visando a abertura total, pelo menos no que diz respeito à entrada de recursos, foi dado ao cabo da década, após a desvalorização do câmbio, ocorrida em 1999.

---

<sup>10</sup> Os economistas Pêrsio Arida e Edmar Bacha escreveram artigos defendendo a plena conversibilidade da moeda brasileira, a qual propiciaria a queda das taxas de juros. Sobre esse debate ver também Bacha (2003) e Oreiro; Paula; Silva (2004).

<sup>11</sup> Por exemplo: por meio da emissão de *commercial papers*, bônus e *notes* (Resoluções 1734 – 01/08/1990 – e 1853 – 01/08/1991); via autorização dos Recibos de Depósitos (os ADRs – *American Depositary Receipts* – e GDRs – *Global Depositary Receipts*), que permitiu o acesso de empresas brasileiras aos principais mercados de capitais internacionais. Inscreve-se ainda dentro dessas medidas as maiores facilidades burocráticas e tributárias no sentido de estimular o endividamento externo. A resolução 1832 (de 31/05/1991) que estabelece a Carteira de Investidores Institucionais Financeiros Estrangeiros. Maiores detalhes podem ser encontrados em Biancarelli (2003). Ver também Miranda (2001).

<sup>12</sup> Com a criação do mercado de taxas flutuantes no final dos anos 80 e sua ampliação nos anos 90.

A questão da conversibilidade, que envolve pelo menos dois planos, avançou no sentido de tornar a moeda brasileira conversível para realização de transações com outros países (que está relacionada com a saída de recursos), mas não avançou na ampliação das possibilidades de utilização das moedas estrangeiras em território nacional, pelo menos não como a experiência argentina, por exemplo, que passou a aceitar dólar nas transações internas (até o ano de 2001)<sup>13</sup>. Dessa maneira, a abertura financeira brasileira foi menos intensa do que a experiência de outros países latino-americanos, como o México e a Argentina (Carcanholo, 2002).

Ainda sobre a abertura financeira, foram adotadas, nesse interregno, medidas mais tópicas, com o objetivo de melhor dimensionar a entrada de recursos externos, de acordo com as contingências do momento, especialmente devido às crises internacionais (mexicana, russa, asiática). Todavia, como aponta Biancareli (2003), o sentido geral da reformas foi preservado, qual seja: o da liberalização.

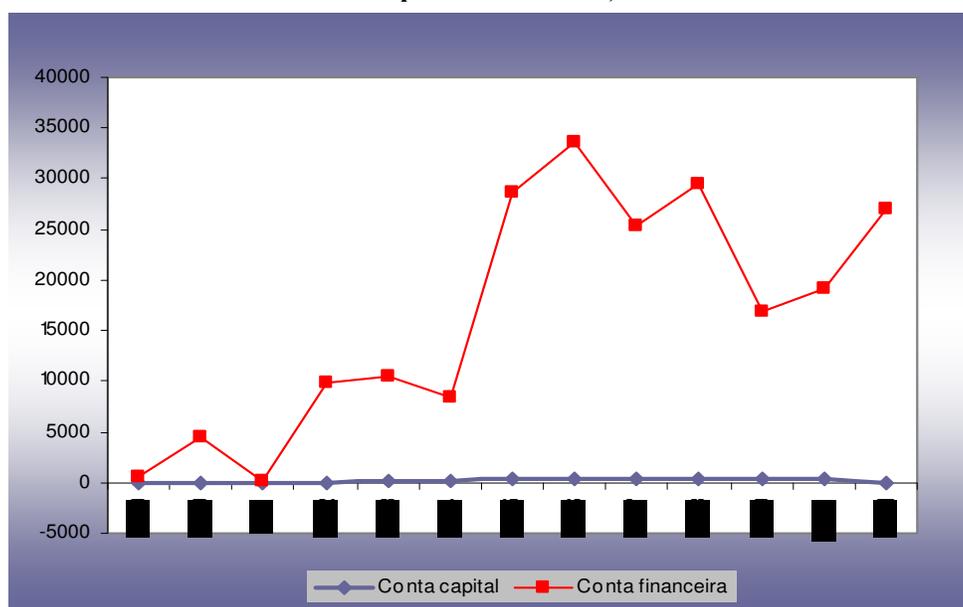
Os dados da conta capital/financeira do balanço de pagamento (Gráfico 4 e a Tabela 2) mostram o crescimento expressivo do ingresso de recursos externos na década de 90 no Brasil. Observa-se também que o resultado do balanço de pagamentos decorreu do desempenho da conta financeira – já que a transações correntes apresentou saldo negativo ao longo de praticamente todos os anos da década.

Outrossim, é preciso lembrar que o diferencial de juros teve papel decisivo na atração dos recursos externos. Isto é, a simples liberalização dos fluxos não implica automaticamente no ingresso de capitais externos, é preciso criar determinadas condições para que isso ocorra. É necessário pagar um prêmio para o risco da aplicação em economias periféricas (ou emergentes, na denominação que passou a ser utilizada para países como o Brasil), na forma de juros mais elevados do que os vigentes na maior parte dos países. É indispensável que a inflação doméstica seja baixa e o câmbio estável.

---

<sup>13</sup> Segundo Cintra; Prates (2004) no Brasil são permitidas poucas transações financeiras indexadas a moedas estrangeiras (a título de exemplo, a emissão de títulos públicos).

Gráfico 4 – Conta Capital e Financeira, Brasil – 1989/2001



Fonte: Banco Central do Brasil.

Obs.: Os dados apresentados seguem a recomendação do Manual de Balanço de Pagamentos do FMI, adotada desde 2001 pelo Banco Central do Brasil. A recomendação diz respeito ao desmembramento da antiga conta capital do balanço de pagamentos em: *conta capital* (que ficou destinada apenas às transferências unilaterais de patrimônio de migrantes e à aquisição/alienação de bens não financeiros não produzidos) e *conta financeira* (registra as transações relativas à formação de ativos e passivos externos: investimento direto, investimento em carteira, derivativos e outros investimentos).

Tabela 2 – Balanço de Pagamentos, Brasil – 1989-2001

Conta Ano	Balança comercial (fob)	Serviços e rendas (líquido)	Transferências unilaterais	Transações Correntes	Conta Capital e Financeira	Resultado do Balanço
1989	16.119	-15.334	246	1.032	629	886
1990	10.752	-15.369	833	-3.784	4.592	481
1991	10.580	-13.543	1.555	-1.407	163	-369
1992	15.239	-11.336	2.206	6.109	9.947	14.670
1993	13.299	-15.577	1.602	-676	10.495	8.709
1994	10.466	-14.692	2.414	-1.811	8.692	7.215
1995	-3.466	-18.541	3.622	-18.384	29.095	12.919
1996	-5.599	-20.350	2.446	-23.502	33.968	8.666
1997	-6.753	-25.522	1.823	-30.452	25.800	-7.907
1998	-6.575	-28.299	1.458	-33.416	29.702	-7.970
1999	-1.199	-25.825	1.689	-25.335	17.319	-7.822

Fonte: Banco Central do Brasil.

Em relação à composição dos capitais externos ingressantes, observa-se que os mais significativos são os investimentos de portfólio e os investimentos diretos. Os

investimento de portfólio, de acordo com Carneiro (2002), caracterizaram-se por maior volatilidade e reversibilidade. De fato, a série detalhada do balanço de pagamentos<sup>14</sup> mostra a grande instabilidade na entrada desse tipo de capital, o qual se concentrou especialmente para a aquisição de ações no mercado secundário. O investimento direto será mencionado com mais detalhes no capítulo 2.

O ingresso de recursos externos, dessa forma, não eliminou a vulnerabilidade externa da economia brasileira, como argumenta Prates (1997). O País, na verdade, ficou sujeito a novas fontes de instabilidade macroeconômica e financeira, em decorrência da predominância dos fluxos de recursos voláteis, dirigidos segundo uma lógica especulativa.

A liberalização financeira, como não poderia deixar de ser, foi responsável por alterações importantes no sistema financeiro nacional. O sistema bancário tornou-se mais concentrado e desnacionalizado. Registrou-se também crescimento dos bancos múltiplos e diminuição da participação dos bancos públicos (dada a privatização dos bancos estaduais).

As operações de crédito, por sua vez, representavam cerca de 30% do PIB em dezembro de 2000, eram pequenas em comparação a outros países em desenvolvimento (e boa parte do crédito, especialmente de mais longo prazo, continua sendo provida pelos bancos públicos).

No mercado de títulos predominam as operações com títulos públicos, as operações com títulos privados correspondem a apenas 12% do PIB (posição em dezembro de 2000). O mercado de capitais, embora tenha experimentado crescimento expressivo no período, ainda era considerado pouco ativo. Já o mercado de derivativos vem apresentando grande desenvolvimento no país (Andima, 2001).

Dessa forma, segundo Andima (idem) tanto as famílias quanto as empresas brasileiras dependiam fortemente de recursos próprios para realização de seus gastos. Nesse caso, o sistema financeiro nacional pouco contribuiu para o financiamento da atividade produtiva no país. Cintra (1998, p.64) resume o que ocorreu da seguinte forma:

---

<sup>14</sup> <http://www.bacen.gov.br/?SERIEBALPAG>.

*Mais uma vez, os países latino-americanos efetuaram uma inserção pura e simples nos fluxos internacionais de capitais. Na fase atual, predominou a entrada de bancos estrangeiros nos mercados nacionais para promover o saneamento dos sistemas; os investimentos de portfólio nos mercados de capitais domésticos; e a emissão de bônus, ações e recibos de depósitos de ações no mercado internacional. O aumento da participação dos bancos estrangeiros nos mercados internos promoveu aperfeiçoamento técnico e maior concorrência nos segmentos de varejo, mas não possibilitou um alongamento dos prazos em suas transações domésticas. O acesso dos investidores estrangeiros às Bolsas de Valores, dado que o mercado permaneceu muito concentrado em poucas empresas recém-privatizadas, também teve impacto pouco significativo no financiamento produtivo. A ampliação das oportunidades de captação de recursos no exterior favoreceu apenas uma parcela das empresas, sobretudo as grandes, com elevada capacidade de autofinanciamento. Em suma, a natureza da inserção financeira atual é insuficiente para a retomada do crescimento econômico sustentado na maioria dos países da região.*

Todavia, a liberalização permitiu que o mercado de controle corporativo funcionasse ativamente nos anos 90. Compensou-se, por exemplo, a pequena dimensão do mercado de capitais brasileiro com a participação em bolsas estrangeiras (Miranda, 2001). Esse tipo de negócio, por sua vez, encoraja os ganhos de curto prazo, os quais se pautam pela busca de lucros e dividendos mais imediatos, sem muita preocupação em relação a posição futura das empresas.

### **1.3. Reestruturação Patrimonial do Estado: o Programa Nacional de Desestatização**

O desenvolvimento capitalista no Brasil foi impulsionado e organizado pelo Estado, o qual assumiu também o papel de empresário, tomando a liderança de importantes setores produtivos onde a iniciativa privada não tinha condições ou não se interessava em investir. Assim, investiu-se fortemente em infra-estrutura, em indústrias de base e na provisão de determinados serviços (Cardoso de Mello, 1982). O rompimento com o passado arquitetado nos anos 90 passava pela redefinição do papel do Estado e, entre outros aspectos, de sua faceta produtora de bens e serviços. É neste contexto que se insere o Programa Nacional de Desestatização (PND), lançado em 1990 no Brasil (Lei 8.031/90, revogada pela Lei 9.491/97).

Além desse aspecto mais geral, de reformulação do papel do Estado, as receitas transitórias originadas da venda das empresas estatais poderiam ser utilizadas para o

abatimento da dívida e do déficit públicos – como foram. Esse era um dos objetivos básicos do PND, conforme indica a lei que o instituiu: “contribuir para a redução da dívida pública, concorrendo para o saneamento das finanças do setor público”.

Do mesmo modo, esperava-se que as privatizações contribuíssem para o aumento do investimento, para a melhoria da eficiência da estrutura industrial e para o fortalecimento do mercado de capitais.

As privatizações cumpriram o importante papel de atrair recursos externos, os quais foram essenciais no financiamento do balanço de pagamentos. Aproveitou-se, dessa forma, a grande expansão do investimento direto externo e do aumento das fusões e aquisições em âmbito internacional (Carneiro, 2002).

Inicialmente foram alvo do PND os setores siderúrgico, petroquímico e de fertilizantes (1990-1994). Em seguida (1995-2002), foram privatizadas empresas dos setores de infra-estrutura e serviços públicos (eletricidade, telecomunicações, transportes, portuário, gás, saneamento), setor financeiro, informática, e mineração (BNDES, 2002). Em 1996, o programa de privatização foi estendido às unidades federativas (alcançando os serviços públicos, infra-estrutura e financeiro)<sup>15</sup>.

Entre 1991 e 2002 foram privatizadas 68 empresas federais, além de participações acionárias em estatais federais. Também foram repassadas à iniciativa privada, na forma de concessão, trechos da rede ferroviária federal, arrendamentos de áreas e instalações portuária. Foram arrecadados US\$87.222 bilhões no mesmo período (considerando as privatizações nas esferas federal e estadual) e US\$18.076 bilhões de dívidas foram repassados aos compradores.

Os resultados da privatização sobre a dívida e o déficit públicos são, no mínimo, controversos. Muitos autores apontam resultado inócuo, pois se no curto prazo os recursos poderiam ser utilizados no abatimento de dívidas, no longo prazo há redução da receita governamental (Mansoor, 1987 apud Nunes, 1997), além do mais, novos déficits continuarão sendo gerados. No caso do Brasil, esse processo ficou bastante claro, especialmente se for lembrado o elevado nível dos juros internos. Assim, não foram registradas reduções da dívida e do déficit, quando não algum alívio

---

<sup>15</sup> Para maiores detalhes ver: <http://www.bndes.gov.br/privatizacao/resultados/historico/history.asp>.

momentâneo. No caso da dívida líquida do setor público, o salto foi notável: em 1994 correspondia a 28,5% do PIB, em 2001 representava 53,3% (Lopreato, 2002).

A atração de recursos externos para a compra de empresas estatais implicou em ampliação do grau de desnacionalização da economia brasileira, especialmente no período 1995-2002. Segundo dados fornecidos por BNDES (2002), do total arrecadado nas privatizações, 48,3% representavam recursos de investidores estrangeiros. Considerando apenas o período pós-Real, esse mesmo percentual alcança 53% do total das receitas. Belluzzo (2002) aponta os impactos negativos sobre a conta transações correntes do balanço de pagamento da venda de empresas estatais para estrangeiros, devido a remessa dos lucros, isto é, "... o numerário que entrou no país, como investimento direto, vazará permanentemente para o estrangeiro, sob a forma de remessa de rendimentos" (Belluzzo, 2002:70).

Com as privatizações, o governo perdeu um importante instrumento de política econômica. Cabe lembrar que o setor produtivo estatal operava como elemento de coordenação e de indução do desenvolvimento (Carneiro, 2002).

#### **1.4. Desregulamentação do Mercado de Trabalho**

A regulamentação do mercado de trabalho e das relações de trabalho consiste na materialização de um conjunto de instituições públicas e normas legais que fornecem parâmetros mínimos para a organização do mercado de trabalho, definindo-se as condições de uso, remuneração e proteção social do conjunto de trabalhadores. A definição de tais condições depende do grau de organização econômica, social e política de um país. (Cardoso Jr., 2001). A desregulamentação acontece quando esses parâmetros passam a ser definidos com nenhuma ou pouca interferência do poder público, com mudanças legais que reduzem direitos, podendo acontecer por meio de negociação coletiva ou simplesmente sendo definidas unilateralmente pelos empregadores. A desregulamentação propiciaria, nesse sentido, maior flexibilidade ao mercado de trabalho, pois este último poderia se ajustar mais rapidamente a determinadas situações como: mudanças tecnológicas, crises econômicas, entre outras.

No Brasil, a regulamentação do trabalho ganhou corpo nos anos 30/40, sofreu mudanças importantes durante a vigência do regime militar (como o fim da estabilidade no emprego) e avançou nos anos 80, apesar das dificuldades no plano econômico.

Já no final da década de 70 observou-se intensa movimentação social e sindical em prol da redemocratização e do resgate da “herança social”, cujo ponto alto foi movimento grevista do ABC paulista, ocorrido entre 1978 e 1980 sob liderança do chamado “novo sindicalismo”<sup>16</sup>. No bojo da movimentação operária nos anos 80 foram criadas centenas de novos sindicatos e associações sindicais, houve também aumento dos índices de sindicalização (Antunes, 1995), diversificação do sindicalismo (com crescente incorporação da classe média e trabalhadores rurais), criação de centrais sindicais, intensa mobilização grevista<sup>17</sup>, novo alento para a organização de comissões de fábrica (Boito Jr., 1991, Rodrigues, 1991) e crescimento das negociações coletivas. Segundo Oliveira (1994) a preservação da estrutura produtiva, bem como o momento de transição política, permitiram a expansão e o fortalecimento sindical.

Neste contexto, ainda que o sistema de relações de trabalho não tenha sofrido maiores alterações, pois seus princípios básicos foram mantidos (Cappa, 2000; Von Bulow, 2000), como o contrato individual de trabalho, a estrutura sindical, a forma de resolução dos conflitos, ausência de representação do sindicato na empresa (Oliveira, 1994), foi possível avançar na garantia de direitos fundamentais e de proteção ao conjunto dos trabalhadores.

Exemplo marcante é a Constituição Federal de 1988 (CF-88). Nela foram inscritas uma série de conquistas direcionadas aos trabalhadores, para citar algumas delas: a redução da jornada de trabalho, a ampliação do seguro-desemprego, liberdade

---

<sup>16</sup> Partiu de trabalhadores jovens e procurou se diferenciar da prática sindical pré-64 (do “velho” sindicalismo), sendo crítico à estrutura sindical herdada do governo Vargas e seu modelo corporativo. Defendia, ainda, a livre negociação entre empresários e trabalhadores, reivindicava o distanciamento do Estado da esfera das relações de trabalho e desenvolviam uma prática de organização pela base buscando fortalecer o sindicato a partir das fábricas (Rodrigues, 1999; Oliveira, 2002). Em que pese a tentativa de se diferenciar do “velho sindicalismo”, Santana (1999) mostra a existência de “vínculos de continuidade” entre as lutas dos “novos” e dos “velhos” sindicalistas. Embora o novo sindicalismo encarasse o sindicalismo pré-64 como cupulista, sem bases, de gabinete, marcado por interesses políticos, novas pesquisas tendem a apontar em direção oposta.

<sup>17</sup> O que fez do Brasil, dentre os países mais populosos do planeta, um campeão em estatísticas de greves (Boito Jr., 1991:45). Ver também Noronha (1991).

de greve, foram assegurados os direitos para a criação de sindicatos e associações profissionais, entre outras.

Merece destaque a situação internacional nos anos 80, a qual era claramente favorável à desregulamentação (Krein, 2001; Dedecca, 2005). O Brasil seguia, no que tange à instituição e consolidação dos direitos trabalhistas, na contramão do mundo capitalista desenvolvido, mas em conformidade com as experiências de outros países latino-americanos, que vivenciaram experiências autoritárias e buscaram restaurar direitos suprimidos.

Observa-se que a desregulamentação das relações capital-trabalho ainda não aparecia na agenda pública, esse assunto ficou limitado aos debates travados em comissões da Assembléia Constituinte. Cappa (2000) elenca dois motivos principais para explicar tal fato. O primeiro deles relaciona-se à prioridade para a discussão de determinados assuntos durante os trabalhos da Assembléia, como o da consolidação de uma economia de livre iniciativa. Além disso, procurou-se bloquear a generalização de conquistas obtidas por determinadas categorias (como os metalúrgicos do ABC paulista) para os demais assalariados.

Em segundo lugar, não havia acordo sobre o conteúdo de uma reforma trabalhista, nem por parte dos grandes empresários e nem mesmo entre os trabalhadores, questão também lembrada por Von Bulow (2000). No caso dos trabalhadores, a fragmentação do movimento sindical já se mostrava como um desafio para o avanço das lutas trabalhistas (Rodrigues, 1999).

Noronha (2000) ensaia outras hipóteses: a pouca exposição internacional da economia brasileira, a tradição jurídica no país, o *lobby* sindical e o peso da chamada “dívida social” – amplamente discutida nos anos 80.

Outra questão importante deve ser mencionada. Ao contrário do que muitos analistas assinalam<sup>18</sup>, o sistema de relações de trabalho brasileiro já apresenta grande grau de flexibilidade, como apontam, dentre outros, Oliveira (2002) e Krein (2001). Tal fato pode ser evidenciado, por exemplo, pela facilidade que o empregador tem em

---

<sup>18</sup> José Pastore é, provavelmente, o mais enfático defensor da desregulamentação. Ver vários artigos no site: <http://www.josepastore.com.br/>. Ver também Pastore (1994).

romper o vínculo de emprego (corroborado por uma elevada taxa de rotatividade no emprego) e pela disponibilidade de outras formas de contratação alternativas ao contrato padrão (como o contrato de experiência). Neste sentido, a questão da necessidade de reformas mais profundas nas normas e instituições do mercado de trabalho não era objeto de preocupação da classe empresarial nos anos 80. Nos anos 90, as circunstâncias mudam e a intensificação da competição vai implicar na revisão das posições empresariais sobre o assunto.

Na esteira das reformas econômicas do início dos anos 90, a questão da desregulamentação do mercado de trabalho surge com força, sendo constantemente associada à consolidação da modernização econômica do país. São propostas que surgem no período: revisão da CLT, ausência de participação do Estado nas relações entre trabalhadores e empresários, a liberdade sindical<sup>19</sup>, o fim da contribuição sindical compulsória, fim do sindicato único, introdução do contrato coletivo de trabalho por empresa, fim do poder normativo da Justiça do Trabalho<sup>20</sup>.

As mudanças promovidas na esfera econômica a partir do governo Collor colocaram novos limites ao sindicalismo renascido nos anos 70 e desenvolvido nos 80. A crise econômica, a abertura comercial e financeira, a reforma do Estado e a reestruturação produtiva impuseram as mais altas taxas de desemprego aberto já vistas no país, desestabilizando a base sindical dos setores mais modernos (e combativos) da economia. A divisão do movimento sindical se aguçou com a criação, em 1991, da Força Sindical, central que se posiciona a favor, de forma pragmática, das reformas liberalizantes.

A recessão dos primeiros anos da década e a exposição internacional da economia brasileira dificultaram a vida das empresas localizadas no país, forçando-as a empreender um *ajuste defensivo*, sem a acomodação do Estado como ocorrido nos anos 80 (Haguenauer *et. all.*, 2001). As estratégias empresariais de resposta à crise serão detalhadas no capítulo 2. Nesse caminho, a legislação trabalhista passa a ser

---

<sup>19</sup> Registra-se que a “liberdade sindical” não era um ponto consensual. Muitos defendiam o tema, mas há enorme diferença conceitual (e outras) entre os defensores de tal medida.

<sup>20</sup> Veja-se, por exemplo, Camargo, 1996; Amadeo; Camargo, 1996.

sistematicamente responsabilizada pelo desemprego, queda do rendimento, informalidade, baixa produtividade (ver Saisse, 2005).

Deste modo, sindicatos de trabalhadores enfraquecidos e, em simultâneo, a contestação empresarial diante das dificuldades econômicas as quais as empresas nacionais foram submetidas, são ingredientes que abrem espaço para a desregulamentação do mercado de trabalho no país.

Observa-se que, na esteira da tradição do sistema de relações de trabalho no país, o qual pauta-se pela forte presença da lei na estruturação do mercado de trabalho (Noronha, 2000), as mudanças operadas no período aparecem de duas formas: desregulamentação propriamente dita e re-regulamentação. No primeiro caso, o Estado se abstém de intervir e deixa que os atores negociem as mudanças, como é o caso da questão do reajuste salarial.

No segundo caso, trata-se de mudanças legais que alteram dispositivos da lei, mas que permanecem com parâmetros definidos na legislação, ainda que admitam alguma negociação<sup>21</sup>, como no caso das novas modalidades de contratação temporária. De qualquer forma, o conjunto das ações tem um único sentido: o de tornar ainda mais flexível o uso da força de trabalho no país. Tal flexibilidade está associada, no caso brasileiro, à redução de direitos e precarização do vínculo de trabalho, como será visto nos próximos parágrafos.

As modificações na regulamentação e a desregulamentação do trabalho nos anos 90 ocorreram em várias frentes<sup>22</sup>. Ganharam destaque as mudanças legislativas que, por sua vez, afetaram aspectos centrais da relação de emprego – referentes à contratação, remuneração e jornada de trabalho (Krein, 2007).

Tais mudanças originaram-se, em sua maioria, de projetos enviados pelo Poder Executivo ao Congresso Nacional (Von Bulow, 2000; Galvão, 2003) ou de medidas provisórias, portarias e decretos (Cardoso Jr., 2001).

Essa é mais uma característica distintiva em relação ao período anterior, pois o Estado atuará na dianteira do processo de desregulamentação, propondo mudanças

---

<sup>21</sup> Ver Galvão (2003).

<sup>22</sup> Ver Oliveira (2002), Von Bulow (2000), Cardoso Jr. (2001), Krein (2001; 2007).

legais e afrouxando os mecanismos de fiscalização do trabalho. Podem-se citar, por exemplo, duas ações que tiveram por consequência a menor fiscalização no período: a redução do número de auditores e a publicação da portaria 865/95<sup>23</sup>, a qual dispensa os auditores de fiscalizar e multar aspectos conflitantes entre contratos coletivos e legislação (Oliveira, 2002; Cardoso Jr., 2001; Baltar *et. all.*, 2006; Krein, 2007).

Cabe registrar que houve tentativas de negociação de uma ampla reforma trabalhista ao longo da década. Projetos chegaram a ser encaminhados ao Congresso Nacional, alguns pontuais e outros mais abrangentes, mas não chegaram a ser votados em plenário<sup>24</sup>. A idéia, presente nos projetos governamentais, no discurso de quadros do Ministério do Trabalho e Emprego, era a de transitar para um modelo pluralista das relações de trabalho, em substituição ao modelo corporativista vigente<sup>25</sup>. Nesse novo modelo prevaleceria o negociado sobre o legislado. Como não foi possível negociar uma reforma em bloco, o governo resolveu desmembrá-la em várias ações (Von Bulow, 2000).

O Quadro 1 traz as mudanças na forma de contratação da força de trabalho regidas pela CLT<sup>26</sup>. As três primeiras medidas tinham por objetivo ampliar as possibilidades de utilização da contratação temporária no país. A Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) previa, desde 1974, o contrato temporário, mas restringia o tempo da utilização dos temporários – somente por três meses - e as possibilidades de uso – para substituir trabalhadores afastados e por acréscimo extraordinário de serviços. As mudanças realizadas nos anos 90 ampliaram o tempo de utilização da força de trabalho (até dois anos), bem como estenderam a possibilidade de uso dos temporários. Além de flexibilizar o contrato padrão, o qual determina vínculo por tempo indeterminado, o contrato por prazo determinado tem custo menor para a empresa, uma vez que reduz os encargos trabalhistas devidos e as obrigações associadas à dispensa imotivada de pessoal<sup>27</sup> (Quadro 1).

---

<sup>23</sup> Foi revogada pela portaria 143/2004 (Krein, 2007).

<sup>24</sup> Mais detalhes podem ser encontrados em Oliveira (2002) e Von Bulow (2000).

<sup>25</sup> O Projeto de Emenda Constitucional n.º 623 (PEC623), encaminhado em 1998 ao Congresso Nacional, por exemplo, tinha por objetivo acabar com a unicidade e o imposto sindical e o poder normativo da Justiça do Trabalho.

<sup>26</sup> No período também foram introduzidas mudanças na forma de contratação dos trabalhadores vinculados ao setor público. Mais detalhes ver em Oliveira (2002), Cardoso Jr. (2001) e Krein (2007).

<sup>27</sup> Cabe registrar que esses incentivos foram revogados em 2003.

O trabalhador sob o regime de trabalho temporário, por sua vez, tem negado diversos direitos: 1) as estabilidades provisórias previstas na legislação (para gestantes, para aqueles que sofreram acidentes no trabalho ou foram acometidos por doença profissional e para os dirigentes sindicais) as quais se encerrariam com o fim do prazo contratual; 2) as verbas rescisórias (devidas no caso de dispensa sem justa causa); 3) ao seguro-desemprego; entre outros (Krein, 2007). O vínculo temporário também não permite ao trabalhador o desenvolvimento de uma identidade coletiva.

Contudo, os dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) mostram que os contratos criados (por tempo e prazo determinados) nos anos 90 foram relativamente pouco utilizados. Em 2001 representavam apenas 0,4% do total de empregos registrados no país. As três modalidades de contratação temporária somadas alcançavam apenas 1% do total de vínculos formalizados de trabalho. As informações da RAIS mostram que fizeram uso desses contratos, notadamente, as empresas com mais de 100 empregados, localizadas na região Sudeste (em São Paulo, especialmente) e pertencentes à indústria de transformação. Quanto à remuneração, os dados mostram que os trabalhadores temporários percebem rendimentos inferiores aos submetidos à contratação padrão – considerando a média dos formais e dos trabalhadores na mesma categoria, contratados por prazo indeterminado.

**Quadro 1 – Desregulamentação das relações capital-trabalho: mudanças na forma de contratação da força de trabalho regida pela CLT, Brasil - 1990-2001 (\*)**

Medida	Legislação	Descrição
Contrato temporário	Lei n.º 6.019/74 Decreto n.º 73.841/74 Portaria MTE/SRT n.º 2/96 Portaria MT/SRT n.º 1/97 Instrução Normativa n.º 02/01 Instrução Normativa n.º 02/02 Instrução Normativa n.º 02/04 Instrução Normativa n.º 03/04	O trabalho temporário é aquele prestado por pessoa física a uma empresa (autorizada pelo Ministério do Trabalho), visando atender necessidade transitória de mão-de-obra seja por substituição de funcionários afastados (por licença maternidade, férias, tratamento médico etc.) ou por acréscimo extraordinário de serviços (em períodos de pico de trabalho, como nas festas de final de ano). Está presente desde 1974 na legislação brasileira, mas nos anos 90 foi ampliado o tempo de utilização da força de trabalho excepcional – de três para seis meses.
Contrato por tempo determinado	Lei n.º 8.745/93 Lei n.º 9.849/99 Lei n.º 10.667/03 Lei n.º 10.973/04 Lei n.º 11.123/05 Medida Provisória n.º 259/05	Criado no início dos anos 90 com o intuito de atender a necessidade transitória de “excepcional interesse público” da administração federal direta, das autarquias e fundações públicas. Enquadrava-se em tal modalidade de contratação, entre outras, a admissão de professores substitutos e visitantes (inclusive estrangeiros) em universidades federais, a contratação de pessoal para combater surtos endêmicos e para realização de recenseamento
Contrato por prazo determinado	Lei n.º 9.601/98 Decreto n.º 2.490/98	Criado no final dos anos 90 com o objetivo de permitir a contratação por prazo determinado – até dois anos. Foram instituídos limites para utilização dessa modalidade de contratação, as empresas deveriam estabelecê-lo mediante negociação coletiva e só poderiam utilizá-lo no caso de ampliação do quadro de funcionários. A Lei também reduziu alguns encargos trabalhistas, a alíquota de contribuição para o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) por dezoito meses e dispensa o aviso prévio e a multa de 40% do FGTS nas rescisões.
Cooperativas profissionais ou de prestação de serviços	Lei 8.949/94	Acrescentou um parágrafo único ao artigo 442 da CLT, declarando a não existência de vínculo empregatício entre as cooperativas e seus associados e nem entre seus associados e as empresas que contratam seus serviços. A introdução desse parágrafo possibilitou o crescimento das denominadas “cooperativas de trabalho”, isto é, de organizações com a finalidade de prestar serviços para outras pessoas ou empresas. Os cooperados passaram, assim, a executar atividades no interior de empresas sem serem considerados empregados das mesmas.

Fonte: [www.planalto.gov.br/casacivil/](http://www.planalto.gov.br/casacivil/); CESIT (2005, 2006).

(\*) Outras mudanças legislativas ocorreram após 2001.

A pouca utilização dos novos contratos temporários pode estar relacionada a diversos fatores. Provavelmente, a necessidade da negociação com os sindicatos, definida pela lei do contrato por prazo determinado, impediu maior utilização dessa

modalidade de contratação, devido à baixa disposição do empresariado em negociar e a resistência sindical à adoção desse contrato<sup>28</sup>. Além da necessidade de negociação, o contrato por prazo determinado só poderia ser utilizado quando novas vagas fossem criadas, o que dificilmente aconteceria em períodos de crise (Krein, 2007).

Outro ponto que certamente influenciou a pequena adesão ao contrato foi a necessidade das empresas adotantes estarem em dia com o pagamento da contribuição previdenciária e com o FGTS, fato que já exclui uma parcela importante das empresas brasileiras (Oliveira, 2002). Havia também o temor que a lei pudesse ser inconstitucional, por ferir o princípio da isonomia (e também o respeito aos direitos constitucionais), que impediria que dois trabalhadores exercendo a mesma função no mesmo local de trabalho pudessem, por exemplo, perceber diferentes rendimentos (Oliveira, 2002; Krein, 2007). Deve-se ter em mente, ainda, que a legislação brasileira já é bastante permissiva no que diz respeito à contratação e demissão. Nesse sentido, estão à disposição dos empregadores vários instrumentos que já permitiam a utilização temporária da força de trabalho.

Outra forma de mudança na contratação da força de trabalho é a realizada pelas cooperativas. A organização de cooperativas no país é regida pela Lei 5.764/71, a qual buscou disciplinar a criação de cooperativas, estabelecendo critérios para o seu funcionamento e mecanismos de fiscalização. A Constituição Federal de 1988 reafirma a importância do cooperativismo, estabelecendo apoio e estímulo à atividade (Andrade, 1998).

Em 1994, a Lei 8.949 acrescentou um parágrafo único ao artigo 442 da CLT, declarando a não existência de vínculo empregatício entre as cooperativas e seus associados e nem entre seus associados e as empresas que contratam seus serviços. A introdução desse parágrafo possibilitou o crescimento das denominadas “cooperativas de trabalho”, isto é, de organizações com a finalidade de prestar serviços para outras pessoas ou empresas. Os cooperados passaram, assim, a executar atividades no interior de empresas sem serem considerados empregados das mesmas.

---

<sup>28</sup> A CUT, por exemplo, orientou aos sindicatos filiados que não negociassem o contrato por prazo determinado (Krein, 2007). Já a Força Sindical não só apoiou a instituição dessa modalidade de contratação como foi responsável pela celebração dos primeiros acordos envolvendo a nova lei.

As cooperativas de trabalho, na verdade, já existiam antes da promulgação da Lei de 1994, sendo comum entre os taxistas, por exemplo. Os médicos também já se organizavam em cooperativas desde a década de 60<sup>29</sup>. No caso dos médicos e taxistas, há uma visível relação de autonomia, pois são eles proprietários de seus meios de trabalho (o automóvel, no caso dos taxistas; do consultório, equipamentos, no caso dos médicos). Há ainda um rol de benefícios propiciados pela cooperativa sem a qual o profissional não teria acesso facilmente, tais como laboratórios, para o médico; combustíveis com custo inferior ao do mercado, convênio com grandes empresas, para os taxistas (MTE/SIT, 2001). Além desses casos, podem ser acrescentadas as cooperativas que dispõem de capital, equipamentos e instalações próprias e que produzem bens e serviços vendidos no mercado.

A novidade trazida pela alteração do artigo 442 da CLT é o surgimento de cooperativas nas quais o cooperado não dispõe de autonomia clara, pois ele entra apenas com sua força de trabalho e executa serviços dentro de uma empresa, sem possuir vínculo de emprego com o tomador de serviços da cooperativa (Andrade, 1998). Assim, passa a existir uma zona nebulosa que dificulta a identificação entre um verdadeiro cooperado e um trabalhador informal ou autônomo.

Após 1994, em um contexto de crescimento do desemprego, as cooperativas de trabalho se justificaram como alternativa para ocupação de trabalhadores com dificuldade de inserção no mercado de trabalho. E, dessa forma, passaram a se multiplicar pelo país. Singer (s/d), por exemplo, menciona a criação de duas cooperativas com essa natureza por dia no estado de São Paulo.

Apesar de seu crescimento, existem poucos estudos que abordam o tema das cooperativas de trabalho, grande parte deles na área jurídica e estudos de caso, o que se deve ao fato de sua ocorrência ser recente e também pela impossibilidade de recorrer às bases de dados comumente utilizadas em estudos sobre o tema trabalho. Neste último caso, o Cadastro Nacional de Atividade Econômica (CNAE) não identifica diretamente

---

<sup>29</sup> A UNIMED, maior cooperativa de médicos do país, foi fundada em 1967 e reúne 90 mil cooperados e 11 milhões de usuários (cerca de 32% do total de usuários de planos de saúde no país). Ver em: <[http://www.unb.br/ceam/nesp/polrhs/Temas/cooperativas\\_trabalho.htm](http://www.unb.br/ceam/nesp/polrhs/Temas/cooperativas_trabalho.htm)>; <<http://www.ans.gov.br/portal/upload/consultas/Caderno%20de%20informa%20E7%F5es%20sobre%20benefici%20rios,%20Operadoras%20e%20Planos%20-%20Edi%20E7%20E3o%20Novembro.pdf>>. Acesso em 20/02/06.

as cooperativas de mão-de-obra/trabalho, elas são classificadas de acordo com a atividade executada. Desse modo, se a cooperativa executa serviços de limpeza, ela é classificada juntamente com empresas que oferecem o mesmo tipo de serviço (IBGE, 2003). Uma informação disponível é a prestada pela Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB)<sup>30</sup>.

Dados da OCB indicavam, em 1990, a existência de 528 cooperativas de trabalho no país, as quais se tratavam, basicamente, de cooperativas médicas. Em 1996 esse número já havia mais que dobrado – 1.167 cooperativas; e incorporado outros segmentos<sup>31</sup>. Dez anos depois, em 2000, o número de cooperativas de trabalho havia se multiplicado por cinco. A participação do segmento trabalho cresceu de aproximadamente 15% para quase 46% do total de cooperativas entre 1990 e 2001. Observe-se, também, que as cooperativas de trabalho estão disseminadas por todas as regiões do país.

Todavia, é provável que a quantidade de cooperativas de trabalho seja superior ao número informado pela OCB, pois muitas não possuem sequer registro, atuando, assim, na ilegalidade. Piccinini (2004) e Lins (2001) mencionam, em seus trabalhos, a existência de muitas cooperativas de trabalho sem registro legal. A Associação Brasileira para o Desenvolvimento das Cooperativas de Trabalho e de Serviços (ABRACOOP) aponta que para cada cooperativa registrada existam de 5 a 6 sem registro<sup>32</sup>.

A opção pelo trabalho cooperativo deriva da dificuldade de inserção no mercado de trabalho, especialmente o formalizado. Em pesquisa realizada com as cooperativas de trabalho no Rio Grande do Sul, Piccinini (2004:79) afirma que “...a maioria das cooperativas nasce da necessidade de recolocação de profissionais no mercado que, de outra forma, dele estariam alijados ou atuando na economia informal”. E ainda, segundo Piccinini (2004:84), “... os associados consultados, de modo geral, preferiam uma relação de emprego assalariado, com as garantias da CLT”, o que reforça o argumento

---

<sup>30</sup> Mais informações sobre a OCB podem ser consultadas em seu site (<[www.brasilcooperativo.coop.br](http://www.brasilcooperativo.coop.br)>). Em Mendonça (2005) pode ser encontrada uma análise sobre a organização.

<sup>31</sup> Serviços técnicos especializados, artísticos, de engenharia, telemarketing, tradução, telecomunicações, de ensino, informática, transporte etc.

<sup>32</sup> Ver em: <[http://www.abracoop.com.br/download/Socorro\\_Coop\\_Trabalho.doc](http://www.abracoop.com.br/download/Socorro_Coop_Trabalho.doc)>.

da busca por cooperativas devido ao estreitamento do mercado de trabalho. Guimarães; Korosue; Oliveira (2000), também mostram, a partir de pesquisa empírica realizada em Santa Catarina, que o desemprego é a principal motivação para constituição de cooperativas.

Os estudos de caso mostram experiências muito variadas, que vão desde o funcionamento de cooperativas de trabalho respeitadas dos princípios cooperativistas, até cooperativas que atuam em flagrante desrespeito à legislação. O que os relatos dos pesquisadores tende a indicar é que as cooperativas do primeiro tipo são minoria. E, nesses casos, elas enfrentam muitas dificuldades para manter suas atividades. Todavia, diante das informações existentes, não é possível traçar um quadro geral sobre as cooperativas de trabalho, algo que demandaria pesquisa de campo específica.

Entretanto, vários problemas são colocados à organização de cooperativas de trabalho. Em primeiro lugar, o Ministério Público do Trabalho (MPT) informa que muitas cooperativas não preenchem os requisitos necessários para formação de entidades cooperadas<sup>33</sup>, tais como a adesão voluntária, gestão democrática, a participação econômica igualitária, autonomia e independência. Na verdade, as cooperativas de trabalho são utilizadas para burlar os direitos trabalhistas e previdenciários. Segundo o MPT, “Na prática, o que acontece é que a atividade fim acaba exercida por terceiros, desobrigando a empresa dos encargos trabalhistas”<sup>34</sup>. Os estudos de Lima (1998) e Lima; Araújo (1998); Piccinini (2004); Lins (2001) e Guimarães; Korosue; Oliveira (2000) mostram que a experiência das cooperativas de trabalho no Nordeste, em Porto Alegre e Santa Catarina comprovam as informações do MPT, isto é, comprovam que parte substancial das cooperativas de trabalho investigadas não cumprem os princípios cooperativistas em sua integralidade.

No que diz respeito à remuneração, esta é flexível e, nem sempre, é realizada mensalmente. Piccinini (2004) relata ser comum períodos de não trabalho. E, em muitos casos, o pagamento sequer alcança o salário mínimo (as cooperativas nordestinas são exemplo). Na maior parte das cooperativas de trabalho os cooperados não dispõem de nenhum benefício.

---

<sup>33</sup> Ver em <<http://www.pgt.mpt.gov.br/regula/cooperativas/index.html>>. Acesso em 20/02/06.

<sup>34</sup> Idem nota anterior.

A jornada também costuma ser variável, dependendo dos contratos conseguidos e metas estipuladas. Muitas vezes, períodos de sobretrabalho são alternados com períodos sem trabalho. Há casos, no Nordeste, por exemplo, em que o trabalho é controlado por empregados das empresas que contratam os serviços/produção da cooperativa.

Para o MPT muitas cooperativas operam, na verdade, como empresas de trabalho temporário, devendo, por isso, se sujeitarem à lei que regula o funcionamento de tais empresas. Mas as cooperativas querem ir além, não querem fornecer apenas trabalhadores temporários, elas intencionam fornecer serviços de terceirização e, até mesmo, de substituição de trabalhadores contratados por tempo indeterminado por cooperados.

Em palestra preferida no seminário “As relações de trabalho e as cooperativas”, o Juiz do Trabalho André Cremonesi<sup>35</sup> listou várias irregularidades cometidas por cooperativas de trabalho, entre elas: o encaminhamento às cooperativas sendo feito pela empresa contratante dos serviços; a fragilidade do vínculo entre a cooperativa e o cooperado (muitos não sabem sequer informar o endereço da cooperativa); o controle da jornada não feito pelo cooperado (sendo este obrigado a trabalhar todos os dias da semana e com jornada definida); cooperativas controladas por uma única pessoa; substituição de todo quadro pessoal da empresa por uma cooperativa.

Do exposto até o momento sobre a experiência cooperativista no segmento trabalho, pode-se questionar sua validade como alternativa de ocupação e geração de renda para amplos contingentes de trabalhadores desempregados (e, comumente, com dificuldade de inserção no mercado de trabalho). Observa-se que, em primeiro lugar, os trabalhadores cooperados não têm familiaridade com os princípios cooperativistas. Também, a remuneração e a jornada nem sempre são compensadoras. E ainda, a situação de total insegurança talvez seja a maior marca das cooperativas de trabalho.

Deve-se reconhecer, contudo, a existência de experimentos relativamente exitosos, só cabe questionar se estes não seriam apenas a exceção que confirmaria a

---

<sup>35</sup> Ver em: <<http://www.mpt.gov.br/noticias2/66-1anexo26.html>>. Acesso em 21/02/06.

regra, qual seja: a de que as cooperativas de trabalho constituem mais uma frente de precarização do mercado de trabalho.

O Brasil assistiu, na última década, a mudanças substantivas em seu padrão de remuneração, as quais estão sumariadas no Quadro 2. As alterações legais mostram que as formas flexíveis ganharam espaço no país. Em primeiro lugar, tratou-se de modificar a Lei 8.542/92, a qual estabelecia os parâmetros da política nacional de salários, tendo sido revogados os artigos que estabeleciam critérios para reajuste do salário mínimo (Lei 8.880/94).

Além disso, proibiu-se a fixação de reajuste ou correção salarial automática (MP 1.053/95<sup>36</sup>, posteriormente convertida na Lei 10.192/01). Também foram revogados os dispositivos que permitiam a aplicação da ultratividade em acordos e convenções coletivas (isto é, garantia da continuidade de cláusulas negociadas até negociação posterior) e a possibilidade de, em livre negociação, se fixar aumentos reais, produtividade e pisos salariais - MP 1.053/95, posteriormente convertida na Lei 10.192/01 (CESIT, 2005). “Assim, com o fim da política salarial e a proibição de mecanismos de indexação, as negociações ficaram limitadas ao índice de reajuste” (CESIT, 2005:20).

**Quadro 2 - Desregulamentação das relações capital-trabalho: mudanças na remuneração do trabalho, Brasil - 1990-2001**

Medida	Legislação	Descrição
Fixação do salário mínimo	Lei 8.880/94; Lei complementar n.º 103/00	Alterações na forma de fixação do salário mínimo. O reajuste passou a ser definido pelo Poder Executivo e avaliado no Congresso Nacional. Permitiu-se a fixação de pisos salariais pelas Unidades da Federação.
Reajuste salarial	MP 1.053/95 (reeditada mais de 70 vezes); Lei 10.192/01	Proibição da fixação de reajuste ou correção salarial automática. O reajuste salarial deve ser produto da negociação coletiva.
Participação nos lucros e resultados (PLR)	Lei 10.101/00	Regulamentou-se a participação dos trabalhadores nos lucros e resultados das empresas.
Estabelecimento de itens de remuneração sem natureza salarial	Lei 10.243/01	Desvinculação dos benefícios do salário recebido.

Fonte: [www.planalto.gov.br/casacivil](http://www.planalto.gov.br/casacivil); CESIT (2005, 2006).

<sup>36</sup> A MP 1.053 foi reeditada mais de setenta vezes. O número da MP convertida é 2.704-73.

No caso do salário mínimo, o reajuste passou a ser definido pelo Poder Executivo e avaliado no Congresso Nacional. E mais, a Lei Complementar 103/00 permitiu a fixação de pisos salariais pelas Unidades da Federação, os quais seriam destinados aos trabalhadores sem piso definido em lei federal ou em convenções e acordos coletivos.

Duas outras modificações legais sobre os salários foram aprovadas: a) desvinculação de benefícios do salário recebido (Lei 10.243/01); b) desvinculação da participação nos lucros e resultados (PLR) do salário e outras alterações (Lei 10.101/00).

A Lei 10.243/01 alterou o artigo 458 da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), o qual estabelecia os benefícios não considerados salário (vestuário, equipamentos e acessórios fornecidos pelo empregador e utilizados no local de trabalho), passando a incluir a educação, transporte destinado ao deslocamento para o local de trabalho, assistência médica, hospitalar e odontológica, seguros de vida e acidentes pessoais, previdência privada. No caso da habitação e alimentação fornecidas como salário-utilidade, estas deverão atender aos fins que se destinam, não podendo exceder, respectivamente, 25% e 20% do salário contratual.

A MP 794/94<sup>37</sup>, convertida na Lei 10.101/00, regulamentou a participação dos trabalhadores nos lucros e resultados das empresas. A PLR já estava prevista na legislação brasileira desde 1946, mas poucas empresas faziam uso desse item de remuneração flexível<sup>38</sup>. A PLR também foi apreciada no artigo 7º da Constituição Federal (CF) de 1988, mas somente em 1994 foi regulamentada. Segundo Tuma (1999), o receio da PLR ser incorporada ao salários e a existência de forte regulação pública salarial explicam a demora em regulamentar referido artigo da CF. Foi a partir da edição da MP, em 1994, que a prática ganhou mais adeptos no país e, desde então, não para de crescer.

---

<sup>37</sup> Também reeditada algumas dezenas de vezes, com modificações. O número da MP convertida é 1982-77/00.

<sup>38</sup> Gallon *et. all.* (2005), menciona a existência de PLR nas empresas do Grupo Ipiranga e Odebrecht desde a década de 40.

Todas as medidas que integram a nova legislação sobre a remuneração, conforme CESIT (2005:19), são complementares, “...contribuindo para a flexibilização da remuneração dos trabalhadores”. A política salarial, ao definir parâmetros para o reajuste salarial, reduzia o poder da empresa em determinar sua folha de pagamentos, mesmo considerando que muitas vezes a política salarial foi benéfica para as empresas, como durante o regime militar. Mas, ao mesmo tempo, a inflação permitia que as empresas pudessem repassar para os preços os reajustes salariais determinados.

O fim da desindexação e dos reajustes automáticos permite que as empresas tenham maior autonomia para definir a evolução do salário nominal, mas o repasse dos aumentos de custos para os preços tornou-se mais difícil, ainda mais em ambiente de abertura econômica e crescimento das importações. Assim, para as empresas, a remuneração variável passa a ser uma opção mais interessante do que conceder reajustes salariais definitivos. A parcela variável, como o próprio nome diz, pode variar para mais ou para menos, podendo ser utilizada de acordo com o ciclo econômico.

A PLR é uma “... parcela não fixa da remuneração do trabalhador que guarda uma relação direta com a *performance* da empresa [sendo] (...) simultaneamente, uma parcela variável da remuneração do trabalhador e um prêmio pelos resultados econômico-financeiros ou físico-operacionais alcançados” (Tuma, 1999:49).

A lei brasileira estabelece que a participação deva se dar a partir de negociação entre empregados e empregadores, a PLR não pode ser adotada de forma unilateral pela empresa (Zylberstajn, 2003). Segundo Zylberstajn (2003), a negociação da PLR pode ser feita por: a) comissão composta por representantes dos empregadores, empregados e por representante do sindicato; b) empresas e sindicato; c) sindicato patronal e de trabalhadores. A comissão de negociação será responsável pela determinação do valor e os critérios da PLR. Assim, a PLR pode ser negociada de forma descentralizada, diretamente com a empresa (resultando em acordo coletivo) ou na esfera do setor de atividade (convenção coletiva). A legislação não faz distinção entre lucro e resultados, o

que dá margem a utilização de diversos critérios, econômicos e não econômicos, para o pagamento da PLR (metas de produção, absenteísmo etc.)<sup>39</sup>.

A lei introduz a possibilidade de mediação ou arbitragem no caso de impasse na negociação e estabelece periodicidade mínima de um semestre para a distribuição dos benefícios da PLR (que podem ser distribuídos, no máximo, duas vezes ao ano). Sobre a PLR não incidem encargos trabalhistas e a mesma não pode ser incorporada aos salários. A título de incentivo para sua adoção, a PLR pode ser deduzida, na apuração do lucro real, como despesa operacional (Gallon, 2005), servindo como redutor do imposto de renda (Pizzuti, 2000).

Assim, para as empresas as vantagens são inúmeras. Além das relacionadas anteriormente, a associação da remuneração ao alcance de metas pode estimular o trabalhador a se comprometer com os resultados da organização, tornando-o, assim, mais produtivo. A PLR também pode ser importante fonte redutora de custos, pois, segundo as contas feitas por Pizzuti (2000), a economia com o pagamento da PLR é de 28,8% sobre o valor que seria pago em caso de reajuste salarial.

Para os trabalhadores, a PLR permite o acréscimo de sua remuneração, mesmo sem reajuste salarial. Como é paga em até duas vezes, o valor pode superar o salário mensal do trabalhador, tornando-a bastante atrativa.

O impacto da PLR sobre a remuneração do trabalho é ainda algo a ser pesquisado, mas alguns estudos permitem, mesmo de forma localizada, obter algumas indicações. CESIT (2006), a partir da análise de duas grandes empresas siderúrgicas, notou que os reajustes acordados entre empresas e sindicatos não significaram ganhos reais para os trabalhadores, ao mesmo tempo, atestou-se o crescimento da PLR (e também seu caráter instável). Outra constatação importante foi a progressiva retirada, dos instrumentos normativos, de partes estáveis ou fixas da remuneração (tais como o adicional por tempo de serviço, gratificação das férias). Gomes (2007), examinando o balanço social de uma amostra de grandes empresas, mostra que o crescimento da PLR é superior ao aumento da folha de salários. Tais informações sugerem que pode estar

---

<sup>39</sup> Segundo Costa (1997), a participação nos lucros diz respeito à divisão de uma parcela do lucro entre seus funcionários, já os resultados correspondem ao aumento dos ganhos dos trabalhadores relacionado ao alcance de metas.

ocorrendo redução da parcela fixa da remuneração, em relação à remuneração total percebida pelos trabalhadores.

No Brasil, a regulamentação da jornada de trabalho (primeiro em 48 horas – em 1932; depois em 44 horas – Constituição Federal de 1988) não vetou a possibilidade de utilização de horas adicionais de trabalho; e seu uso foi regra no país, conforme aponta Dal Rosso (1998). Em 1988, por exemplo, após a promulgação da Constituição, 44% dos ocupados na região metropolitana de São Paulo passaram a realizar trabalho suplementar (além da nova jornada legalmente instituída) contra 28% no período anterior à nova regulamentação (dados da Pesquisa de Emprego e Desemprego – PED, realizada pela Fundação SEADE e DIEESE) e ao longo dos anos 90 não foram registrados recuos na utilização de horas adicionais de trabalho na mesma localidade (Dal Rosso, 1998). Segundo os dados da PNAD, considerando os empregados formais no país como um todo, o percentual que trabalhou 45 horas ou mais na semana manteve-se entre 1992 e 2004 em 34%<sup>40</sup>.

Além da possibilidade de recorrer à hora-extra, a legislação brasileira também é dotada de outros instrumentos que permitiam ao empregador controlar o tempo de trabalho, podendo flexibilizá-lo. É possível, por exemplo, alterar a jornada via negociação coletiva. As empresas podem, além disso, conceder férias coletivas de forma unilateral. Nesse sentido, já existia a possibilidade de ajustar o tempo de trabalho ao ciclo econômico, ampliando-o em períodos de crescimento da produção e reduzindo-o em momentos de crise.

Mas nos anos 90 alternativas para o uso mais flexível do tempo de trabalho foram estabelecidas. A possibilidade de jornada parcial, criada pela MP 1.709/98 (reeditada pela MP 2.164/01 e hoje em tramitação segundo a base de dados de legislação da Casa Civil da Presidência da República<sup>41</sup>) é um dos casos, mas que encontrou pouca utilização (CESIT, 2006). Soma-se a ela a implantação do banco de

---

<sup>40</sup> Os percentuais são bastante semelhantes. Em 1992 34,4% dos trabalhadores formais trabalhavam 45 ou mais horas por semana, esse mesmo percentual era de 34,3% em 2004. Entretanto, cabe registrar, os dados da PNAD mostram queda no percentual de ocupados que trabalhavam 45 horas ou mais por semana no mesmo período (de 41,8% para 37%).

<sup>41</sup> [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/MPV/Quadro/\\_Quadro%20Geral.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/MPV/Quadro/_Quadro%20Geral.htm).

horas<sup>42</sup> e o consentimento do trabalho aos domingos, duas medidas amplamente utilizadas no país.

A mesma lei que criou o contrato por prazo determinado (a Lei n.º 9.609/98 a qual alterou o art. 59 da CLT) permitiu o surgimento dos chamados “bancos de horas”, pois abriu a possibilidade de ajuste da produção por compensação da jornada de trabalho, trabalhando-se menos ou mais em função de flutuação na demanda (sem redução salarial e sem pagamento de horas extras). A lei de 1998 estabeleceu que a compensação deveria ser realizada no período de 120 dias, não podendo exceder a soma das jornadas semanais previstas, mas várias Medidas Provisórias editadas (entre elas: MP 1.709/98<sup>43</sup>, MP 2.164/01) aumentaram o período de compensação para um ano. A lei também estabeleceu o limite máximo diário de horas trabalhadas (dez horas); e a necessidade de negociação com os sindicatos, pois a implantação do banco de horas deve constar em acordos ou convenções coletivas.

As bases de dados existentes não permitem mensurar a utilização de tal expediente pelas empresas brasileiras. Alguns estudos, contudo, apontaram ser significativa sua ocorrência (Zylberstajn, 2002; DIEESE, 2005). Zylberstajn (2002) mostrou que quase metade das empresas com mais de 200 funcionários entrevistadas em seu estudo utilizavam banco de horas. Segundo DIEESE (2005:12), o banco de horas “... passou a ser um dos temas centrais nas negociações em torno da jornada de trabalho”.

A forma como foi aprovado o banco de horas no Brasil dota a empresa de mais um instrumento de controle do tempo de trabalho, intensificando-o quando necessário, sem a necessidade de qualquer contrapartida<sup>44</sup> ou compensação para os trabalhadores, nem mesmo do pagamento de horas adicionais (Krein, 2007; Calvete, 2006). As condicionalidades, nesse caso, ficam a cargo da intervenção sindical no momento da negociação e dependerão do poder dos sindicatos para definir os termos do acordo – os

---

<sup>42</sup> A primeira experiência de banco de horas antecedeu a criação da lei. Em meados década de 90 o sindicato dos metalúrgicos do ABC negociou com as montadoras a flexibilização da jornada mediante o sistema de compensações. Mais detalhes podem ser encontrados em Blass (1998).

<sup>43</sup> Editada pouco mais de seis meses após a promulgação da Lei 9.609/98.

<sup>44</sup> Os primeiros acordos de modulação de jornada, os negociados no ABC paulista, previam a redução da jornada de trabalho como contrapartida da empresa. Entretanto, segundo Krein (2007), este tipo de acordo não é a regra, na maioria dos casos a negociação não prevê nenhum tipo de compensação para o trabalhador.

quais não têm sido benéficos para os trabalhadores (Krein, 2007). Em muitos casos, por exemplo, os trabalhadores não são avisados com antecedência quando terão que trabalhar, tendo que ficar à disposição da empresa (Krein, 2007; Calvete, 2006).

**Quadro 3 - Desregulamentação das relações capital-trabalho: mudanças na jornada de trabalho, Brasil - 1990-2001**

Medida	Legislação	Descrição
Banco de horas	Lei n.º 9.609/98 MP 1.709/98; MP 2.164/01	Possibilidade de ajuste da produção por compensação da jornada de trabalho, trabalhando-se menos ou mais em função de flutuação na demanda (sem redução salarial e sem pagamento de horas extras).
Trabalho em tempo parcial	MP 1.709/98 MP 2.164/01	Permissão de admissão de empregados com jornada de trabalho reduzida (de até 25 horas).
Trabalho aos domingos		Permissão

Fonte: [www.planalto.gov.br/casacivil](http://www.planalto.gov.br/casacivil); CESIT (2005, 2006).

Outro aspecto importante dessa discussão é a limitação do trabalho aos domingos, relacionada a fatores diversos, entre os quais, o cultural e de origem religiosa. No Brasil era vetado desde a promulgação da CLT, em 1943. Em 1949 instituiu-se o descanso semanal remunerado (Bessa; Platt, 2008); muito embora, cabe registrar, a legislação contasse com inúmeras exceções (Krein, 2007; Bessa; Platt, 2008). A partir de 1990, foi paulatinamente sendo permitido o trabalho aos domingos no país, inicialmente por meio de negociação coletiva e de legislação autorizativa na esfera municipal, para, em seguida, ser removida a necessidade de negociação entre patrões e empregados, o que ocorreu em 1997 com a Medida Provisória (MP) 1539-34/97. Essa medida teve seus efeitos sustados pelo Supremo Tribunal Federal (STF), o que levou o governo a editar a MP 1.539-36, estabelecendo que pelo menos uma vez no mês o repouso semanal devesse coincidir com o domingo e que fosse respeitada a negociação coletiva. Essa MP foi reeditada inúmeras vezes e foi convertida em lei no ano de 2000 (Lei 10.101/2000)<sup>45</sup>.

<sup>45</sup> Assinala-se que recentemente o assunto voltou a ser discutido e houve alterações na regulamentação do trabalho aos domingos. A Lei 11.603/2007 definiu que a cada três semanas o descanso deva coincidir com o domingo

Argumentava-se que normas flexibilizadoras com esta teriam o condão de ampliar as vendas e os empregos. No entanto, as evidências existentes dão conta que o impacto da abertura do comércio aos domingos sob as vendas e a oferta de novos postos de trabalho foi pouco expressiva. No caso das vendas, as indicações são de que há apenas uma redistribuição ao longo da semana de uma ação que se realizaria independente do comércio abrir aos domingos. Já no que diz respeito aos empregos, o impacto seria pouco significativo, ocorreria mais uma redistribuição dos postos existentes (inclusive com migração do pequeno para o grande empregador), com rodízio do dia de folga (Krein, 2007).

Os beneficiados com a medida foram os grandes empreendimentos do comércio, como os shoppings e hipermercados (Krein, 2007), os quais passaram a utilizar o trabalho nos finais de semana, remunerando-o como em qualquer outro dia (Calvete, 2006).

## **Síntese e principais conclusões**

As reformas econômicas da década de 90 significaram um momento de ruptura em relação às estratégias pretéritas de desenvolvimento perseguidas pelo país. O novo caminho a ser percorrido assentava-se na necessidade de adaptação ao cenário da globalização financeira e produtiva, o que seria viabilizado a partir da adoção da agenda do “Consenso de Washington”, a qual defendia reformas liberalizantes.

A nova concepção de desenvolvimento baseava-se na adoção de dois principais conjuntos de medidas: a estabilização macroeconômica e as “reformas estruturais”. Os dois elementos seriam, assim, responsáveis por criar condições para a retomada do crescimento econômico.

A nova estratégia, no entanto, não possibilitou a retomada sustentada do crescimento econômico. Essas políticas definiram, a partir de seus resultados sobre o balanço de pagamentos (déficits na balança comercial, na conta de serviços, necessidade crescente de financiamento externo, endividamento), uma situação de restrição ao crescimento econômico.

A abertura comercial, reforçada pelo câmbio apreciado, e que seria responsável por viabilizar um “choque de competitividade na economia”, teve como consequência um crescimento acentuado dos produtos importados, sem que as exportações apresentassem comportamento semelhante, o que se reverteu em déficit da balança comercial. Além do crescimento das importações, a pauta se alterou em favor da maior importação de bens de produção. A abertura, também, não resultou em maior participação brasileira no comércio internacional, como apregoavam os defensores das reformas. Tal participação, na verdade, manteve-se praticamente estável no período.

A liberalização financeira foi sendo construída ao longo da década, embora tenha avançado, foi menos intensa do que a observada em outros países latino-americanos. Dada a elevada liquidez internacional, a abertura propiciou o ingresso de expressivo montante de recursos externos, os quais foram necessários para equilibrar o balanço de pagamento. Entretanto, parte desses capitais forâneos ingressou no País como investimento de portfólio, tendo como característica a intensa volatilidade. Nesse sentido, a liberalização financeira sujeitou o País a novas fontes de instabilidades, ampliando a vulnerabilidade externa da economia brasileira.

As privatizações, por sua vez, retiraram do Estado parte dos instrumentos disponíveis para comandar o investimento, o qual deveria ficar a cargo do setor privado, que não o exerceu. As privatizações contribuíram, ainda, para a desnacionalização do parque produtivo brasileiro e para o aumento das remessas de lucros (com abatimentos sobre as contas externas do país) e, além disso, não foram registradas reduções na dívida e no déficit públicos.

A abertura e as privatizações, além da desregulamentação, denominadas “reformas de primeira geração” (Rodrik, 2003) foram praticamente finalizadas ainda na década de 90. Já as “reformas de segunda geração” (Rodrik, 2003), entre as quais a do mercado de trabalho, avançaram menos no período. Embora tenha avançado menos, as ações com vistas a tornar o mercado de trabalho “mais flexível” produziram resultados nada desprezíveis.

Diante da crise econômica e do enfraquecimento dos sindicatos, o governo procurou alterar aspectos centrais da relação de emprego, como as formas de contratação, uso e remuneração da força de trabalho. Teve sucesso em alguns casos,

como na flexibilização da jornada de trabalho por meio de sua modulação (que se disseminou pelo país); e em outros nem tanto, como na flexibilização da contratação por meio dos contratos temporários (que foram relativamente pouco utilizados).

Todavia, é importante ressaltar que o governo não conseguiu aprovar uma reforma trabalhista abrangente, ainda que tivesse a intenção de fazê-lo. Mesmo assim, as mudanças ocorridas contribuíram para reforçar a flexibilização histórica do mercado de trabalho, precarizando postos de trabalho em setores dinâmicos, e intensificaram as condições de exploração da força de trabalho.

O que os dados mostram é que as reformas, aliadas à gestão macroeconômica<sup>46</sup>, agravaram as condições de equilíbrio do balanço de pagamentos, recolocando a questão da vulnerabilidade externa na agenda das discussões sobre a estratégia do “novo modelo de desenvolvimento”. O equilíbrio do setor externo é fundamental para o país retomar uma trajetória sustentada de crescimento e depende da estrutura produtiva e de especialização do país. As reformas, por meio de seus rebatimentos sobre a estrutura produtiva, pioraram as condições de equilíbrio externo do país, limitando seu crescimento. Essa discussão será retomada no próximo capítulo.

---

<sup>46</sup> Que não pode ser negligenciada, mas, como aponta Carvalho (2005), não explica a incompetência das reformas em promover o crescimento econômico.

## ***CAPÍTULO 2 – REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO NOS ANOS 90***

### **Introdução**

Os anos 30 representaram um marco para o Brasil, a partir daquele momento o crescimento industrial esteve no núcleo das transformações ocorridas na economia brasileira. Esse período representa o início da fase de complementação do processo de construção definitiva das forças produtivas capitalistas no Brasil, isto é, quando a dinâmica da economia brasileira passou a ser determinada pela industrialização (Cardoso de Mello, 1982).

Nesse momento, há implantação do conjunto da indústria pesada (metalurgia, química, metal-mecânica) que dá liberdade para a acumulação se autodeterminar, sem ter que se submeter às fragilidades impostas pela estrutura técnica do capital (Cardoso de Mello, 1982; Tavares, 1998; Oliveira, 2003).

Esse processo, comandado pelo Estado, foi responsável pela rápida transformação econômica e social do país e que podem ser comprovados a partir do crescente peso da indústria pesada na composição do valor agregado, do decréscimo relativo da importância da agricultura no produto e no emprego, da elevação do produto por habitante, da veloz urbanização, da ascensão das classes médias e avanços diversos no campo do bem-estar social.

No final dos 70, a estrutura industrial brasileira apresentava um elevado grau de integração intersetorial, cujo perfil era similar ao padrão encontrado nos países desenvolvidos, nos marcos da Segunda Revolução Industrial (MCT/FINEP, 1993; Canuto, 1994).

Entretanto, na contramão do grande avanço da indústria mundial, o setor industrial brasileiro enfrentou enormes dificuldades nos anos 80, as quais se refletiram na estagnação

dos níveis de produção e na interrupção do processo de modernização – este último implicou na ampliação do hiato tecnológico. Assim, em que pese a manutenção da sua estrutura, a qual permaneceu completa e integrada, a indústria brasileira chegou ao final da década defasada tecnologicamente (Bielschowsky, 2002; Kupfer, 2003a).

A década de 90 representa um momento de grandes transformações para a economia brasileira, como visto no capítulo anterior, e para o setor industrial em particular. A nova orientação, por meio das mudanças estruturais viabilizadas e pelos condicionantes da conjuntura macroeconômica do período, engendrou um movimento de reestruturação que afetou fortemente a estrutura produtiva do país. A indústria de transformação foi afetada diretamente pelas reformas do período e a estratégia de adaptação aos novos ventos da economia concebeu um setor com características distintas em relação ao construído nas décadas anteriores.

Neste sentido, este capítulo tem por objetivo traçar um panorama do desenvolvimento da indústria de transformação no Brasil, procurando evidenciar a nova estrutura produtiva que emerge a partir das reformas dos anos 90, bem como as implicações dessa nova estrutura nas condições de equilíbrio externo da economia brasileira. Essa estrutura surgiu a partir da forma como a indústria procurou se reestruturar no período, sem o auxílio de políticas específicas, e das características que assumiu essa reestruturação.

Diversos autores enfatizaram a importância da indústria para o crescimento econômico, bem como a necessária diversificação da estrutura industrial, em favor de bens mais elaborados. Prebisch (2000a, 2000b) mostrou que os efeitos do livre comércio são desfavoráveis para as economias subdesenvolvidas, devido à deterioração dos termos de troca, enfatizando, dessa maneira, a necessidade de industrialização como forma de reverter essa tendência<sup>47</sup>.

Kaldor (Pasinetti, 1983) argumentou que diferenças nas estruturas produtivas explicavam as distintas performances observadas no crescimento dos países. Conferiu, neste aspecto, lugar de destaque para a indústria de transformação, considerada por ele como “motor do crescimento” (trata-se da primeira “lei” de Kaldor), por ser o setor mais

---

<sup>47</sup> McCombie; Thirlwall (1994), em uma interpretação do modelo centro-periferia, afirmam que o foco do modelo de Prebisch é a diferença entre as elasticidades renda da demanda de bens primários e industrializados.

dinâmico e difusor de inovações, impactando na produtividade geral da economia - devido aos retornos crescentes de escala estáticos e dinâmicos - e induzindo o crescimento dentro e fora do setor (segunda “lei” de Kaldor ou Kaldor-Verdoorn). Hirschman (1961) mostra como a indústria por meio de efeitos cumulativos, isto é, dos fortes encadeamentos para frente e para trás (*backward and forward linkages*), é importante para o desenvolvimento econômico. Tais encadeamentos funcionam como “mecanismos de pressão” à realização de investimentos viabilizadores do desenvolvimento econômico.

Mais recentemente, a defesa da industrialização aparece em documentos de organismos internacionais e em trabalhos de vários pesquisadores. Em Cepal (2000), a industrialização é encarada como o eixo da transformação produtiva dos países da América Latina, pois é o vetor da introdução e da disseminação do progresso técnico na economia. Segundo Cepal (2007), os países que avançaram economicamente possuem uma estrutura industrial diversificada, voltada para atividades econômicas intensivas em progresso técnico, ou seja, produzem bens de alta elasticidade de renda da demanda, os quais são capazes de elevar a produtividade da economia. A prevalência de setores intensivos em recursos naturais e o parco esforço inovativo são parte importante da explicação para a baixa renda *per capita*, em relação aos países centrais, verificada na América Latina.

Thirlwall (1979; Thirlwall; Hussain; 1982; McCombie; Thirlwall, 1994), recuperando o debate Kaldoriano, desenvolve uma simples relação que mostra a taxa de crescimento que um país pode alcançar sem que tenha suas contas externas comprometidas<sup>48</sup>. Essa taxa, em seu modelo original<sup>49</sup>, é igual à razão do crescimento das exportações dividido pela elasticidade-renda das importações. Neste sentido, o desempenho de uma economia depende da sua posição na divisão internacional do trabalho, isto é, da relação econômica que estabelece com os outros países. Essa posição depende, por conseguinte, da estrutura produtiva existente no país, a qual determina as elasticidades de importação e exportação dos bens consumidos/produzidos internamente (Carvalho, 2005).

---

<sup>48</sup> Vários pesquisadores brasileiros vêm analisando as transformações econômicas dos anos 90 utilizando o instrumental desenvolvido por Kaldor e Thirlwall. Ver: Ferreira (2001), Lamonica; Feijó (2007); Carvalho (2005); Oliveira (2007); Feijó; Carvalho (2002).

<sup>49</sup> Thirlwall posteriormente adicionou outras variáveis ao seu modelo (como o movimento de capitais) visando contemplar a experiência de desenvolvimento dos países subdesenvolvidos, seu modelo estendido, inclusive, consegue explicar de forma mais adequada o crescimento dessas economias (Carvalho, 2005). Entretanto, segundo Carvalho (2005), a proposição original ainda explica a maior parte do crescimento.

O crescimento de longo prazo de um país é limitado, dessa forma, pelas condições de demanda, especialmente as restrições do balanço de pagamentos.

As contribuições de Thirlwall, que se enquadram na denominada abordagem keynesiana de crescimento sob restrição externa, têm se mostrado adequadas para explicar o baixo crescimento da economia brasileira na década de 90<sup>50</sup>. As reformas econômicas, por meio de seus rebatimentos sobre a estrutura produtiva, condicionaram/limitaram as possibilidades de crescimento da economia brasileira. Vale ressaltar que o crescimento econômico, é, por sua vez, condição necessária para geração de postos de trabalho.

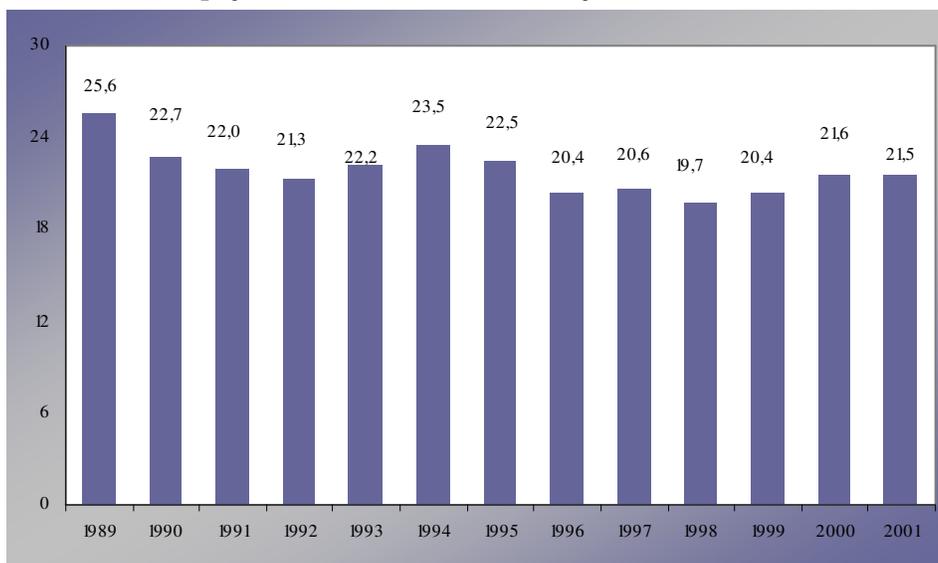
O novo modelo econômico redefiniu o papel do país diante do sistema econômico internacional ou, em outras palavras, redefiniu sua posição na divisão internacional do trabalho. Esse novo papel/posição tem relação direta com a reestruturação da indústria de transformação, conforme será visto nesse capítulo.

## **2.1. Reestruturação da Indústria de Transformação nos Anos 90**

Considerando o total do valor adicionado (VA), a participação da indústria de transformação experimentou queda nos primeiros anos da década, se recuperou em 1993, caiu nos anos seguintes, se recuperando após 1999, mas não conseguiu manter seu peso na estrutura produtiva do país, conforme mostra o Gráfico 5. Em 2001, a participação da indústria de transformação no valor adicionado era o equivalente a 21,5%, participação inferior à registrada em 1990, ano de forte quadro recessivo, no qual a participação da indústria era de 22,7%. No final dos anos 80, a indústria representava 25,6% do VA.

---

<sup>50</sup> Ver nota 43. Acrescenta-se ainda Santos-Paulino (2002).

**Gráfico 5 – Participação da indústria de transformação no VA, Brasil – 1990-2001 (%)**

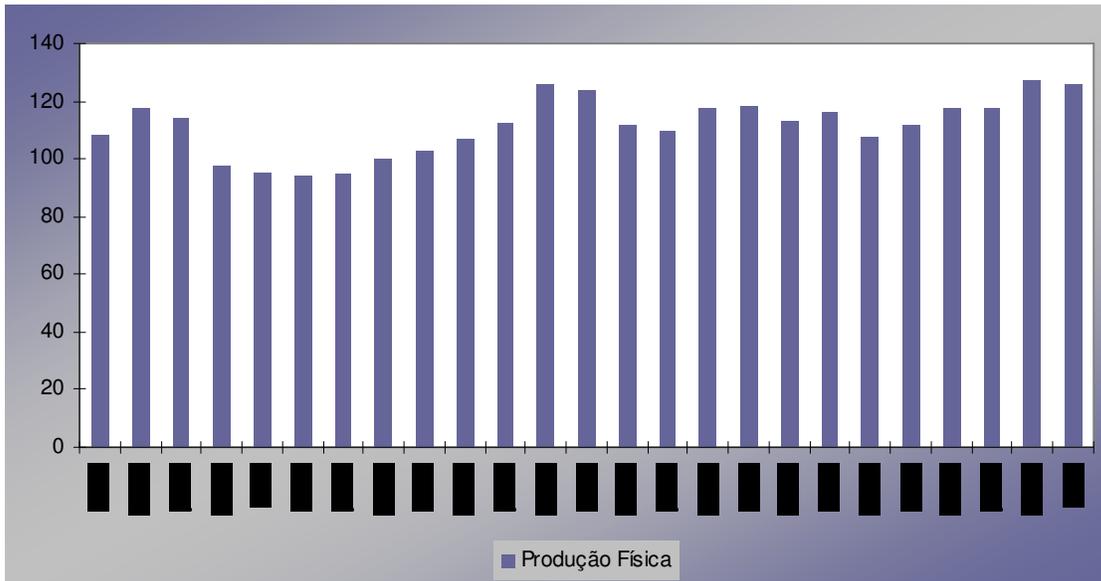
Fonte: IBGE, Sistema de Contas Nacionais Anual.

Além de queda de participação no valor adicionado, a indústria de transformação também experimentou queda na produção física. Os dados da Pesquisa Industrial Mensal (apresentados no Gráfico 6) mostram que a produção nos primeiros anos da década de 90 era inferior à de dezembro de 1989. A recuperação iniciou-se em 1993 e, em novembro de 1994, a produção física ultrapassou o nível de dezembro de 1989, mas não se sustentou por muito tempo.

O gráfico 6 é elucidativo de certa timidez na ampliação da produção física no país, além de sua instabilidade nos anos 90. O Gráfico 7, por sua vez, traz a produção física por categoria de uso industrial e mostra que nos primeiros dois anos da década a queda na produção foi generalizada (em 1991 houve uma pequena recuperação na produção de bens de consumo, especialmente duráveis, mas que não foi sustentada).

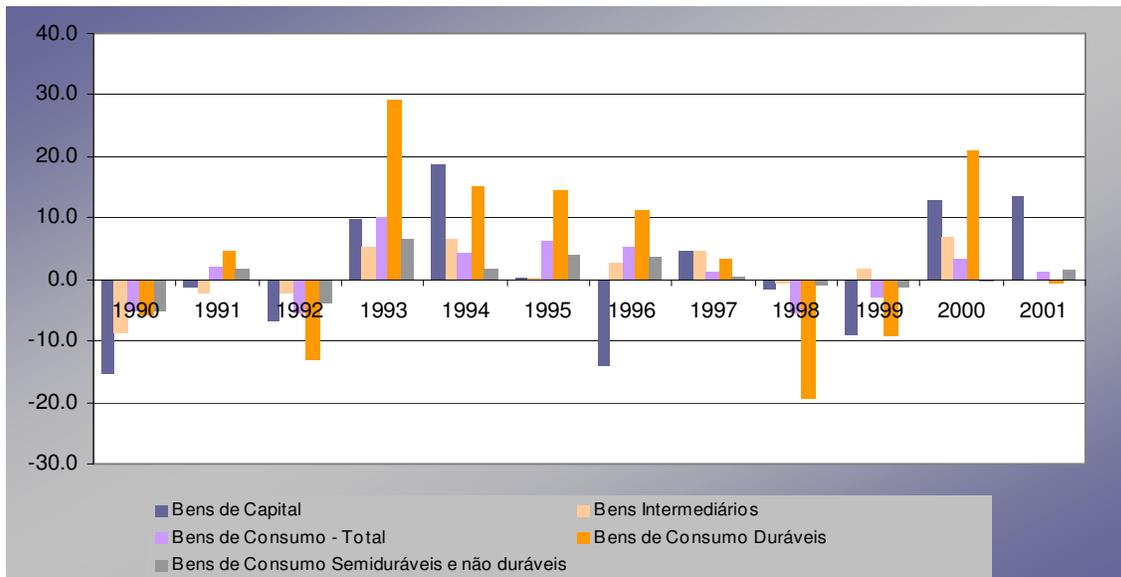
O crescimento após 1993 beneficiou todas as categorias, inclusive a produtora de bens de capital. Mas, a partir de 1995, a produção de bens de capital cai e só se recuperará no ano 2000. A produção de bens de consumo se beneficia do aquecimento da economia no período 1993-1996, todavia perde fôlego ano após ano, voltando a se recuperar após a desvalorização do câmbio, porém, novamente não mantém a produção por mais de um ano.

**Gráfico 6 – Produção física, indústria de transformação, Brasil – 1989-2001 (Número índice – Base fixa = média de 1991)**



Fonte: IBGE, Pesquisa Industrial Mensal. Disponível em: [www.sidra.ibge.gov.br](http://www.sidra.ibge.gov.br)

**Gráfico 7 – Taxa de crescimento da produção física industrial, por categoria de uso, Brasil – 1990-2001 (%)**



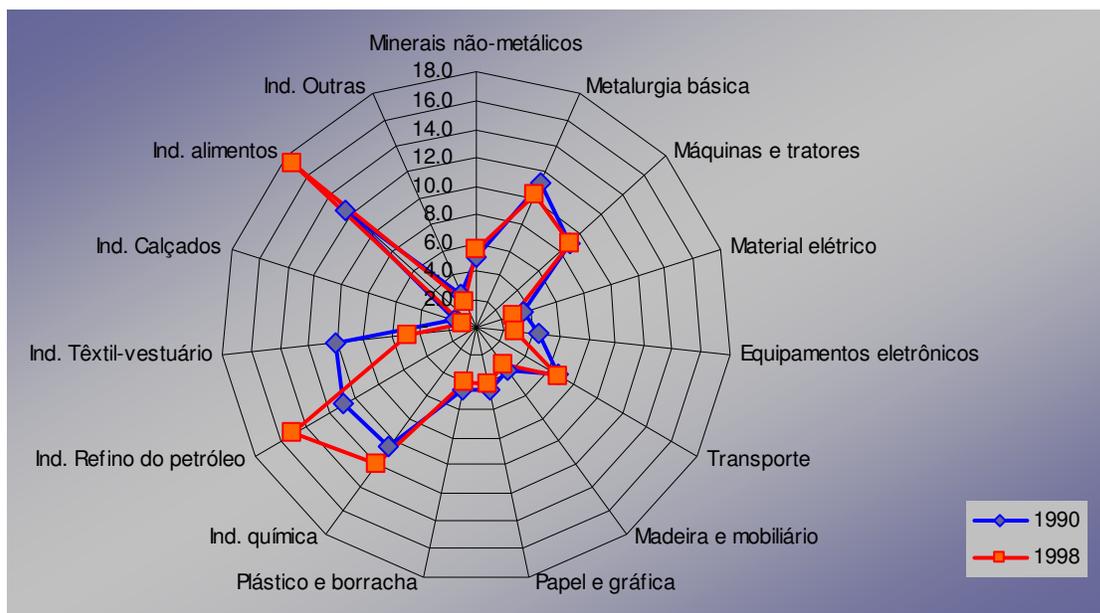
Fonte: DIEESE, Anuário dos Trabalhadores, série histórica ([www.dieese.org.br](http://www.dieese.org.br)). Dados originais extraídos da Pesquisa Industrial Mensal (PIM/IBGE).

Os dados do VA e da produção física demonstram as dificuldades de adaptação da indústria de transformação ao novo panorama econômico nacional, caracterizado pela abertura comercial e financeira e por menor participação estatal. Para Bielschowsky (1999),

a característica mais marcante da indústria de transformação no país nos anos 90 foi seu baixo dinamismo em relação ao observado em outras épocas. Baixo dinamismo também se comparado ao desempenho da indústria em relação a outros países no mesmo período. Segundo IEDI (2005), comparando-se o crescimento médio anual do produto industrial entre 1990-2003 o Brasil (1,6%) perde para a China (11,7%), Coréia (7,4%) Índia (6,5%), Chile (3,6%). Perde para os países de renda média e baixa (6%) e países de renda alta (2,5%).

Mesmo as reformas tiveram impactos diferenciados nos ramos da indústria de transformação brasileira. Os Gráficos 8 e 9 mostram a estrutura da indústria de transformação nos períodos 1990-1998 e 1998-2001. Observa-se que entre 1990 e 1998 os setores que mais ganharam participação na estrutura produtiva foram as indústrias de alimentos e de refino de petróleo. Ambas correspondem a indústrias intensivas em recursos naturais (cujo principal fator de especialização competitiva é o acesso às fontes de recursos naturais), sendo a primeira classificada como de baixa intensidade tecnológica e a segunda como média baixa intensidade tecnológica.

**Gráfico 8 - Participação dos ramos no Valor Adicionado da indústria de transformação, Brasil – 1990 e 1998 (%)**

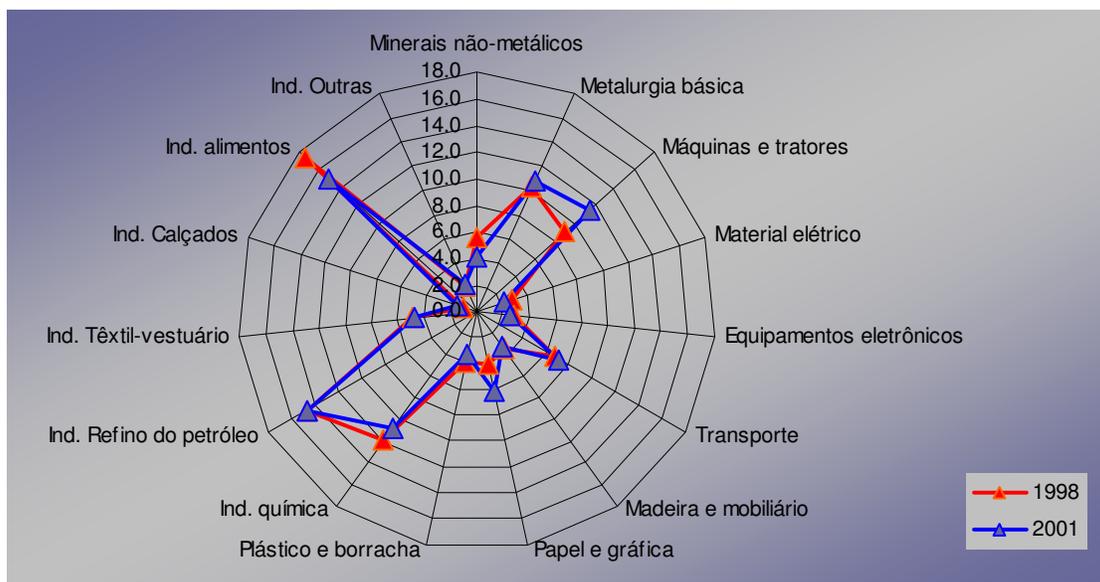


Fonte: IBGE, Sistema de Contas Nacionais Anual.

As indústrias químicas e de transportes também apresentaram crescimento na participação do valor adicionado da indústria de transformação, mas em menor proporção. Os dois ramos possuem segmentos intensivos em escala e em ciência, tendo havido ganhos em ambos segmentos. Os intensivos em escala são aqueles que utilizam processos contínuos de produção ou realizam a montagem dos produtos (são exemplos: químicos diversos e automóveis) e cuja intensidade tecnológica é média alta. As indústrias baseadas em ciência (por exemplo: farmacêutica e aeronáutica) dependem da aplicação do conhecimento científico e possuem, por conseguinte, alta intensidade tecnológica.

Após a desvalorização, a indústria de alimentos e a química perderam participação no valor adicionado (um pouco em relação a 1998), refino de petróleo manteve seu peso na estrutura produtiva, transportes ganha participação e as indústrias de papel e gráfica (intensiva em recursos naturais e média baixa intensidade tecnológica – papel; intensiva em escala e baixa intensidade tecnológica – gráfica) e de máquinas e tratores (produtos diferenciados, média alta intensidade tecnológica) entraram para o grupo (Gráfico 9).

**Gráfico 9 – Participação dos ramos no Valor Adicionado da indústria de transformação, Brasil – 1998 e 2001 (%)**



Fonte: IBGE, Sistema de Contas Nacionais Anual.

Entre os ramos que perdem participação, os mais significativos são: têxtil e vestuário (intensivos em trabalho, baixa intensidade tecnológica), equipamentos eletrônicos

(intensivos em ciência, alta intensidade tecnológica) e material elétrico (produtos diferenciados, média alta intensidade tecnológica). Nenhum deles recupera a participação após a adoção do regime flexível de câmbio.

Garcia (2004) buscou captar as mudanças na estrutura setorial da indústria a partir da análise de várias fontes e mostrou que é indiscutível a perda de participação da indústria têxtil e de vestuário, siderurgia (metalurgia básica), equipamentos eletrônicos e de comunicação. Por outro lado, ganharam participação a indústria de alimentos, bebidas, transporte, farmacêutica e perfumaria.

A indústria têxtil e de vestuário já manifestava sinais de perda de espaço desde a década de 80, mas a abertura afetou seriamente o setor, ao ampliar as condições de concorrência, especialmente com os produtos de origem asiática. Dois elementos se combinam e ajudam a explicar as dificuldades da produção doméstica: o câmbio sobrevalorizado e o baixo preço dos produtos asiáticos (Lupatini, 2004).

Deve ser mencionado, ainda, dificuldades conjunturais, como a praga do bicudo na lavoura de algodão, que reduziu a produção local de fibra de algodão. Somente na segunda metade da década foram tomadas algumas medidas visando minimizar os impactos da abertura no setor, tais como: o incentivo à cotonicultura no Centro-Oeste (visando reduzir a necessidade de importação da fibra de algodão), aumento (temporário) das alíquotas de importação e o estabelecimento de cotas para têxteis de origem externa (Haguenauer *et. all.*, 2001; Lupatini, 2004). Tais medidas, no entanto, apenas aliviaram, temporariamente, o setor, o qual voltou a apresentar resultados negativos em 2001 (Lupatini, 2004).

O setor siderúrgico, alvo do processo de privatizações, logrou êxito em seu processo de transição do controle estatal para o privado e de reestruturação no período (Garcia, 2004; De Paula, 2002). Não houve perda de competitividade, as empresas empreenderam um intenso programa de investimentos. Nesse sentido, o que causou a perda de participação do segmento foi, de acordo com Garcia (2004), a queda do nível de preços médios dos produtos siderúrgicos, especialmente no mercado internacional.

O segmento produtor de equipamentos eletrônicos e de comunicação, por sua vez, sofreu desinvestimento em algumas cadeias e substituição da produção local por importados em outras (Miranda, 2001). Segundo Miranda (2001), as fragilidades existentes

no ramo (escalas inadequadas, custo elevado, desatualização tecnológica) foram descortinadas com a abertura.

Em geral, as empresas estrangeiras instaladas no país puderam se reestruturar mais facilmente, pois se beneficiaram do comércio intra-firmas, de rede de fornecedores etc. Aumentou, portanto, o índice de desnacionalização do produto final. As informações sobre as importações parecem confirmar esse fato, uma vez que indicam que o crescimento do coeficiente de importação de produtos do complexo eletrônico foi explosivo (de 12,2% em 1985 para 124,4% em 2001<sup>51</sup>).

As empresas nacionais, por seu turno, foram obrigadas a restringir suas operações, especializando-se em determinados nichos do mercado ou se convertendo em montadores de peças e componentes. Há ainda as empresas que foram vendidas a *players* internacionais (Miranda, 2001).

Todo esse movimento indica que o país caminhou para a posição de montador de equipamentos e comprador de tecnologias. Cabe mencionar a importância do setor para o desenvolvimento de um país, dada sua contribuição para a eficiência da produção, bem como sua capacidade de propagar os avanços obtidos por toda a economia (Sicsú, 2002).

No que diz respeito à indústria de alimentos e de bebidas, ela se beneficiou com o aumento do consumo, a partir da retomada do crescimento em 1993 (Sato, 2004). Observou-se, no setor, um intenso movimento de fusões e aquisições (abordado no próximo item).

Já o avanço da indústria de materiais de transporte se deve a uma reestruturação intensa ocorrida no setor e que contou com forte investimento em *greenfields*. Segundo Miranda (2001), o investimento das montadoras instaladas no País buscou responder à intensificação da concorrência, ao reposicionamento do Brasil na estratégia das matrizes (o qual foi escolhido, juntamente com alguns outros países, como plataforma de produção de determinados automóveis, como é o caso do Palio da Fiat e do Corsa da GM), a presença de fornecedores “globais” e à dimensão do Mercosul. No caso desse ramo, há a intenção de transformar o Brasil em fornecedor mundial de automóveis populares.

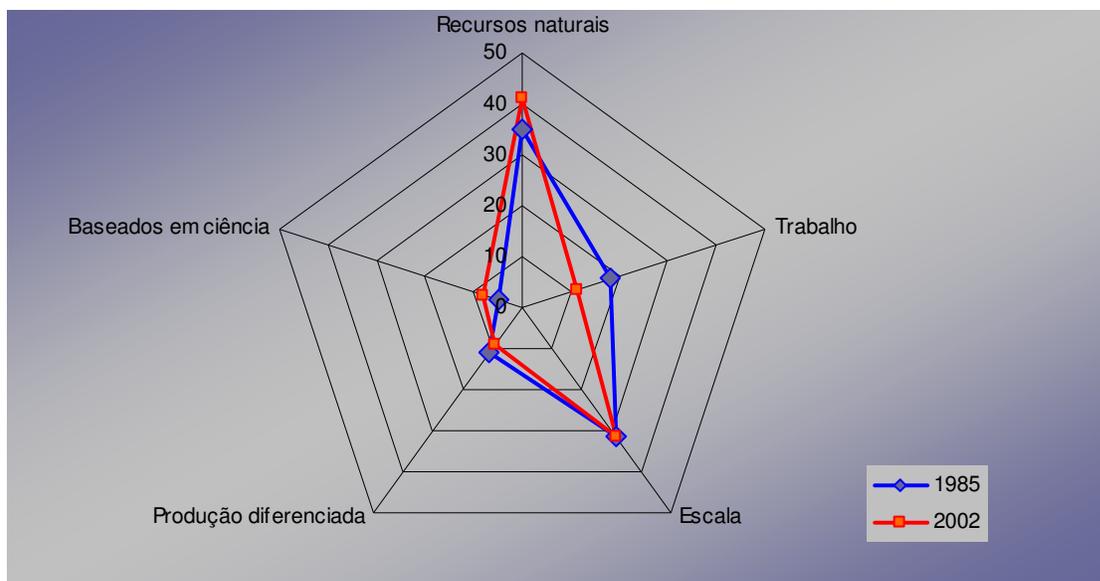
---

<sup>51</sup> Dados da Funcex ([www.funcex.com.br](http://www.funcex.com.br)).

A desagregação do setor e a classificação por tipo de tecnologia permitem visualizar com mais precisão a direção das mudanças na estrutura produtiva da indústria de transformação nos anos 90 (Gráfico 10).

Nota-se que as indústrias intensivas em recursos naturais ampliam sua importância (que já era elevada). As intensivas em trabalho perdem participação de forma expressiva, algo preocupante dada a estrutura do mercado de trabalho brasileiro. O pequeno acréscimo de participação das indústrias baseadas em ciência se deve, em grande medida, ao desempenho da produção aeronáutica. O Gráfico 10 mostra, em resumo, que a estrutura produtiva brasileira caminhou no sentido de reforço de setores que já eram importantes nos anos 80, ou seja, caminhou em direção ao fortalecimento da estrutura erigida no II PND.

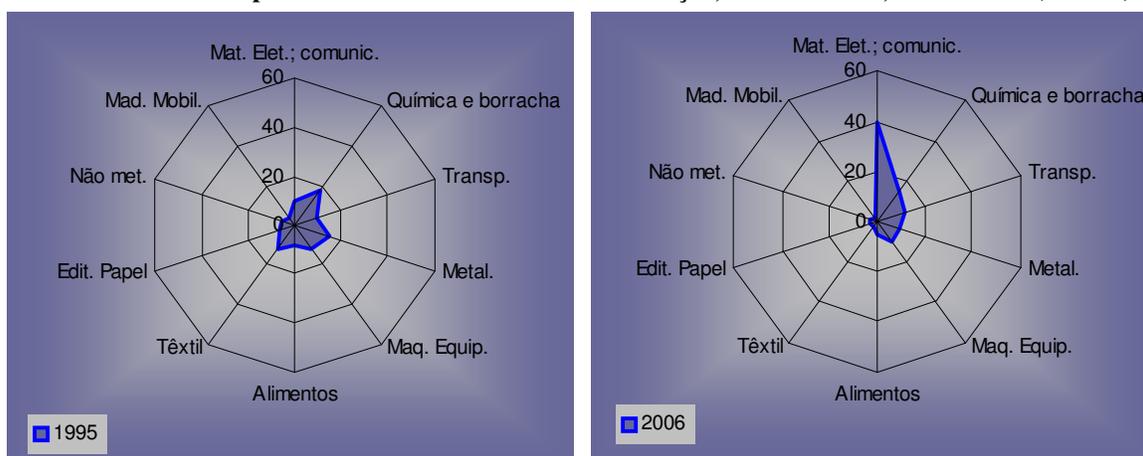
**Gráfico 10 – Estrutura do valor da transformação industrial, por tipo de tecnologia, Brasil – 1985 e 2002 (% do VTI)**



Fonte: Garcia (2007) – a partir dos dados da Pesquisa Industrial Anual.

A título de exemplo, o Gráfico 11 mostra a estrutura produtiva da indústria de transformação coreana. Observa-se uma estrutura industrial diversificada, na qual as atividades intensivas em trabalho perdem participação (têxtil, madeira) entre 1995 e 2006 e, em simultâneo, ganhavam peso as atividades baseadas em ciência (máquinas e instrumentos científicos, material elétrico e comunicações). Nota-se que a Coreia transitou para uma estrutura produtiva muito semelhante à dos EUA e numa velocidade surpreendente.

**Gráfico 11 - Estrutura produtiva da indústria de transformação, Coréia do Sul, 1995 e 2006 (% VTI)**



Fonte: UNIDO (<http://www.unido.org>)

De uma forma geral os estudos sobre a indústria de transformação brasileira nos anos 90 apontam, pelo menos, três características marcantes do setor no período, a saber: reestruturação da atividade produtiva, desnacionalização e mudanças no padrão de comércio exterior. Os principais elementos de cada uma dessas características serão apresentados nos itens seguintes.

### 2.1.1. Reestruturação da produção de natureza defensiva

A recessão dos primeiros anos da década, conjugado com o início das reformas estruturais (como ficaram conhecidas) criaram um ambiente de incerteza para o setor industrial. Nos anos seguintes o aprofundamento da liberalização comercial, em meio a um movimento de valorização do câmbio, os quais ampliaram sobremaneira o ambiente competitivo, impuseram novas dificuldades ao setor.

Diante desse quadro, as empresas optaram por um tipo de reestruturação de caráter eminentemente reativo/defensivo, cujo intuito foi o de *preservação* e reposicionamento dos negócios no mercado, por efeito das mudanças no ambiente econômico (Coutinho; Ferraz, 1994). Pode-se dividir essa reestruturação em dois momentos: 1990-1994 e 1994-1998.

No primeiro deles, a reestruturação foi restrita a um conjunto de estratégias que tinha por finalidade reduzir os custos de produção, mas ainda continuou-se trabalhando com equipamentos e instalações tecnologicamente defasadas (Coutinho; Ferraz, 1994). As indústrias postergaram os planos de expansão (Ruiz, 1996) e optaram por empreender uma rápida e intensa reestruturação de seus negócios (Bielschowsky, 2002), a qual foi feita sem a mobilização de grandes somas, com as inversões mantidas em um patamar mínimo, o que é condizente com as condições inadequadas de financiamento disponíveis<sup>52</sup>. Segundo Bielschowsky (2002), o investimento do setor, entre 1991-1994, correspondeu a 2,46% do PIB, nível inferior ao verificado nos anos 80 (4,13% entre 1981 e 1990) e na década de 70 (6,85% entre 1971 e 1980).

As empresas, nesse caminho, partiram para a busca de arranjos produtivos mais flexíveis ou simplesmente encolheram/encerraram suas atividades. A procura por formas de produção que permitissem maior flexibilidade envolveu a redefinição do foco de atuação da empresa e a adoção de técnicas gerenciais de controle da produção. A empresa passou por um processo de desvercatilização (menor agregação interna de valor, o que implica em maior compra de insumos no mercado), a qual tem por característica a focalização das atividades (identificação das *core competences*, racionalização de linhas de produtos) e a descentralização produtiva (organização do funcionamento da empresa através da subcontratação de parte das atividades antes desenvolvidas internamente).

Nesse sentido, as empresas decidiram focalizar suas atividades, restringindo o leque de produtos a serem produzidos e repassando para outras empresas certas etapas não relacionadas diretamente à produção do bem final. Os programas de modernização, os quais são identificados com o denominado sistema “just-in-time”, envolviam a eliminação de desperdícios, de atrasos, de interrupções no processo produtivo, de grandes estoques e preconizavam maior controle de qualidade sobre o produto final (programas de qualidade total – TQC).

As empresas partem, ainda, para o enxugamento da estrutura organizacional interna, com redução dos níveis hierárquicos, visando agilizar o processo de tomada de decisões. São inúmeros os estudos que evidenciam, na indústria brasileira, a adoção de ações com

---

<sup>52</sup> Em contexto de elevada inflação e recessão econômica é muito arriscado o endividamento das empresas (Castro, 2001).

essa natureza<sup>53</sup>, os quais foram estimulados pelo Programa Brasileiro de Qualidade e Competitividade (PBQP). Deve-se mencionar a adoção de alguns programas com esse feito ainda na década de 80 – mas de forma pontual, restrita a determinados ramos (o automobilístico, por exemplo), marcada por avanços e recuos e com resultados ambíguos (Coutinho; Ferraz, 1994; Pochmann, 2007b).

Essa combinação implicou em redução de pessoal diretamente vinculado às plantas industriais, reforçando a terceirização, fenômeno já observado nos anos 80 (Baltar, 2003a), mas que ganha maiores proporções no início da década de 90. Chahad (2002), em pesquisa realizada com cerca de 2.000 empresas no país, mostrou que 56% delas declarou terceirizar alguma atividade, sendo maior a incidência no setor industrial. Sebrae (2000) indicou que a terceirização foi estratégia quase unânime na reestruturação do ramo têxtil brasileiro. A Pesquisa da Atividade Econômica Paulista (Paep – 1996) revela que 96% das empresas industriais que desenvolviam serviços especializados de assessoria jurídica contratavam o serviço de terceiros (de forma parcial ou integral). E ainda, 75% das empresas industriais, localizadas na região metropolitana de São Paulo e que realizavam serviços de processamento de dados e desenvolvimento de software, terceirizavam o serviço.

A redução de custos aparece, para o empresariado nacional, como o principal fator responsável pela utilização de terceirizados. Carleial (2001), em pesquisa realizada com 25 empresas subcontratadas (nos ramos de confecção, eletrônica e metalmecânica) sediadas na Região Metropolitana de Curitiba, indica a importância da redução de custos como justificativa para a terceirização. Entre as 23 empresas subcontratadas que responderam a questão sobre as razões que levaram as empresas-mãe a subcontratarem seus serviços, quase 70% indicou a redução de custos como fator explicativo.

Para as empresas a adoção desse conjunto de inovações gerenciais trouxe importantes resultados, entre os quais permitiu aprimorar a postura em termos competitivos, eliminado gargalos, utilizando de modo mais eficiente os insumos e apresentando importantes avanços em relação ao controle de qualidade (Bielschowsky,

---

<sup>53</sup> Para citar alguns mais gerais: Ruiz (1996); Castro (2001). Estudos de caso: Salerno (2002), Fleury (1993) para o metal-mecânico; Gitahy *et. all.* (1997), para a indústria de eletrodomésticos; Oliveira, S. (2003) para a indústria eletroeletrônica localizada na Zona Franca de Manaus. Muitos estudos com essa finalidade podem ser encontrados em eventos científicos ligados às áreas de sociologia, administração e engenharia de produção.

2002; Castro, 2001). Os resultados também foram positivos em relação à lucratividade, que havia caído entre 1990 e 1991 (segundo Bielschowsky, 2002), e à produtividade.

Com relação à produtividade, os dados mostram pequena elevação nos primeiros anos da década (Feijó; Carvalho, 2006), causados especialmente pela redução do emprego direto nas empresas industriais (Baltar, 2005). Esse tema será retomado adiante. Ao valer-se de tal expediente, as empresas conseguiram eliminar gargalos, utilizar de modo mais eficiente os insumos (com redução dos desperdícios) e apresentar importantes avanços em relação ao controle de qualidade (Bielschowsky, 2002)

Nos primeiros anos da década observa-se que as posições assumidas pelo empresariado industrial, as quais são historicamente pragmáticas no país (Diniz, 2003), refletem um quadro de incerteza no que diz respeito aos rumos da economia, apesar da concordância com o tom liberal das medidas anunciadas pelo Presidente Collor e sua equipe (mas, em vários casos, com discordância em relação ao *time*<sup>54</sup>).

Nessa ocasião pairavam dúvidas no que diz respeito às reformas, mas o tipo de comportamento defensivo adotado pelos empresários refletia alguma percepção sobre a natureza das mudanças que se iniciavam, pois tratava de condicionar os posicionamentos futuros e expressava a aposta em determinadas atividades vistas como dotadas de potencial de expansão (Castro, 2001). Essa percepção foi diferente, por exemplo, daquela adotada na recessão do início da década de 80, quando havia um sentimento geral de transitoriedade, pois a produção doméstica estava protegida da concorrência internacional (Ruiz, 1996).

No segundo momento (1995-1998), os investimentos em eficiência operacional tiveram seqüência, ampliando-se a utilização de técnicas gerenciais e reforçando-se a terceirização. Nessa fase, porém, a reestruturação empresarial subiu mais um degrau, a partir da realização de investimentos em modernização, por meio da compra de máquinas e equipamentos para a “reposição, desobstrução de gargalos e eliminação de desperdícios”, todos redutores de custos.

---

<sup>54</sup> Diniz; Bresser-Pereira (2007) mostram que o empresariado industrial defendia as reformas, mas buscava enfatizar a necessidade de algum grau de protecionismo. Já os empresários do setor financeiro, comercial, do agronegócio e da construção apoiavam as mudanças sem maiores restrições. A Associação Brasileira de Indústria Eletroeletrônica (Abinee) postulava, por exemplo, que a abertura empreendida pelo governo Collor se movesse com vagar e de forma gradual (Berardi, 2007). Observa-se que o setor foi um dos mais afetados pelas reformas do período.

Assim, aproveitaram-se as vantagens do câmbio valorizado e as empresas puderam comprar maquinário com preços mais baixos. Para esse tipo de modernização ser viabilizada se fizeram necessários maiores investimentos, os quais puderam ser observados a partir do aumento da taxa de investimento da indústria de transformação: entre 1995-1996 representou 2,65% do PIB e entre 1997-1998 alcançou o percentual de 3,07% do PIB (Bielschowsky, 2002). Embora tenha melhorado, o nível de investimento ainda ficou abaixo dos percentuais verificados nas duas décadas anteriores.

Para Bielschowsky (2002:39), os investimentos em reposição de maquinário e equipamentos tinham por objetivo viabilizar “... o estoque de capital já enraizado”, ou seja, ainda trabalha-se com a perspectiva de manutenção de posições assumidas e não com os olhos voltados para uma possível expansão futura, especialmente para além das fronteiras nacionais. Nesse sentido, alguns investimentos em adequação/diferenciação dos produtos foram realizados, embora, estivessem longe de ter maior expressão. Já os investimentos em expansão e em renovação de produtos foram escassos e ficaram restritos a poucos segmentos (bens de consumo duráveis e alimentos).

Tais investimentos ocorridos em meados da década, todavia, possibilitaram alta rentabilidade, superior às alcançadas pela aplicação em títulos públicos; o que explica essa opção em meio a um ambiente de juros elevados e câmbio apreciado – ambos desestimuladores do investimento (Bielschowsky, 2002). Trata-se, como denominou Bielschowsky (2002), de uma “miniciclo de modernização”.

Após 1999, os investimentos em eficiência operacional foram “normalizados” ou “rotinizados” e passaram a não causar tantos impactos quando de sua implementação. Continuaram os investimentos em adequação/diferenciação dos produtos com a finalidade de preservação e/ou valorização do estoque de capital existente. Novamente os investimentos em expansão foram postergados. Provavelmente as decisões de investir foram adiadas devido à crise energética e às incertezas no quadro macroeconômico nos primeiros anos do século XXI.

Nesse ambiente, o investimento em pesquisa e desenvolvimento (P&D) teve poucas chances de se expandir. O esforço inovativo das empresas brasileiras após a abertura ficou aquém dos requisitos desejados para ampliação da competitividade. Os dados da Pesquisa

Industrial de Inovação Tecnológica (PINTEC-IBGE) mostraram que apenas 1/3 das empresas industriais inovaram no período 1998-2000 – taxa de inovação de 31%<sup>55</sup>. Viotti; Baessa; Koeller (2005) mostram, por exemplo, que a taxa de inovação das empresas brasileiras é inferior a de países europeus, tais como: Espanha (37%), Itália (38%), Portugal (42%), Dinamarca (49%), Holanda (51%), e Alemanha (60%). Do total de gastos com inovação, as empresas brasileiras destinaram apenas 26% às ações de P&D em 2000, sendo que 52% foram dirigidos para a aquisição de máquinas e equipamentos, o que confirmaria a

*... hipótese de que o sistema de mudança técnica brasileiro pode ser caracterizado como predominantemente dominado pelo processo de aprendizado tecnológico típico de economias eminentemente imitadoras, nas quais a mudança técnica restringe-se basicamente à absorção e ao aperfeiçoamento de inovações geradas fora do país. (Viotti; Baessa; Koeller, 2005:670).*

### **2.1.2. Desnacionalização**

Conforme visto na introdução desse capítulo, observou-se, nos anos 90, crescimento dos fluxos de investimento externo direto (IDE) para as economias em desenvolvimento e, dentro desse processo, a ampliação do número de fusões e aquisições. Esses dois movimentos, em geral, estão na raiz das mudanças na estrutura de propriedade das empresas brasileiras no período (Carneiro, 2002).

Em sintonia com as reformas econômicas mais gerais, outras mudanças no marco legal favoreceram a presença das empresas estrangeiras no país, entre as quais: a introdução de novas regras de liberalização para o investimento estrangeiro; flexibilização do monopólio do petróleo, eliminação da diferenciação legal entre empresas nacionais e estrangeiras; redução das restrições à remessa de lucros para o exterior, entre outras (Bielschowsky, 2002; Garcia, 2007).

Esse favorecimento relaciona-se à visão de que existiriam certas vantagens da empresa estrangeira (aporte de capital, tecnológica), além de sua contribuição para o financiamento do balanço de pagamentos, via ingresso de recursos pela conta de capital, e

---

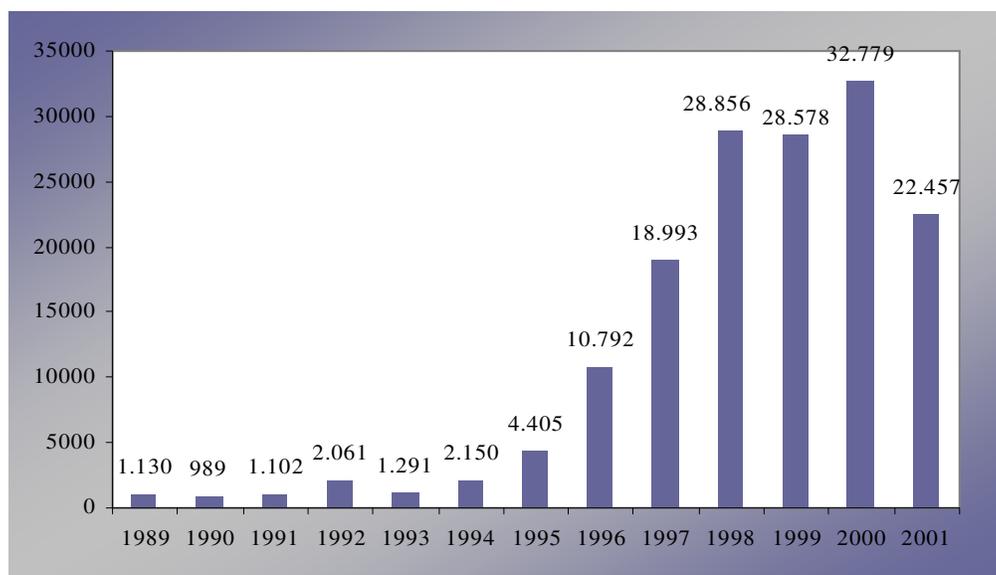
<sup>55</sup> O quadro não se alterou significativamente nos períodos 2001-2003 (taxa de inovação de 33,3%) e 2003-2005 (taxa de inovação de 33,4%).

melhoria do desempenho comercial do país – pois teriam mais acesso aos mercados externos (ver Fritsch; Franco, 1989; De Negri; Laplane, 2003).

Além das mudanças legais, a própria dimensão do mercado local, certas vantagens de localização (como o elevado custo de logística) e a presença no país são fatores de atração para o IDE (Cano, 2002).

Por isso, o ingresso de IDE no país foram significativos, especialmente após a implementação do Plano Real (Gráfico 12), colocando o país como o principal pólo de atração de investimentos diretos na América Latina e ampliando sua participação no total de IDE mundial (Laplane; Sarti, 2002).

**Gráfico 12 – Fluxos de Investimento Direto Estrangeiro na economia brasileira, 1989-2001 (US\$ milhões)**



Fonte: Banco Central do Brasil.

Na primeira metade da década, o IDE dirigiu-se em maior volume para a indústria de transformação (que concentrou 55% dos investimentos até 1995). No momento seguinte, 1996-2000, o comércio e os serviços foram os maiores receptores – 67,5% do total de IDE foi direcionado para o terciário (Garcia, 2007). Essa mudança setorial tem relação com o tipo de operação na qual o IDE se envolveu no país: predominantemente na aquisição de

ativos existentes, em substituição aos investimentos direcionados para a criação de novas plantas e/ou subsidiárias das empresas.

A alteração, nesse caso, coincide, em grande medida, com o cronograma das privatizações<sup>56</sup>, pois a participação do capital estrangeiro foi muito mais expressiva no processo de privatizações após 1995 (correspondendo a mais de 50% da receita de vendas<sup>57</sup>), quando foram privatizadas empresas do terciário (especialmente as telecomunicações – que envolveram o maior volume de receitas desde o início do PND). Entre 1995 e 2002, foram destinados às privatizações 25,5% do total de IDE que ingressou no país<sup>58</sup>. Em 1999 esse mesmo percentual atingiu 30,7% (Laplane; Sarti, 2002).

É importante mencionar que a contribuição para a receita exportadora de parcela desse IDE, que foi utilizada na aquisição de empresas privatizadas, é baixíssima (ou mesmo nula), pois não foi direcionada para empresas produtoras de bens comercializáveis nos mercados externos. Aliás, boa parte do capital estrangeiro investido no país teve o mercado interno como foco de suas ações. Além de não contribuírem para a ampliação do saldo comercial (para a geração de divisas), comprometem a balança de serviços via remessas de lucros e dividendos<sup>59</sup>, como pode ser visto no Gráfico 13.

---

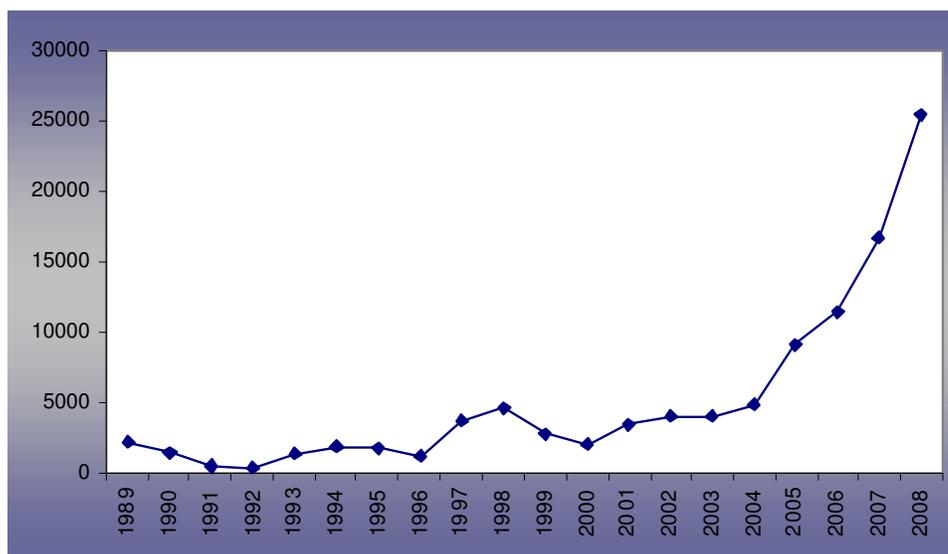
<sup>56</sup> Conforme Bielschowsky (2002), a indústria de transformação era o único setor em que a privatização já havia se completado em 1995. Foram desestatizados os seguintes ramos: metalurgia básica, químico e petroquímico.

<sup>57</sup> Entre 1990-1994 a participação do investidor estrangeiro na receita total de venda foi de 5%. Esse mesmo percentual alcançou 53% entre 1995-2002 (BNDES, 2002).

<sup>58</sup> Considerando as receitas de venda das empresas privatizadas adquiridas por investidores internacionais e o total do IDE (dados do BNDES e Banco Central).

<sup>59</sup> Sobre esse assunto ver Laplane; Sarti (1999), páginas 28-30.

**Gráfico 13 – Remessa de lucros e dividendos (líquido), Brasil – 1990-2007 (US\$ milhões)**



Fonte: Banco Central do Brasil.

Como o IDE dirigiu-se expressivamente para a compra de ativos, seus impactos sobre a taxa de investimento global da economia brasileira foram acanhados. Mesmo que se considere a realização de inversões adicionais em modernização nas empresas adquiridas, o impacto do IDE sobre a Formação Bruta de Capital Fixo (FBKF) foi muito pequeno, pois a taxa de investimento na economia (FBKF/PIB) praticamente não se alterou com o maior influxo de recursos externos (Laplaine; Sarti, 2002).

Considerando as operações de fusão e aquisição (de empresas públicas e privadas), as informações existentes são relativamente limitadas no Brasil. Os dados conhecidos e que foram utilizados em trabalhos sobre o assunto (Siffert Fº; Silva, 1999; Rocha *et. all.*, 2001; Miranda; Martins, 2000) são os organizados por algumas empresas de consultoria. Estudo realizado pela consultoria KGPM (2002), cobrindo o período 1994-2001, aponta a realização de 2.440 operações dessa natureza no país, 59,3% delas envolvendo recursos estrangeiros. Entre os setores com maior número de operações, liderava o de produtos alimentícios, bebidas e fumo, seguido por aqueles que foram desestatizados (instituições financeiras, telecomunicações, químico e petroquímico e metalurgia básica). Entretanto, cabe lembrar que as fusões e aquisições nos setores desestatizados envolveram também empresas privadas. A publicação da KPMG consultada não apresenta o valor das

transações, provavelmente o ranking dos setores se alteraria se considerada essa informação. Estudo realizado por Miranda; Martins (2000), utilizando dados do período 1991-1997, mostra, por exemplo, que a indústria de alimentos e bebidas lidera o ranking do número de transações realizadas, mas, em relação ao valor, a liderança fica com o setor elétrico.

Miranda; Martins (2000), utilizando informações do período 1991-1997, mostram que a participação dos estrangeiros é expressiva não somente no número de operações (nas contas dos autores representava 65% do total de operações), mas também no valor envolvido nas transações: a compra de empresas brasileiras por estrangeiros representou 35,2% do total apurado pelos autores (considerando também empresas que foram compradas em associação com o capital estrangeiro, o percentual alcança quase 40%). Sobre essa última informação, os autores (idem:85) afirmam: “...o movimento de fusões e aquisições no Brasil (...) acarretou um inevitável avanço do capital estrangeiro”.

Os dados da participação da indústria de transformação no total do IDE revelam que este setor foi o mais atrativo ao capital estrangeiro na primeira metade da década de 90, quando 66,9% dos recursos estrangeiros se dirigiram para lá, mas o ingresso de capitais externos não foi tão expressivo. Essa mesma participação caiu para 18% entre 1996-2000, não obstante o volume de recursos direcionados ao setor tenha crescido quase duas vezes e meia em relação ao estoque registrado em 1995<sup>60</sup>.

Os ramos industriais com maior participação no total de investimentos externos foram (Tabela 3): fabricação e montagem de veículos; produtos químicos; produtos alimentícios e bebidas (durante toda a década, mas com maior participação na segunda metade, 56,6%) e metalurgia básica (na primeira metade da década).

Parte importante do investimento na fabricação e montagem de veículos foi orientada para a construção de novas plantas, tanto de filiais de empresas já instaladas (como Ford e VW) quanto filiais de empresas ainda não presentes no país (Peugeot, Renault). A produção de autoveículos quase dobrou, saltou de 914.466 unidades para

---

<sup>60</sup> Fonte: Departamento de Capitais Estrangeiros e Câmbio (Banco Central do Brasil). Disponível no sítio da instituição.

1.817.116 entre 1990 e 2001<sup>61</sup>. Cabe mencionar que o ramo foi favorecido pelo regime automotivo. O IDE para a indústria de alimentos e bebidas foi conduzido, em grande medida, para operações de fusão e aquisição de empresas de médio e pequeno porte<sup>62</sup>, visando a penetração no mercado nacional ou reforço no posicionamento.

**Tabela 3 – Investimento Direto Externo, distribuição por ramos da indústria de transformação, Brasil – 1995 e 2000 (estoques) %**

Ramos	Até 1995	Até 2000
Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias	17,3	23,4
Fabricação de produtos químicos	19,1	17,8
Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	10,1	15,3
Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações	2,8	9,1
Fabricação de máquinas e equipamentos	8,4	6,6
Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	3,1	4,5
Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática	1,6	3,9
Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	3,9	3,7
Fabricação de artigos de borracha e plástico	5,5	3,2
Metalurgia básica	10,8	2,7
Fabricação de produtos do fumo	2,6	2,2
Fabricação de outros equipamentos de transporte	0,8	1,8
Fabricação de produtos têxteis	1,9	1,5
Fabricação de produtos de metal - exclusive máquinas e equipamentos	2,1	0,9
Fabricação de produtos de madeira	0,1	0,9
Fabricação de móveis e indústrias diversas	1,1	0,7
Edição, impressão e reprodução de gravações	0,5	0,6
Fabricação de equipamentos de instrumentação médico-hospitalar	0,6	0,5
Confecção de artigos do vestuário e acessórios	0,3	0,3
Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	5,9	0,2
Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis	-	0,2
Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de couro e calçados.	1,5	-
Reciclagem	0,0	-
Total - Indústria de transformação	100,0	100,0

Fonte: Banco Central do Brasil.

<sup>61</sup> Os dados estão citados em Anfavea (2007) e referem-se à produção de automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus. Em 2007 havia alcançado 2.970.818 unidades (dados em: [http://www.anfavea.com.br/tabelas2007/autoveiculos/tabela01\\_producao.xls](http://www.anfavea.com.br/tabelas2007/autoveiculos/tabela01_producao.xls)).

<sup>62</sup> A Parmalat, por exemplo, se envolveu em mais de 25 aquisições entre 1991-1998, dentre as quais: Batávia, Mococa, Etti (Siffert; Silva, 1999). Outras empresas brasileiras do segmento vendidas (Garcia, 2007): Adria (para Quaker Oats, EUA), Agrocerec (para a Monsanto, EUA); Kibon (para a Unilever, Inglaterra/ Holanda), Lacta (para Philip Morris, EUA), Laticínio Avaré (para Nabisco, EUA), Peixe (para a Bombril-Cirio, Itália/Luxemburgo). Poucas foram as fusões registradas, mas uma delas foi importante: a criação da Ambev (fusão da Antártica e Brahma, ocorrida em 1999), que fez nascer a quinta maior produtora de bebidas do mundo (Cepal, 2005).

Segundo Garcia (2007), a presença das empresas estrangeiras na indústria (extrativa e de transformação) localizada no Brasil cresceu entre 1985 e 2002. A autora, utilizando dados do Censo Industrial e da Pesquisa Industrial Anual, afirma que a participação das empresas estrangeiras no valor da transformação industrial (VTI) cresceu de 31% (em 1985) para 40% (em 2002). No mesmo período, cresceu a participação dessas empresas nos segmentos cuja intensidade tecnológica é mais elevada (produtos diferenciados e baseados em ciência)<sup>63</sup> e também nos segmentos intensivos em recursos naturais. Levando-se em conta as empresas de grande porte (acima de 500 trabalhadores) a importância das empresas estrangeiras revela-se maior: 47% do total do VTI<sup>64</sup>. A participação nos segmentos mais intensivos em tecnologia também se amplia (Tabela 4).

**Tabela 4 – Distribuição do Valor da Transformação Industrial (VTI) por porte da empresa, propriedade do capital e tipo de tecnologia, Brasil – 1985 e 2002 (%)**

Ind. segundo o tipo de tecnologia	Conjunto de empresas			
	Estrangeira		Nacional	
	1985	2002	1985	2002
Total	31	40	69	60
Intensivas em Recursos Naturais	16	24	84	76
Intensivas em Trabalho	16	17	84	83
Intensivas em Escala	46	57	54	43
Produção Diferenciada	47	58	54	42
Baseadas em Ciência	55	73	45	27
Ind. segundo o tipo de tecnologia	Grandes empresas			
	Estrangeira		Nacional	
	1985	2002	1985	2002
Total	38	47	62	53
Intensivas em Recursos Naturais	19	26	81	74
Intensivas em Trabalho	25	20	75	80
Intensivas em Escala	55	68	45	32
Produção Diferenciada	60	79	40	21
Baseadas em Ciência	63	82	37	18

Fonte: Garcia (2007).

Além da maior participação da empresa estrangeira vis-à-vis a nacional, os dados da Tabela 4 revelam queda mais expressiva da participação da empresa nacional no VTI de segmentos industriais baseados em tecnologia (observado também no caso das empresas de maior porte).

<sup>63</sup> Para maiores detalhes da classificação utilizada por Garcia (2007) ver quadro 3.2 na página 95.

<sup>64</sup> Considerando a participação na receita de vendas das cem maiores empresas industriais a participação da estrangeira é ainda maior: 57% em 2002 (Garcia, 2007).

A participação do capital estrangeiro no VTI avançou e se tornou predominante (com participação no VTI acima de 50%) nas seguintes atividades industriais (Tabela 5): aço e derivados (55%), máquinas e equipamentos (57%), naval (63%), papel e celulose (65%), máquinas de escritório e equipamentos de informática (66%), outros transportes (78%) e aeronáutico (95%). Nas indústrias de material elétrico, produtos químicos, vidros, automobilística e autopeças e eletrônica e de comunicação já era predominante, mas avança um pouco mais. Na produção de fumo manteve sua participação (97%). Na indústria farmacêutica perdeu espaço, mas continua sendo predominante (61%).

**Tabela 5 – Market-share de empresas estrangeiras selecionadas, por atividades industriais, Brasil – 1995 e 2002 (% VTI da atividade)**

Ativ. Ind. (CNAE)	Estrangeira	
	1985	2002
Torna-se predominante		
Aço e derivados	40	55
Máquinas e equipamentos	41	57
Naval	32	63
Máquinas de escritório e eqs informática	31	66
Outros transportes	42	78
Aeronáutica	14	95
Ganha participação, mas já era predominante		
Máquinas, ap. e material elétrico	60	63
Produtos químicos	53	64
Papel e celulose	52	65
Vidro	68	73
Automobilística e autopeças	70	78
Eletrônico e de comunicação	59	79
Mantém		
Fumo	97	97
Perde participação, mas mantém-se predominante		
Farmacêutica	69	61

Fonte: Garcia (2007).

A maior participação na produção interna alterou a contribuição das empresas estrangeiras ao comércio exterior brasileiro. Laplane; Sarti (2002), analisando os fluxos de importação e exportações das 500 maiores empresas localizadas no país em anos selecionados, mostram que as filiais estrangeiras apresentam coeficiente de abertura maior do que as nacionais. Os dados apresentados indicam que esse fato está associado à maior propensão para importar das empresas estrangeiras. Garcia (2007), nesse caminho, mostra que as empresas estrangeiras (considerando as indústrias extrativas e de transformação) respondiam, em 2002, por mais de 70% do consumo de matérias-primas importadas. Tais

impactos na balança comercial foram responsáveis pelo rompimento de encadeamentos produtivos no setor industrial (Miranda, 2001; Garcia, 2007).

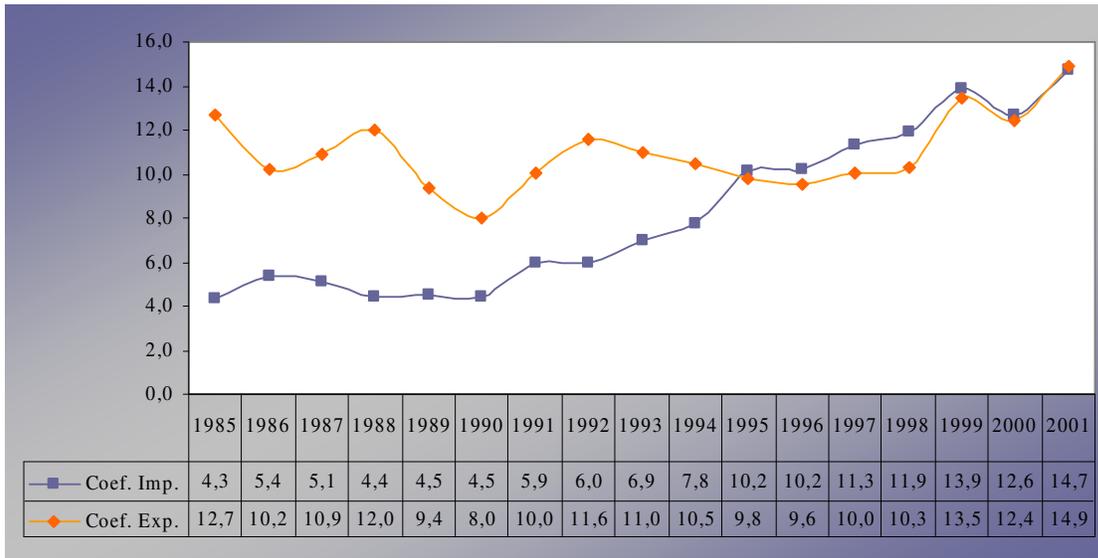
Deste modo, o IDE contribuiu para elevar o grau de desnacionalização da indústria brasileira, a partir da alteração da estrutura da propriedade das empresas localizadas no país – que se refletiu em maior participação das empresas estrangeiras na produção interna – e reduziu o índice de nacionalização dos bens finais – diminuindo o grau de integração vertical da indústria, promovendo substituição da produção local de peças, componentes e matérias-primas (Miranda, 2001).

### **2.1.3. Mudanças no padrão de comércio exterior**

Nas décadas anteriores, a abertura comercial brasileira concentrou-se na ampliação das exportações, especialmente em momentos de retração da demanda doméstica, sendo gerados saldos comerciais expressivos (Laplane; Sarti, 1999; Kupfer, 1998; Ribeiro; Pourchet, 2003). A pauta de exportações do país diversificou-se em relação aos produtos exportados – com participação crescente de produtos manufaturados - e aos mercados de destino – reduzindo a dependência em relação ao mercado norte-americano e ganhando espaço na União Européia e Japão (Laplane; Sarti, 1999; Kupfer, 1998).

Nos anos 90, o Brasil apresentou mudanças dignas de nota em relação ao relacionamento de sua economia com o exterior, em decorrência da abertura comercial empreendida. Os dados apresentados no capítulo 1 mostraram ampliação do comércio internacional do país, o qual pode ser comprovado pelo crescimento tanto das exportações quanto das importações, com maior crescimento das últimas (que podem ser observados a partir dos coeficientes de exportação e importação da indústria de transformação apresentados no Gráfico 14).

Gráfico 14 - Coeficientes de exportação e importação, Brasil - 1985-2001



Fonte: Funcex a partir dos dados do IBGE e SECEX ([www.funcex.com.br](http://www.funcex.com.br)).

Há diferenças importantes dos coeficientes segundo o ramo da produção industrial, mas o crescimento dos coeficientes é praticamente generalizado. Kupfer (2003a) mostra que o crescimento no coeficiente de importação foi expressivo nos segmentos de maior intensidade tecnológica e maior elasticidade-renda: equipamentos eletrônicos; material elétrico; peças e outros veículos e farmacêutica (Tabela 6). No caso das exportações, sobressaem-se, em grande medida, mas não somente, produtos tradicionais na pauta de exportações brasileiras, tais como: calçados, couro e peles; açúcar; mobiliário; óleos vegetais (Tabela 7).

**Tabela 6 – Coeficientes de importação, ramos selecionados, Brasil – 1989-2001 (%)**

Ano	Equip. Eletrônicos	Ind. Diversas	Farmacêutica e perfumaria	Peças e outros veículos	Material elétrico	Máquinas e tratores
1989	13,0	13,7	4,3	7,4	7,8	6,3
1990	13,9	14,5	7,9	8,9	9,0	11,3
1991	19,1	18,4	11,2	12,4	10,7	15,9
1992	26,3	19,3	9,4	13,8	10,9	13,6
1993	31,0	16,9	9,5	13,7	11,7	12,9
1994	31,6	19,7	12,9	13,5	14,6	17,4
1995	34,6	31,5	15,0	16,3	16,4	23,8
1996	40,1	34,7	17,2	18,9	18,4	26,1
1997	50,9	34,6	17,1	23,7	22,0	29,8
1998	57,5	33,5	18,4	28,5	24,1	31,4
1999	99,5	37,5	28,1	39,2	33,2	36,0
2000	100,0	33,3	24,4	31,6	27,2	23,3
2001	124,4	41,1	33,4	33,7	37,8	28,9

Fonte: Funcex a partir dos dados do IBGE e SECEX (www.funcex.com.br).

**Tabela 7 – Coeficientes de exportação, ramos selecionados, Brasil – 1989-2001 (%)**

Ano	Açúcar	Café	Calçados, couros e peles	Equip. Eletrônicos	Extr. Mineral	Óleos vegetais	Peças e outros veículos
1989	14,2	80,7	26,7	7,8	111,4	41,2	15,1
1990	13,8	38,4	23,8	5,7	51,8	29,2	16,2
1991	11,9	50,4	33,3	8,0	60,1	26,6	21,3
1992	15,0	41,7	40,4	10,9	52,5	26,5	23,3
1993	20,1	35,1	43,3	8,9	53,9	26,8	21,1
1994	18,9	41,8	37,9	6,6	48,0	27,7	20,4
1995	34,7	41,9	35,1	5,0	45,3	27,4	17,3
1996	27,1	32,6	38,5	5,9	47,0	25,9	18,6
1997	27,5	41,7	42,4	7,6	48,0	24,5	20,4
1998	31,2	31,4	42,9	9,4	55,9	20,5	26,5
1999	44,0	41,6	53,8	20,8	63,0	23,7	39,5
2000	22,8	27,1	54,0	27,7	66,0	22,9	41,0
2001	38,3	30,5	64,8	38,6	68,5	31,3	44,1

Fonte: Funcex a partir dos dados do IBGE e SECEX (www.funcex.com.br).

Na década de 90, considerando os fatores agregados, a pauta de exportações se alterou pouco no país (Kupfer, 1998), conforme pôde ser visto no capítulo 1. A mudança maior ocorreu na pauta de importações, especialmente na crescente participação dos bens de capital e intermediários.

Ao que parece, a economia brasileira caminhou em direção a uma nova forma de inserção externa, na qual as importações teriam maior importância para a produção doméstica, dito de outra forma “...a indústria brasileira tornou-se estruturalmente mais dependente de insumos do exterior” (Ribeiro; Pourchet, 2003).

### **Síntese e principais conclusões**

Os dados apresentados mostraram que a indústria de transformação foi muito afetada pelas reformas econômicas liberalizantes dos anos 90. O setor demonstrou baixo crescimento, registrou perda de participação no valor adicionado e sua estrutura caminhou em direção a uma maior especialização baseada em produtos de baixo valor agregado. Os prejuízos não foram maiores porque o país conseguiu construir no passado uma estrutura industrial diversificada e integrada, ainda que a mesma tenha sofrido abalos no período.

A estrutura produtiva e de especialização existente em um país condiciona sua participação na divisão internacional do trabalho e, por consequência, define o nível de crescimento possível sem comprometer o equilíbrio externo. A estrutura produtiva que aflora nos anos 90 agravou as condições de equilíbrio do balanço de pagamentos, produzindo, assim, estruturalmente, baixo crescimento econômico.

Ao longo da década de 90 a indústria vai sendo moldada em função das mudanças econômicas, sem acomodações e direcionamentos definidos por alguma política industrial. A reestruturação aparece para o empresariado local como algo imperativo. A opção, em um primeiro momento, foi de promover um ajustamento sem a necessidade de maior comprometimento de recursos, o que foi obtido por meio da adoção de estratégias visando a desvercatilização, a focalização, a descentralização produtiva e mudanças organizacionais.

Nesse momento, as ações pautam-se pela necessidade de permanecer no mercado. Para tanto, o foco principal é o da redução de custos. A palavra-chave é “otimizar os recursos”. Ao valer-se de tais expedientes, as empresas conseguiram eliminar gargalos, utilizar de modo mais eficiente os insumos (com redução dos desperdícios) e apresentar importantes avanços em relação ao controle de qualidade (Bielschowsky, 2002).

Em um segundo momento, a valorização cambial se, por um lado, expôs as indústrias a um acirrado ambiente competitivo, por outro permitiu a reposição do maquinário, ao baratear o custo dos bens de capital. Assim, o investimento cresceu um pouco, mas ficou abaixo dos percentuais verificados nas duas décadas anteriores.

As decisões de investimento nesse setor estão relacionadas às incertezas no plano macroeconômico: a instabilidade do crescimento econômico, as variações no câmbio, o elevado diferencial de juros, a ampliação da vulnerabilidade externa, o acentuado endividamento público. As condições macroeconômicas internas são importantes porque as decisões de investimento são tomadas, em grande medida, tendo como referência a atuação no mercado interno (Miranda, 2001; Bielschowsky, 2002). Tais incertezas suplantaram os sinais positivos para o investimento: o controle inflacionário, aumento dos salários reais, ampliação do crédito ao consumo, barateamento dos bens de capital - ainda que alguns deles tenham sido transitórios (Bielschowsky, 2002)

O que se depreende do exposto acima é que as empresas, em sua maioria, têm um comportamento conservador, se pautam pela manutenção das posições anteriormente conquistadas. Não são verificadas, na maioria dos casos, ações mais agressivas, especialmente no sentido de expandir os negócios para além das fronteiras nacionais.

O crescimento dos fluxos de IDE para as economias em desenvolvimento e, dentro desse processo, a ampliação do número de fusões e aquisições promoveram modificações expressivas na estrutura da propriedade das empresas localizadas no país. Assim, ampliou-se a participação das empresas estrangeiras na produção interna e reduziu-se o índice de nacionalização dos bens finais, o que contribuiu para diminuição do grau de integração vertical da indústria, promovendo substituição da produção local de peças, componentes e matérias-primas. Esse processo se refletiu no coeficiente de importação da economia brasileira, o qual cresceu de forma alarmante e deixou a indústria mais dependente da produção internacional. Na pauta de exportações brasileiras, por outro lado, ainda destacam-se fortemente produtos tradicionais.

Em resumo, a indústria cresceu pouco. No que cresceu, especializou-se reforçando a participação de segmentos produtores de bens com baixo conteúdo tecnológico. A estrutura

patrimonial modificou-se, elevando-se o grau de desnacionalização no setor. Por fim, a indústria brasileira tornou-se estruturalmente mais dependente de insumos do exterior.

Diante desse quadro, é de se esperar que o desempenho da ocupação e do emprego na indústria de transformação tenha ficado aquém do necessário, no sentido de contribuir para a recuperação do atraso na incorporação de parcela expressiva da população, a qual ficou alijada do processo de modernização empreendido nas décadas anteriores. A análise da ocupação/emprego na indústria de transformação será realizada no capítulo 4. Antes, porém, é importante mostrar como se comportou o mercado de trabalho brasileiro diante das mudanças organizadas na economia brasileira nos anos 90.

## ***CAPÍTULO 3 - AS DIFICULDADES E IMPASSES DO MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO NOS ANOS 90***

### **Introdução**

Pode-se dizer que a característica fundamental da economia brasileira no período que se estende de 1930 a 1980 foi a “vocação para o crescimento” econômico (Carneiro, 2002:27), organizado e liderado pelo Estado (Tavares; Assis, 1985; Carneiro, 2002; Draibe, 1985).

Entre 1930-1980 a economia brasileira cresceu a taxas m dias de aproximadamente 6% ao ano (Carneiro, 2002). O Estado passou a assumir o papel de principal instrumento de centralização financeira, coordenador de grandes blocos de investimento, construtor de infra-estrutura e produtor de matérias-primas e insumos básicos (Serra, 1998). Para tanto, se valeu da modernização das estruturas do governo federal e da profissionalização de quadros da administração pública, possibilitando capacidade de intervenção ao Estado. Assim, em poucas décadas, a economia brasileira se converteu de primária e exportadora em urbana e industrial.

O mercado de trabalho formado neste período foi marcado, por um lado, pelo elevado dinamismo em rela o à capacidade de geração de empregos e, de outro, pela exclusão de parcelas expressivas da popula o desse mercado dinâmico. A exclusão relaciona-se ao tipo de desenvolvimento ensaiado no país, caracterizado pela permanente fuga pra frente, pela modernização em bases conservadoras.

Dessa forma, o forte  xodo rural, fruto da manutenção da concentração da estrutura fundiária e seus desdobramentos, forjou um excedente estrutural de força de trabalho depositado nas áreas urbanas, o qual passou a executar trabalhos diversos como suporte   sobrevivência. Desenvolveu-se, então, um mercado de trabalho heterogêneo em rela o às formas de inserção, que se refletem nas condi es de trabalho e no acesso a direitos, e marcado pelos baixos salários e renda percebidos.

A ruptura das condições de financiamento internacional no final da década de 70, que culminou na crise da dívida dos anos 80, impôs uma série de constrangimentos para a economia brasileira. Para fazer frente aos compromissos externos, a economia foi reorganizada através da mobilização de sua estrutura produtiva, a qual foi direcionada para gerar, de forma exitosa, superávits na balança comercial. Todavia, o país teve que conviver com um relativamente baixo e instável crescimento do produto, verificando-se apenas alguns momentos de expansão mais forte ao longo da década (entre 1984 e 1986). Essa *performance* da produção, como não poderia deixar de ser, abala o mercado de trabalho, reforçando, especialmente, sua heterogeneidade.

O país, dessa forma, chega aos anos 90 com o enorme desafio de integrar parcela expressiva da população ao mercado de trabalho, eliminar (ou minimizar) as desigualdades no interior do mesmo, entre outros. Neste sentido, é objetivo desse capítulo analisar o comportamento do mercado de trabalho brasileiro diante das reformas econômicas empreendidas nos anos 90.

### **3.1. Mercado de Trabalho nos Anos 90**

Para analisar as mudanças observadas no mercado de trabalho nos anos 90 serão apresentados e analisados, nesse item, indicadores comumente utilizados em estudos sobre o tema, quais sejam: taxas de participação, de ocupação, de desemprego, assalariamento, distribuição setorial da ocupação e rendimento. Sempre que possível ou necessário serão realizadas análises que contemplem a faixa etária e o sexo da parcela da população estudada.

Esses indicadores, pelo fato de serem muito agregados, permitem que sejam captados apenas os “grandes movimentos” do mercado de trabalho. Alguns pesquisadores do campo da sociologia, e mais recentemente da economia, têm defendido a necessidade de realização de estudos longitudinais, enfatizando as trajetórias ou biografias dos trabalhadores (Zubiri-Rey, 2008; Grelet; Mansuy, 2004; Guimarães, 2004). Outras pesquisas complementares, como as de condições e organização do trabalho, também ajudariam a traçar um quadro mais aproximado sobre a realidade do mercado de trabalho. Pesquisas como essas já são realizadas com êxito em outros

países (como a França). Entretanto, o Brasil ainda não dispõe de um sistema abrangente de pesquisas que contemple as várias dimensões do denominado “mundo do trabalho”.

As fontes de dados utilizadas foram a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio (PNAD), realizada anualmente pelo IBGE (exceto em anos censitários) e a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), organizada pelo Ministério do Trabalho e Emprego. No caso da PNAD realizou-se alguns procedimentos metodológicos para possibilitar a comparação entre os anos de 1989 e os demais anos da década de 90. No que diz respeito à ocupação, considerou-se como ocupados os indivíduos que declararam ter trabalhado na semana anterior ao inquérito, retirou-se os trabalhadores não remunerados com jornada inferior a 15 horas semanais e os trabalhadores dedicados ao autoconsumo e autoconstrução. Trabalhou-se, dessa forma, com o conceito de População Economicamente Ativa (PEA) restrita.

### **3.1.1. População Economicamente Ativa, População Ocupada e desempregada**

No período 1989-2001 a PEA expandiu-se a um ritmo ainda pronunciado. Considerando os dados da PNAD, ainda que eles não reflitam exatamente o ocorrido, devido às mudanças metodológicas na captação da ocupação e do desemprego a partir de 1992 (Baltar, 2003a; Dedecca, 1998), em média a PEA cresceu a um ritmo de 2,4% ao ano entre 1989 e 2001 e 2,1% a.a. entre 1992 e 2001, desempenho superior ao do crescimento da população (de 1,7% a.a. no período 1992-2001).

Ao mesmo tempo, o ritmo de expansão da ocupação foi inferior ao crescimento da PEA – 1,8% a.a. entre 1992-2001 – resultando em ampliação do desemprego. A PNAD mostra que a taxa de participação (PEA/PIA) teve um comportamento instável ao longo da década de 90, mas em 2001 era inferior a observada em 1992, indicando que uma menor parcela da população buscava se inserir no mercado de trabalho. Em 1989 a taxa de participação da população ocupada sobre a População em Idade Ativa (PIA) era 55%. Em 1992 a mesma taxa era 54% e em 2001 era 52% (Tabela 8). A taxa de desemprego cresceu expressivamente, passando de 7,2% para pouco mais de 10% da

PEA entre 1992 e 2001<sup>65</sup>. Os dados mostram que a reativação da economia após 1993 fez retroceder muito pouco a taxa de desocupação, a qual permaneceu provavelmente<sup>66</sup> em patamar mais elevado do que o observado na década anterior.

**Tabela 8 – Indicadores da condição de atividade, Brasil – 1989-2001**

Ano	PEA/PIA	PO**/PIA	PD/PEA*
1989	56,7	55,0	3,0
1992	58,2	54,0	7,2
1993	57,9	53,9	6,8
1995	58,1	54,2	6,7
1996	56,4	52,1	7,6
1997	57,3	52,4	8,5
1998	57,4	51,8	9,8
1999	58,0	52,0	10,4
2001	57,9	52,0	10,1

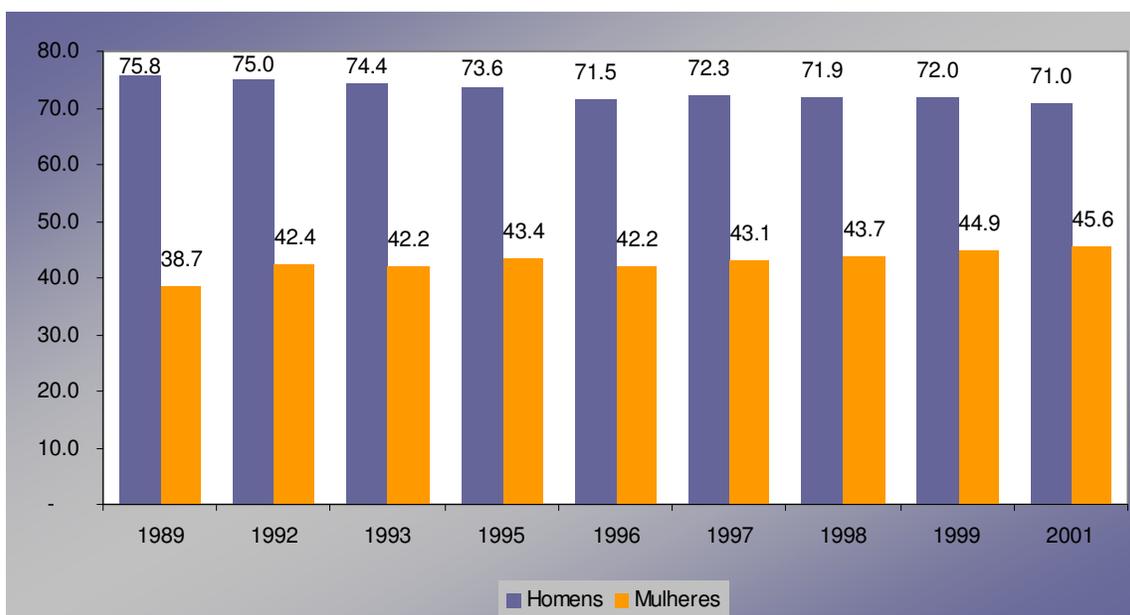
Fonte: PNAD 1989/2001 (microdados).

Elaboração própria.

Os dados da PEA distribuídos por gênero mostram que a mulher continuou ingressando no mercado de trabalho. Em 1992, 37,3% dos membros da PEA eram do sexo feminino, em 2001 esse percentual havia alcançado 40,7%, representando um acréscimo de mais de onze milhões de mulheres na PEA. A taxa de participação feminina seguiu se ampliando ao longo da década de forma quase contínua. Em 1992, 42,4% das mulheres em idade ativa encontravam-se economicamente ativas, em 2001 esse mesmo percentual era de 45,6% (Gráfico 15).

<sup>65</sup> Período no qual é possível estabelecer uma comparação devido as mudanças metodológicas introduzidas em 1992. Segundo Baltar (2003a) é provável que a taxa de desemprego tenha sido superior a 3% em 1989.

<sup>66</sup> Já que a PNAD não permitia aferir com precisão a taxa de desemprego por não captar, de forma mais rigorosa, a procura por trabalho.

**Gráfico 15 – Taxas de participação na atividade econômica por sexo, Brasil – 1989\*-2001 (%)**

Fonte: PNAD 1989/2001 (microdados).

(\*) As taxas obtidas nesse ano não são diretamente comparáveis com as calculadas após 1992.

A taxa de participação na atividade econômica feminina cresceu em todos os grupos etários (Tabela 9), mas a participação das mulheres adultas apresentou a maior expansão. Segundo Wajnman; Rios-Neto (2000), tratou-se, nesse caso, da permanência das mulheres no mercado de trabalho, isto é, mulheres que começaram a trabalhar na juventude e não mais abandonaram a atividade econômica (ver também Baltar, 2003a). No caso dos homens, observou-se queda na taxa de participação durante quase todos os anos da década de 90. A maior participação das mulheres adultas se refletiu em aumento nas taxas de desemprego e de ocupação para esse grupo.

Em relação à idade, observou-se queda na taxa de participação dos adolescentes e jovens (de 10 a 24 anos) na PEA e incremento na participação dos adultos<sup>67</sup>. Em 1992 a taxa de participação dos adolescentes e jovens era 47,7% e em 2001 essa mesma taxa caiu para 43,1% (Tabela 9). Os dados mostram que a redução da taxa de participação foi um fenômeno localizado, em grande medida, nos adolescentes/jovens do sexo masculino, grupo que apresentou uma queda de quase nove pontos percentuais entre

<sup>67</sup> Existe um intenso debate sobre quais seriam os limites etários a serem considerados para a construção das categorias jovem e adulto. Nesse trabalho optou-se por delimitar o grupo de jovens aqueles com idade variando entre 16 (idade permitida para o trabalho no Brasil) e 24 anos. Os adultos foram considerados aqueles na faixa etária de 25 a 59 anos.

1992 e 2001, o que explica a maior parte da diminuição da taxa de participação masculina no período. Já as mulheres adolescentes/jovens mantiveram sua taxa de participação em torno de 35% em 1992 e 2001.

**Tabela 9 – Taxas de participação na atividade econômica por sexo e faixa etária, Brasil – 1989\*, 1992 e 2001 (%)**

	Homens			Mulheres			Total		
	1989	1992	2001	1989	1992	2001	1989	1992	2001
10 a 24 anos	61,0	59,5	51,1	33,2	35,8	35,0	47,0	47,7	43,1
10 a 15 anos	30,7	30,7	16,3	14,7	15,7	9,0	22,7	23,3	12,7
16 a 24 anos	85,3	83,5	75,3	48,1	52,1	52,3	66,6	67,7	63,6
25 a 59 anos	93,7	92,8	91,0	48,4	53,3	59,7	70,2	72,4	74,7
60 e mais	45,7	46,8	40,8	11,4	14,0	12,9	27,2	28,8	25,2
Total	75,8	75,0	70,9	38,7	42,4	45,4	56,7	58,2	57,7

Fonte: PNAD 1989/2001 (microdados).

(\*) As taxas obtidas nesse ano não são diretamente comparáveis com as calculadas após 1992.

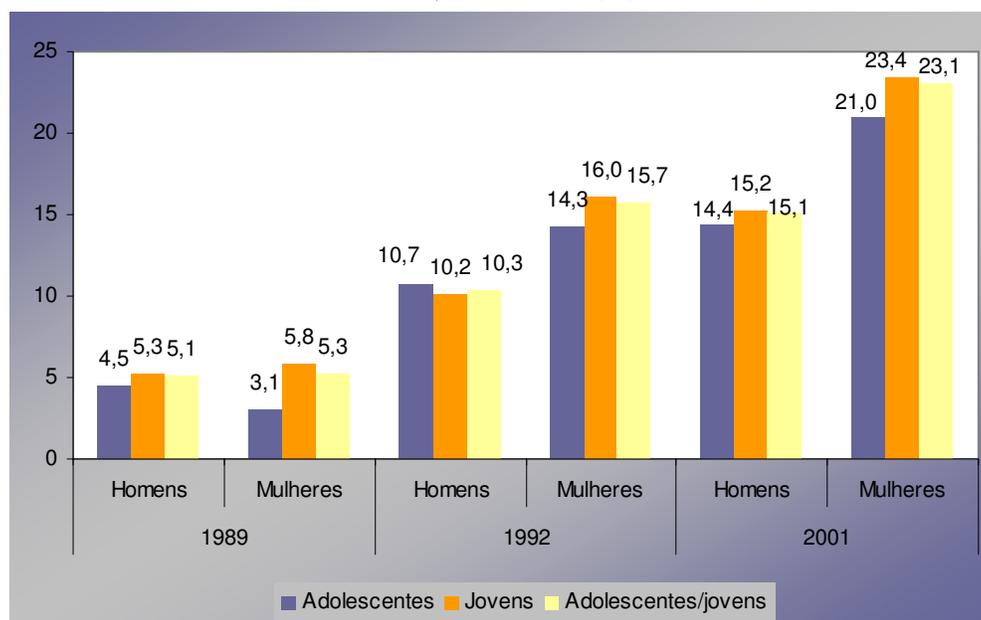
Desagregando as faixas etárias e separando os adolescentes (10 a 15 anos) dos jovens (16 a 24 anos), são observadas diferenças importantes. Em primeiro lugar, a taxa de participação caiu mais significativamente para o primeiro grupo, os dados da PNAD mostram que essa queda é progressiva ao longo da década, caindo de forma mais rápida após 1998. A queda mais acentuada a partir de 1998 coincide com a promulgação da Emenda Constitucional n.º 20 (artigo XXXIII), a qual elevou a idade mínima para admissão ao emprego (de 14 anos para 16 anos), além de outras ações instituídas tendo em vista o combate ao trabalho infantil como: a ratificação de convenções da OIT sobre o tema<sup>68</sup>, ao aumento da fiscalização e de programas direcionados à erradicação do trabalho infantil e também uma crescente conscientização da opinião pública contrária ao trabalho de crianças e adolescentes. Sobre este último ponto, pesquisa realizada pelo IBOPE, em 2006, por solicitação da Agência de Notícias dos Direitos da Infância (ANDI) mostrou que mais da metade da população entrevistada concordava com a idade mínima para o trabalho estabelecida na legislação brasileira. Esse percentual crescia com o aumento da escolaridade e da renda (Ribeiro, 2006).

<sup>68</sup> A ratificação pelo Brasil das Convenções 182 e 138 da OIT. A primeira versa sobre a imediata erradicação das piores formas de trabalho Infantil, tendo sido ratificada pelo governo brasileiro 2000. A segunda diz respeito ao estabelecimento da idade mínima para admissão ao trabalho/emprego e sua ratificação ocorreu em 2001 (MTE, 2004).

No grupo de jovens, a taxa de participação, embora tenha apresentado queda no período, se manteve em patamar elevado (acima de 60%). A queda reflete, na verdade, a menor participação masculina (de 83,5% para 75,3% entre 1992 e 2001), pois as mulheres jovens mantiveram suas participações no mercado de trabalho.

A manutenção da participação feminina se refletiu em maior desemprego para as mulheres jovens, como mostra o Gráfico 16. Em 1992, a taxa de desemprego juvenil feminina era 15,7%, passando para 23,1% em 2001. Em que pese o maior desemprego feminino (de adolescentes e jovens), as informações reunidas no Gráfico 16 mostram o crescimento do desemprego em todos os grupos analisados, ilustrando as dificuldades juvenis para ingressar e permanecer no mercado de trabalho. Grande parte dos jovens que buscaram inserção produtiva na década passada não conseguiu ocupar um posto de trabalho. Nesse caso, tratou-se mais de um problema de ingresso, pois a maioria dos jovens desempregados informou não ter trabalhado anteriormente (64% dos jovens entre 10 e 24 anos, segundo dados da PNAD).

**Gráfico 16 – Taxa de desemprego dos adolescentes e jovens segundo o sexo, Brasil – 1989\*, 1992 e 2001 (%)**



Fonte: PNAD 1989/2001 (microdados).

(\*) As taxas obtidas nesse ano não são diretamente comparáveis com as calculadas após 1992.

Muitos jovens desistiram de procurar emprego, resultando em menor taxa de participação, mas isso não significa que não estivessem dispostos a trabalhar, caso os postos existissem. O número expressivo de inscrições em programas de “primeiro emprego”, bem como a mobilização juvenil em torno da demanda por políticas com essa natureza reforçam essa argumentação<sup>69</sup>.

Nesse sentido, o declínio da participação dos adolescentes/jovens na população ativa pode ser explicado por vários motivos. Segundo Baltar (2003a), a redução do ritmo de crescimento da população total, desde o final dos anos 60, resulta em uma tendência de diminuição da proporção de pessoas de 10 a 24 anos. A maior intervenção social no combate ao trabalho infantil, a crise econômica e a conseqüente diminuição de oportunidades de ingresso no mercado de trabalho também explicam esse declínio.

Nesse último caso, a contínua busca por emprego sem sucesso provavelmente colaborou para a menor participação dos jovens, é provável tratar-se de uma situação próxima ao “desalento” e não a uma opção por mais escolaridade, especialmente no caso de jovens pertencentes a famílias de baixa renda. Nas famílias de classe média, os jovens adiaram a saída de casa, deixando para ingressar no mercado de trabalho mais tarde.

A menor participação dos jovens, por outro lado, impediu maior agravamento do desemprego juvenil, como aponta Pochmann (2007a). Segundo o autor, caso a taxa de participação dos jovens tivesse permanecido a mesma verificada em 1989, a taxa de desemprego juvenil teria alcançado patamar mais elevado.

O maior desemprego do segmento juvenil tem relação com o tipo de inserção buscada pelo grupo, que parece privilegiar o emprego assalariado (em estabelecimentos e domicílios). Essa busca se reflete no perfil dos jovens ocupados: 64% deles ocupavam um posto assalariado (formalizado ou não) em 1992; tendo esse mesmo percentual crescido expressivamente em 2001, quando 70% dos jovens ocupados eram assalariados.

O assalariamento era maior entre os homens jovens (70,5% em 1992 e 75,1% em 2001) e dizia respeito quase exclusivamente ao emprego em estabelecimentos. No caso das

---

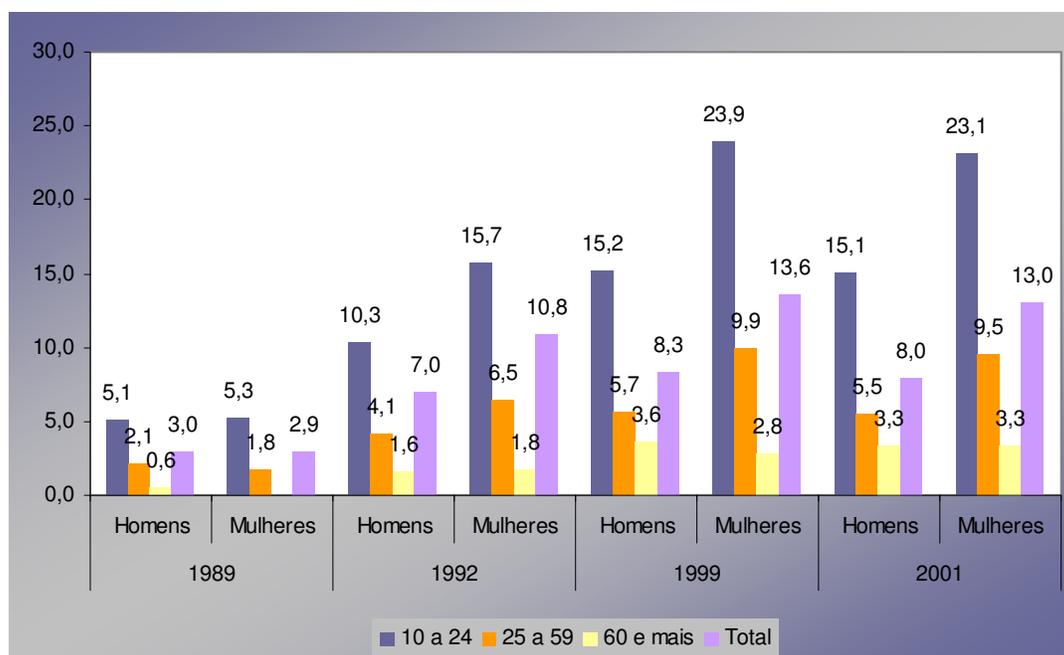
<sup>69</sup> Sobre os programas que visam auxiliar os jovens a ingressar no mercado de trabalho ver Gomes; Moreira (2003) e CESIT (2006).

mulheres, o assalariamento alcançava percentual superior ao masculino apenas quando acrescentado o emprego doméstico.

O maior percentual de assalariados entre o grupo juvenil, em 2001, ocorreu com crescimento mais intenso dos trabalhadores sem carteira, o que talvez indique uma certa resistência empresarial em ofertar postos melhores (formalizados), provavelmente em decorrência das condições ainda incertas naquele momento, em relação aos rumos da economia brasileira.

O Gráfico 17 mostra que o crescimento do desemprego foi generalizado, ocorrendo em todas as faixas etárias – e também por diferentes níveis de escolaridade e demais atributos pessoais. Nem mesmo a desvalorização da moeda nacional, ocorrida em 1999, alterou o quadro de desemprego, o qual continuou registrando elevadas taxas. No caso dos jovens, o quadro não sofreu qualquer alteração: em 1999 e 2001 o desemprego permaneceu no mesmo patamar.

**Gráfico 17 – Taxa de desemprego segundo a faixa etária, Brasil – 1989\*, 1992, 1999 e 2001 (% da PEA)**



Fonte: PNAD 1989, 1992, 1999 e 2001 (microdados).

(\*) As taxas obtidas nesse ano não são diretamente comparáveis com as calculadas após 1992.

Considerando o estoque, as mulheres representavam, em 2001, pouco mais da metade (54,4%) dos desempregados no país, com destaque para as mulheres adultas que respondiam por 28,4% desse estoque. O desemprego das mulheres adultas se deve ao fato desse grupo estar mais sujeito a obtenção de postos marcados pela instabilidade do vínculo. Os dados da PNAD são elucidativos a esse respeito: 39,2% das mulheres adultas que trabalhavam por remuneração estavam, em 2001, a dois anos ou menos no posto de trabalho ocupado (o mesmo percentual para os homens adultos era de 33,7%). Reputando-se apenas ao trabalho doméstico, o qual representava 20,3% das vagas ocupadas por mulheres adultas em 2001, mais da metade (52,4%) delas estava há dois anos ou menos no posto.

Observa-se que a taxa de desemprego é menor para os adultos, em particular para os homens. Tal fato tem relação com o crescimento do trabalho por conta própria (que será visto com maiores detalhes no próximo item), que já era importante na estrutura ocupacional, mas que ganha participação expressiva nos anos 90.

Nesse caso, diante do estreitamento dos postos assalariados, os trabalhadores adultos buscam, o quanto antes, estratégias de sobrevivência fora do núcleo estruturado do mercado de trabalho. A situação de ocupado, desta feita, não é reveladora da efetiva condição dos trabalhadores que se lançam em atividades autônomas. A maioria deles se submete a longas jornadas de trabalho, passando a executar trabalhos que propiciam baixos rendimentos, os quais são realizados em condições longe de adequadas (como nas ruas das grandes cidades).

Agravando ainda mais este quadro, está o fato de que os estímulos para o “auto-emprego” estiveram presentes na agenda dos governos e se converteram em políticas públicas, como é o caso do Programa de Geração de Emprego e Renda (Proger) do Ministério do Trabalho (entre tantos outros, em diversas esferas governamentais). A queda na taxa de participação masculina (ocorrida tanto para os jovens quanto para os adultos) também explica o menor desemprego dos homens adultos.

Além das taxas elevadas, as sondagens conjunturais de desemprego em áreas metropolitanas mostraram ampliação do tempo médio de procura de trabalho pelos desempregados. Na região metropolitana de São Paulo a duração média da procura por

trabalho passou de quatro meses, em 1989, para oito, em 1998, dez meses em 1999 (DIEESE, 2001) e pouco mais de dez meses em 2001 (considerando o desemprego aberto).

### **3.1.2. Posição na ocupação**

O avanço das forças produtivas capitalistas nos países centrais foi responsável pela estruturação de um mercado de trabalho alicerçado no assalariamento da força de trabalho, a qual se moldou em torno de instituições estatais que afiançavam suportes sociais definidos na legislação trabalhista e social (Castel, 1998). Mesmo com todas as transformações pelas quais o sistema capitalista passou após os anos 70, o assalariamento ainda se apresenta como condição dominante nesses países (Carleial, 2000), ainda que em condições de maior precariedade e insegurança.

O desenvolvimento do capitalismo na periferia do sistema, no entanto, forjou mercados de trabalho pouco estruturados, nos quais o assalariamento não alcançou posição predominante entre as formas de ocupação da força de trabalho. No caso do Brasil, o intenso crescimento econômico viabilizou uma estruturação parcial do mercado de trabalho, a qual foi interrompida nos anos 80, em decorrência da crise econômica.

Nos anos 90, o processo de desestruturação se intensifica e a condição de assalariamento perde cada vez mais espaço na estrutura ocupacional. Em 1989, aproximadamente 68% dos ocupados não agrícolas eram assalariados em estabelecimentos. Em 1999, o mesmo percentual era cerca de 60%. Considerando apenas os assalariados formalizados, no ano de 1999, de cada três empregados um não tinha registro em carteira, e, em 1989, de cada cinco apenas um não tinha registro.

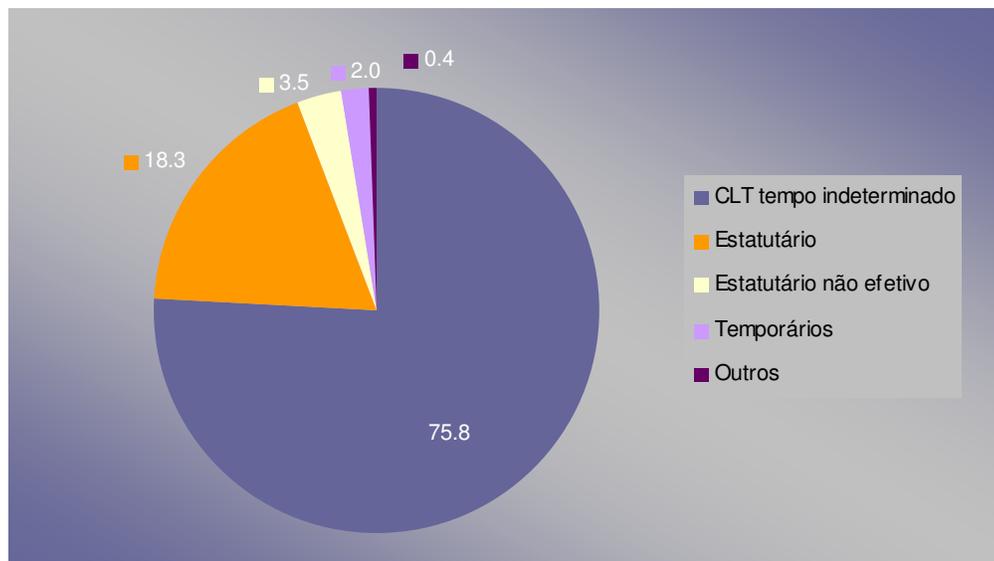
Além disso, entre os que possuem registro em carteira, o núcleo protegido do mercado de trabalho, a utilização das novas modalidades de contratação, vistas no capítulo 1, resultou em graus distintos de segurança e uma assimetria de direitos entre trabalhadores – até mesmo dentro da mesma empresa e ocupando posto semelhante.

Criou-se, deste modo, dois tipos de empregados formalizados, um relativamente mais estável, por ser contratado por tempo indeterminado (contrato padrão), com todos

os direitos trabalhistas previstos na legislação; e outro empregado por tempo determinado, instável e desfrutando de menos direitos. Essa diferenciação avança inclusive no setor público. Acrescenta-se ainda o caso dos terceirizados cujo contrato pode ser juridicamente semelhante ao empregado por tempo indeterminado, mas que gozam de piores condições de trabalho (menor remuneração, menos benefícios, maiores jornadas de trabalho etc.).

O segmento formalizado, dessa forma, torna-se, além de menor, mais heterogêneo. A heterogeneidade não se restringe às novas formas de contratação, mas também às novas estratégias de remuneração (PLR), de uso do tempo de trabalho (Banco de horas). Dois trabalhadores empregados na mesma empresa, ocupantes do mesmo posto, contratados por tempo indeterminado, podem ter remunerações e jornadas diferentes. A título de ilustração, o Gráfico 18 apresenta a estrutura de contratação dos formalizados observada no país em 2001.

**Gráfico 18 – Distribuição dos formalizados por tipo de contratação, Brasil – 2001 (%)**



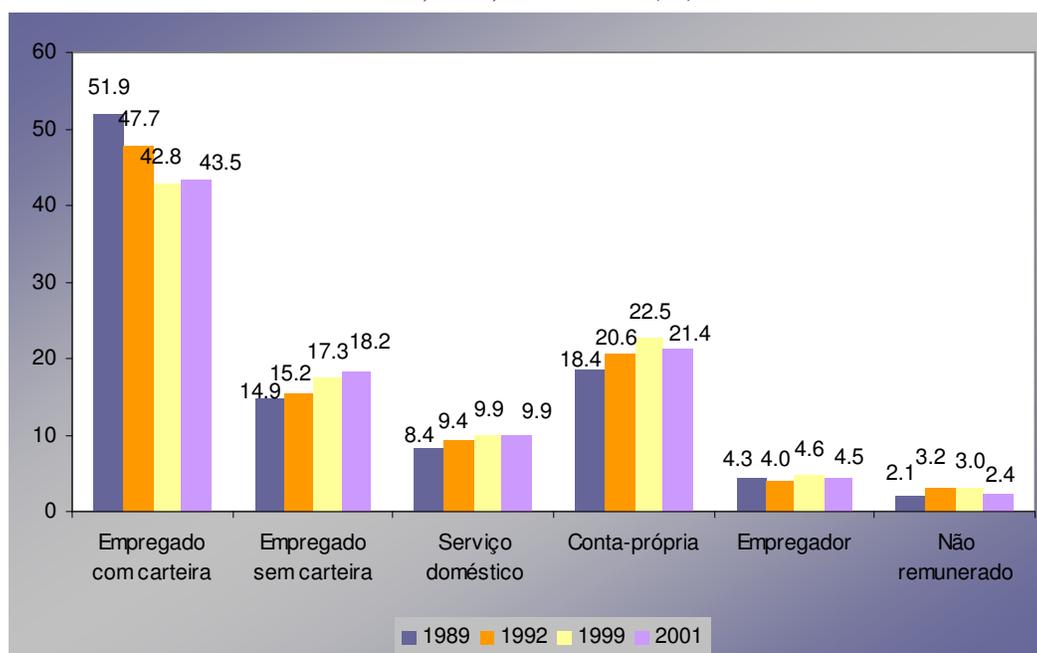
Fonte: RAIS, 2001.

Observa-se que, embora as novas modalidades de contratação não tenham chegado a representar percentual expressivo entre os formalizados (pouco mais de 5%), seu crescimento é significativo. Tendo-se em conta o período 1999-2001, a contratação

temporária (nas várias modalidades de CLTs temporários) cresceu 9,4% a.a., enquanto o crescimento dos contratados por tempo indeterminado (CLT padrão) cresceu 2,4% a.a., segundo os dados disponíveis na RAIS.

Além do crescimento da contratação formalizada atípica, os dados exibidos no Gráfico 19 indicam o crescimento da participação dos segmentos considerados pouco estruturados do mercado de trabalho: o emprego sem carteira, o trabalho por conta-própria e o serviço doméstico. Configura-se, dessa forma, uma ampliação da informalização do trabalho (Baltar, 2003a).

**Gráfico 19 – Percentual de ocupados não agrícolas distribuídos por posição na ocupação, Brasil – 1989, 1992, 1999 e 2001 (%)**



Fonte: Baltar (2003a); PNAD 1992, 1999, 2001 (microdados).

Considerando os ocupados não-agrícolas, a participação do emprego sem carteira cresceu em todos os setores da atividade econômica. Esse crescimento ajuda a explicar a baixa incidência dos contratos formalizados atípicos, pois a utilização de trabalhadores sem carteira deve ter sido a forma preferida pelos empregadores para expandir o emprego a um custo mais baixo (especialmente para os trabalhadores de baixa qualificação).

Já o trabalho por conta própria avançou por segmentos econômicos antes marcados pela forte presença do emprego formalizado, como a indústria de transformação, os transportes e os serviços sociais.

O crescimento também ocorreu nos serviços de apoio à atividade econômica, nesse caso como decorrência, em grande medida, da externalização de determinadas atividades pelas empresas (como os serviços de informática, de contabilidade, de advocacia etc.).

A utilização do trabalho por conta própria também explica a pouca utilização dos contratos atípicos, pois os empregadores provavelmente fizeram uso de trabalhadores convertidos em autônomos (os PJ's, por exemplo), como forma de baratear o custo da contratação de trabalhadores qualificados. Nesse sentido, o segmento tornou-se mais heterogêneo ao manter, em simultâneo, atividades caracterizadas pela baixa produtividade (como o pequeno comércio e construção e os serviços de reparação) e outras mais dinâmicas (como os serviços de apoio). Mas deve ser registrado que o primeiro grupo ainda representava, em 2001, dois terços do total de conta-própria.

**Tabela 10 – Ocupados não agrícolas distribuídos por posição na ocupação e setor de atividade, Brasil – 1992 e 2001 (%)**

	com carteira		sem carteira		doméstico		conta-própria		empregador		não remunerado	
	1992	2001	1992	2001	1992	2001	1992	2001	1992	2001	1992	2001
Indústria extrativa	46,6	55,3	27,5	24,4			17,7	15,1	4,6	3,9	3,7	1,3
Indústria de transformação	67,9	64,2	16,4	18,1			7,9	10,3	4,6	5,1	3,2	2,3
Construção civil	31,4	21,8	26,3	31,2			37,5	41,0	3,1	4,7	1,7	1,2
Serv. ind. de utilidade pública	88,3	83,8	11	15,7			0,2	0,2	0,3	0,4	0,3	
Serviços de produção	69,1	57,8	12,3	18,7			13,0	17,4	4,6	5,4	0,9	0,7
Serviços Distributivos	40,1	39,4	15,2	17,4			32,1	32,0	6,3	6,8	6,2	4,3
Serv. Comunitários e Sociais	80,3	71,9	14,7	21,5			3,3	4,0	1	1,7	0,8	1
Serviços Pessoais	10,1	11,6	11,5	12	40	42,2	31,2	27,5	3,7	3,9	3,5	2,8
Total	47,5	43,5	15,2	18,2	9,4	9,9	20,8	21,4	3,9	4,5	3,2	2,4

Fonte: PNAD 1992 e 2001 (microdados).

O Gráfico 19 mostra ainda, em 2001, um pequeno movimento que pode indicar alguma reversão<sup>70</sup> na distribuição dos ocupados por posição na ocupação: a participação do emprego formalizado cresce um pouco, em simultâneo decresce a participação dos conta-própria e empregadores, mas os trabalhadores sem carteira seguem ampliando sua participação. Essa pequena alteração certamente reflete as novas condições da economia brasileira após a desvalorização do câmbio em 1999 e demonstra que a formalização/informalização tem estreita vinculação com o ritmo da atividade econômica.

Os ocupados que gozam de menor proteção são os jovens. A PNAD indicava que 46% dos jovens (49,8% dos homens e 40,9% das mulheres) tinham emprego com contrato formal de trabalho em 1992. A formalização era maior entre o segmento adulto: 52,1% (55,3% no caso dos homens e 47,3% para as mulheres). Entre 1992 e 2001, a formalização caiu em todos os grupos (considerando a idade e o sexo) de ocupados não agrícolas.

Por outro lado, os ocupados sem carteira assinada cresceram entre os jovens e os adultos. Em 1992, 31% dos jovens homens informaram trabalhar sem carteira assinada, em 2001 o percentual chegou a 35,5%. No caso das mulheres jovens, as sem carteira representavam 17,2% das ocupadas em 1992, em 2001 passaram a representar 24,2%. Do total de ocupados do sexo masculino e adultos, 11,7% não tinham registro em carteira em 1992, o mesmo percentual foi de 16% em 2001. Já as ocupadas sem carteira entre as mulheres adultas avançaram pouco mais de três pontos percentuais, entre 1992 e 2001 (de 8,5% a 11,7%).

Deve-se registrar que um terço dos jovens ocupados estavam, em 2001, empregados em estabelecimentos (em 1992 o mesmo percentual era de 64%). A presença desse grupo no trabalho por conta própria era de 10%, no trabalho doméstico era 9%, empregadores representavam apenas 0,9% e os não remunerados perfaziam 10% do total<sup>71</sup>.

---

<sup>70</sup> De fato indica. Nos anos seguintes, especialmente após 2003, o emprego formalizado volta a crescer significativamente.

<sup>71</sup> Considerando os ocupados não agrícolas o percentual se altera para: empregados 75%; doméstico 10,7%; conta própria 9,8%; não remunerado 3,6%; empregador 0,9%.

O crescimento do trabalho por conta própria nos anos 90 é um fenômeno mais ligado ao universo masculino e adulto. Em 1992, 25% dos homens adultos trabalhavam por conta própria, em 2001 o mesmo percentual foi de 27,2%. Dessa forma, 54,6% do total de trabalhadores por conta própria eram homens adultos, em 2001 esse percentual cresceu para 57,3%.

Da mesma forma, o trabalho doméstico é restrito ao mundo feminino, as mulheres representavam pouco mais de 93% dos ocupados no serviço doméstico em 2001. Além de feminino, o serviço doméstico abriga, em maior percentual, as adultas, grupo que ampliou sua participação entre 1992 e 2001. A queda na participação das mulheres jovens entre os ocupados no trabalho doméstico foi expressiva: de 36,5% para 24,1% entre 1992 e 2001.

Os dados da PNAD mostram que, nos anos 90, os jovens (homens e mulheres) ocupados foram absorvidos em postos assalariados sem registro formalizado. Os homens adultos encontraram espaço em empregos sem carteira e no trabalho por conta própria (o autônomo clássico, PJ's e como pequeno empregador). As mulheres adultas foram absorvidas em empregos sem registro e no trabalho doméstico.

Se forem considerados todos os ocupados, incluindo a atividade agrícola, a distribuição por posição na ocupação se altera. Nesse caso, a formalização é inferior àquela exibida entre os ocupados não agrícolas: 37,7% em 2001. Os trabalhadores sem carteira (19,4%), os conta própria (23,5%) e os sem remuneração (6,7%) contam com maior participação no total de ocupados.

Essas mudanças na posição ocupacional, conquanto já se esboçassem desde os anos 80, se acentuaram expressivamente no período mais recente. Segundo Baltar (2003a), tais modificações são manifestações de dois processos distintos ocorridos na economia brasileira: a alteração na composição setorial da atividade econômica e na estruturação da atividade dos setores.

No primeiro caso, trata-se da perda de participação na atividade econômica de setores com maior predominância de emprego formalizado, como a indústria de transformação e segmentos empresariais da construção civil. Em paralelo, assinala-se

crescimento de segmentos não empresariais da indústria, construção e comércio e de serviços (domésticos, de reparação, pessoais).

O segundo processo diz respeito a mudanças que tiveram como resultado a redução do emprego formalizado e na geração de postos informais. É o caso da eliminação de determinadas atividades de produção, as quais foram substituídas pela importação; da racionalização dos processos produtivos e da terceirização.

Assim, cresceu a participação de atividades nas quais o emprego formal tem menor peso e, mesmo naqueles setores em que a formalização era maior, há uma queda no emprego e transferência de postos para segmentos menos estruturados. De acordo com Baltar (2003a), "... as transformações da economia, na década de 90, reduziram a capacidade da atividade econômica para gerar empregos com vínculo formalizado, inclusive em setores onde este tipo de emprego costumava ser gerado". Nos próximos itens esses dois processos serão vistos mais de perto.

### **3.2.3. Mudanças setoriais**

A crescente desestruturação do mercado de trabalho brasileiro nos anos 90 tem relação com as modificações na estrutura setorial da atividade econômica, a qual se refletiu em mudanças na composição setorial das ocupações, com o que Cardoso Jr. (2001) chamou de "...crescimento patológico do setor terciário da economia".

A atividade agrícola perdeu espaço na estrutura ocupacional (Tabela 11). Segundo Balsadi (1997), vários motivos podem ser arrolados para explicar a queda da ocupação agrícola, mas a redução da área cultivada com algumas culturas e o desenvolvimento tecnológico têm mais destaque.

**Tabela 11 – Ocupados segundo ramo de atividade, Brasil – 1989, 1992, 1999 e 2001**

<b>Ramo</b>	<b>1989</b>	<b>1992</b>	<b>1999</b>	<b>2001</b>
Agricultura	23,2	24,3	20,3	17,1
Indústria extrativa	0,7	0,5	0,3	0,4
Indústria de transformação	15,9	13,6	12,2	12,9
Construção civil	6,2	6,3	6,8	6,7
Serv. ind. de utilidade pública	0,8	1	0,8	0,8
Serviços de produção	6,4	5,9	6,7	7,5
Serviços Distributivos	16,7	17	18,9	19,9
Serv. Comunitários e Sociais	13,4	13,7	14,8	15,3
Serviços Pessoais	16,7	17,7	19,1	19,5
Total	100	100	100	100

Fonte: PNAD 1989, 1992 e 2001 (microdados).

A redução da área cultivada tem relação com o fim da regulação estatal no setor e com o direcionamento da política econômica. Desde o início da década, em sintonia com as modificações mais gerais da economia assinaladas anteriormente, o governo desmontou os instrumentos de política agrícola (garantia de preços mínimos, estoques reguladores, crédito agropecuário) e reduziu os recursos públicos destinados à infraestrutura, pesquisa agropecuária e assistência técnica, conforme aponta Balsadi (1997).

Tanto a abertura econômica quanto a valorização cambial prejudicaram algumas atividades primárias, as quais foram submetidas à crescente competição internacional e perderam competitividade devido ao câmbio valorizado. Acrescenta-se a este quadro questões climáticas e fitossanitárias. Assim, muitas culturas, em especial aquelas mais intensivas em força de trabalho, tiveram redução em sua área cultivada ou foram substituídas por outras mais modernas, como as lavouras de grãos, e mais intensivas em tecnologia. É o caso da cotonicultura, onde a ocupação caiu 82% entre 1989 e 1999. Nem a desvalorização de 1999 permitiu a recuperação do setor, o qual não conseguiu restabelecer a área colhida do início da década e nem o número de pessoas ocupadas.

Segundo Balsadi (1997), a utilização de tecnologia (insumos modernos e mecanização da colheita e pós-colheita) no campo cresceu nos anos 90 e, conforme Belik *et. all.* (2003), esse movimento ocorreu em praticamente todas as regiões produtoras. O câmbio valorizado do início do Real favoreceu a utilização de tecnologia pela facilidade de importação, os financiamentos com baixos juros também ajudaram - como

o Finame Agrícola, concedido pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social/BNDES e o Programa Nacional de Fortalecimento do Agricultura Familiar – Pronaf, cujos recursos são oriundos do Fundo de Amparo ao Trabalhador/FAT (ver Belik *et. all.*, 2003). Por consequência, foi possível ampliar a produção sem a correspondente ampliação da área cultivada e com redução do pessoal ocupado.

O relativo bom desempenho do produto agrícola esconde realidades distintas. Nesse sentido, somente alguns setores, em especial aqueles ligados à agroindústria, avançaram na década de 90, pois eles podiam acessar o crédito interno e externo.

As relações capitalistas de trabalho estão longe de alcançar a atividade primária da economia. Apenas 9,8% (8,1% no caso da atividade agrícola especificamente) do total de ocupados no setor primário eram trabalhadores com registro em carteira (ou 28,3% do total de assalariados) em 2001. Entre estes trabalhadores predomina a contratação temporária, pois são arregimentados para executar apenas algumas atividades geralmente no período de safra. A remuneração percebida é baixa, pouco mais de metade (55%) percebia, em 2001, valor equivalente ou superior ao salário mínimo vigente no período<sup>72</sup>. A carga de trabalho, por outro lado, é elevada<sup>73</sup>, 56,7% dos assalariados tinham jornada semanal superior à especificada na norma de trabalho (média de 46,6 horas de trabalho semanais). Entre os assalariados predominam amplamente os adultos do sexo masculino (57,7% em 2001).

Visando se contrapor às péssimas condições de trabalho no setor, os trabalhadores têm buscado organizar sindicatos em um movimento que remonta os anos 50 (com as Ligas Camponesas no Nordeste brasileiro). É exatamente no meio rural que a taxa de sindicalização avança no país. Considerando os ocupados na agricultura, a taxa de sindicalização passa de 15,4%, em 1992, para 20,8% em 2001, encontrando-se em patamar superior à taxa calculada para os ocupados em geral (16,7% em 2001). Entre os assalariados formalizados, apesar da sua redução em termos absolutos, a taxa de sindicalização manteve-se praticamente inalterada em 1992 e 2001 (em 2001, 22,6%

---

<sup>72</sup> Considerando os assalariados com renda positiva.

<sup>73</sup> Como mostra o trabalho de Alves (2007) sobre o trabalho na parcela mais moderna do emprego no campo: a lavoura canavieira paulista.

e em 1992, 22,5%). Nesse caso, a queda do número de formalizados foi maior do que no número de sindicalizados.

O trabalho não remunerado ainda tem peso muito forte no setor, representando 27,7%. Em geral, no caso da agricultura, os não remunerados são membros da unidade familiar - adolescentes e jovens do sexo masculino e mulheres adultas perfazem 73% do total de não remunerados.

A recuperação econômica após a desvalorização da moeda nacional não interrompeu a queda na ocupação agrícola até 2001, apesar do comportamento positivo das exportações do setor. Nos anos seguintes registrou-se pequena recuperação, contrastando com o positivo desempenho da atividade agropecuária, fruto do novo câmbio e também da elevação dos preços internacionais de alguns produtos agrícolas. Segundo Balsadi (2005), esse processo se deve ao avanço da mecanização no período, à expansão de culturas com processos produtivos altamente mecanizados (soja e trigo, por exemplo) e ao “deslocamento” da agricultura familiar.

De forma geral, de acordo com Baltar (2003b), a queda do emprego agrícola revela uma intensa mudança na agricultura brasileira que vinha acontecendo desde os anos 80, na direção da consolidação da agroindústria e do aumento da produtividade do trabalho obtida por meio da mecanização das colheitas, os quais foram intensificados pelas transformações econômicas dos anos 90.

O desempenho da ocupação nas indústrias extrativas foi negativo nos anos 90 (Tabela 11). O segmento conviveu com perda absoluta do número de ocupados e perda de participação na estrutura ocupacional. Em 1989 o segmento contribuía com 0,8% dos ocupados, em 1999 o mesmo percentual era 0,3%, apresentando pequeno crescimento da participação em 2001 (0,4%).

A indústria de transformação perdeu participação no total dos ocupados no período (Tabela 11). Em 1989 respondia por 15,9% dos ocupados e em 2001 por 12,9%. Após a desvalorização do câmbio em 1999, o ramo esboçou pequena recuperação. A indústria de transformação será analisada de forma mais detalhada no capítulo 4.

A construção apresentou lento crescimento no número de ocupados entre 1989 e 1999, ampliando um pouco sua participação no total da ocupação, passando de 6,2% em

1989 para 6,7% em 2001 (Tabela 11). Entretanto, grande parte desse aumento se deve à expansão de ocupações em pequenos empreendimentos, pois o segmento empresarial da construção civil sentiu o impacto da suspensão das grandes obras públicas e dos impasses do sistema financeiro habitacional (Baltar, 2003a).

Os dados da Tabela 12 trazem informações sobre o crescimento da malha rodoviária e da capacidade de geração de energia elétrica no país, os quais ilustram a paralisia na construção da infra-estrutura no período mais recente, em especial entre 1990 e 2000. Nesse último período, por exemplo, a extensão da malha rodoviária total do país cresceu apenas 0,4% ao ano, contra 2,7% em 1970-1980. Considerando apenas a malha rodoviária pavimentada, o crescimento foi de 1,7% ao ano entre 1990 e 2000 e de 4,9% no período 1970/1980. O crescimento da capacidade de geração de energia elétrica apresentou o mesmo comportamento de queda nos anos 90.

**Tabela 12 – Evolução da infra-estrutura, Brasil – 1970-2000**

<i>Ano</i>	<i>Malha rodoviária total (Km)</i>	<i>Malha rodoviária pavimentada (Km)</i>	<i>Capacidade de geração de energia elétrica (MW)</i>
1970	1.039.779	49.263	11.233
1980	1.360.000	79.422	33.472
1990	1.495.087	139.353	53.050
2000	1.562.077	164.988	73.712
Taxa de crescimento médio por período			
1970/1980	2,7%	4,9%	11,5%
1980/1990	1,0%	5,8%	4,7%
1990/2000	0,4%	1,7%	3,3%

Fonte: UNC/FGV (2006).

Nos anos 90, várias foram as tentativas governamentais visando a reorganização da política nacional de habitação, mas todas esbarraram nas limitações ao gasto habitacional impostas pela política econômica (Fagnani, 2005; Carmo, 2006). No caso da habitação popular, a própria desorganização do mercado de trabalho (desemprego, informalidade, queda da renda) impôs dificuldades de acesso ao financiamento habitacional. Soma-se ao quadro as elevadas taxas de juros<sup>74</sup> que encareceram o custo financeiro dos empréstimos para habitação (Fagnani, 2005).

<sup>74</sup> Taxa de referência (TR) mais 12%a.a.

Já os serviços industriais de utilidade pública mantiveram a participação no total da ocupação (0,8%). Registrou-se crescimento no número absoluto de ocupados no setor entre 1989 e 1992. Em 1999 o setor apresentou queda no número de ocupados em relação ao ano de 1992, a qual foi puxada, especialmente, pela menor ocupação no setor elétrico e de gás. Cabe lembrar que os segmentos foram alvo de privatizações, concessões e de mudanças nas normas de regulação na década de 90 e que tiveram importantes impactos sobre o nível de emprego dessas atividades. A manutenção da participação do setor foi alcançada devido ao desempenho geral da ocupação (que foi ruim) e ao crescimento dos ocupados na coleta de lixo.

A participação da ocupação em serviços de apoio (ou de produção) apresentou crescimento entre 1989 e 2001 (de 6,4% para 7,5%). Esses serviços costumam ser identificados como modernos, o seu crescimento indicaria o avanço de ocupações mais modernas dentro do setor terciário, o qual foi muito associado a ocupações precárias no passado. Também são considerados serviços estratégicos da nova empresa, sendo fornecedores de informação e suporte para o aumento da produtividade e da eficiência das unidades produtivas.

No Brasil, a expansão dos serviços de apoio está ligada fortemente ao processo de reestruturação industrial mencionado no capítulo 2, especialmente ao avanço da terceirização (esse tema será retomado no capítulo 4). O crescimento desse setor no País parece se diferenciar do observado nos países centrais, pois se vale, em grande medida, da ampliação de segmentos de baixa produtividade, como os serviços de limpeza e segurança. Por outro lado, os profissionais prestadores de serviços mais especializados, terceirizados pelas empresas, muitas vezes experimentaram um rebaixamento de suas condições de trabalho (conforme será visto no capítulo 4). Nesse sentido, o maior peso dos serviços de apoio, no caso do Brasil, parece não indicar um processo de modernização dos serviços, uma vez que não se estabeleceu uma associação virtuosa entre os setores produtores de bens e a prestação de serviços.

Tal crescimento também não foi uniforme dentro do segmento. É o caso dos serviços financeiros, nos quais houve uma expressiva introdução de novas tecnologias e

novos métodos de organização do trabalho, reduzindo significativamente o número de postos de trabalho (queda de 47% dos ocupados).

Segundo Venco (2003), a redução do pessoal ocupado no setor bancário coincide com a implementação das centrais de atendimento nos bancos, as quais foram criadas com o intuito de realizar diversos serviços anteriormente executados nas agências bancárias. Venco mostra que as centrais de atendimento conseguem atender dez vezes mais clientes do que as agências, considerando a mesma estrutura de pessoal. Alguns atendimentos (como solicitação de cheques, extratos de contas, consulta a saldos, transferências e outras) sofreram um processo de “eletronização”, isto é, já são executados sem a intermediação do trabalhador, sendo realizados pela Unidade de Resposta Audível (URA), o “talker”. Assim, “... todos os procedimentos passíveis de serem submetidos à lógica binária passaram a ser realizados por esse equipamento, que ‘atende’ a todas as ligações da central, fazendo uma apresentação dos serviços por meio de um ‘menu eletrônico’(...) sem a necessidade de intervenção do operador” (Venco, 2003:41).

Os serviços distributivos ampliaram sua participação na estrutura ocupacional entre 1989 e 2001 (de 16,7% para 19,9%). Cresceram, no setor, o comércio e o transporte rodoviário de passageiros.

Segundo Santos (2007), o transporte rodoviário de passageiros cresceu na década de 90, o que ocorreu em meio à ampliação de 35% do total de pessoas transportadas no período. Em 1998, o modal rodoviário já era responsável por 96% do total de pessoas transportadas. Há, nesse aspecto, uma clara tendência de reforço do modal rodoviário no país (não só de passageiros, como também de carga), o que coincide com o crescimento da produção da indústria automobilística no país (ver no capítulo 2).

Entretanto, conforme aponta Santos (2007), a “novidade” dos anos 90 foi o aumento da informalização no segmento, o qual se caracterizava por ser predominantemente ocupado por empresas estruturadas. Nesse sentido, o incremento da participação na ocupação se deu com ampliação do trabalho em condições mais precárias.

Um segmento que apresentou queda no número de ocupados e participação na estrutura ocupacional foi o de transporte na modalidade ferroviário. Nesse caso, a participação do volume de carga transportada caiu entre 1990 e 1999. A participação do modal ferroviário no volume total de carga transportada equivalia a 21,6% em 1990, passando para 19,4% em 1999. Houve queda também na participação dos passageiros que utilizam o serviço: de 2,1% para 0,8% entre 1990 e 1999 (Santos, 2007).

O desempenho do segmento está relacionado à privatização e a desregulamentação realizada na década de 90. Segundo Santos (2007), o sistema ferroviário de transportes perdeu quase metade dos postos de trabalho entre 1995 (início das privatizações) e 2001.

A participação dos serviços comunitários e sociais cresceu cerca de dois pontos percentuais entre 1989 e 2001. Nesse setor, destaca-se a participação do Estado como importante empregador, mas a administração pública pouco contribuiu para a expansão desse tipo de serviço.

O setor público empreendeu forte ajuste no pessoal ocupado, os dados apontam relativa estabilidade no número de empregados públicos, mas considerando o nível de governo observou-se queda nos empregos na esfera federal e estadual na década de 90. No plano federal, segundo Carvalho Filho (2002), desde o início da década uma série de medidas foram tomadas visando a redução do contingente de empregados no setor público. Assim, começaram as demissões, a limitação de novas contratações, os estímulos à aposentadoria, a terceirização de serviços, foram implementados também um programa de demissão voluntária e o programa nacional de desestatização (que privatizou diversas empresas).

Na esfera estadual, a redução dos empregados tem relação com a privatização dos bancos e empresas estaduais e venda da participação acionária dos estados em outras empresas, além da alegada necessidade de cortar os gastos<sup>75</sup>. O ajuste no emprego público só não ganhou maiores proporções por ter sido parcialmente compensado pelo aumento do emprego nos municípios, devido à descentralização da execução das políticas sociais (que ganhou força após a promulgação da Constituição

---

<sup>75</sup> Todas as medidas têm relação com a negociação das dívidas dos estados (Carvalho Filho, 2002).

Federal de 1988) e à criação de novos municípios (Abrúcio; Ferreira da Costa, 1998 apud Carvalho Filho, 2002).

A estagnação do crescimento dos postos no setor público nos anos 90 contrasta com o ocorrido nos anos 80, década na qual o crescimento do emprego público contribuiu para manutenção no nível de emprego, tendo cumprido, assim, um papel compensador no mercado de trabalho urbano (Carvalho Filho, 2002).

Destaca-se o crescimento da participação do ensino privado. A expansão das ocupações vinculadas ao ensino privado tem relação com o lento crescimento da oferta de vagas no ensino público (com destaque para o ensino superior), bem como de seu sucateamento fruto das restrições financeiras e das reformas impostas ao Estado no período.

Os serviços pessoais ampliaram sua participação no total da ocupação. Em 1989 eram responsáveis por 16,7% dos ocupados e em 2001 passou a concentrar 19,5% dos ocupados. Parte desse crescimento se deve ao emprego doméstico, cuja participação na ocupação total cresceu consistentemente ao longo da década. Destaca-se, ainda, a maior participação dos serviços voltados à higiene pessoal (cabeleireiros, por exemplo) e dos serviços de alimentação (restaurantes e similares).

As informações setoriais reunidas nesse item mostram as dificuldades de absorção da PEA nos anos 90. Foram relativamente poucos os segmentos econômicos cujo desempenho permitiu a incorporação de novos ocupados. Observou-se que as oportunidades ficaram restritas a algumas atividades econômicas caracterizadas, muitas vezes, pela baixa qualidade dos postos ofertados.

### ***3.1.2.1. Mudanças setoriais considerando o sexo e a idade***

Registraram-se mudanças setoriais importantes na distribuição dos ocupados por idade e sexo. Para essa análise foi utilizada outra classificação dos setores econômicos, mais desagregada nos segmentos de prestação de serviços. A participação dos homens jovens em relação ao total de ocupados no setor caiu em praticamente todos os segmentos econômicos, conforme pode ser visto na Tabela 13. Naqueles setores em que

foi registrado algum crescimento (transporte/comunicações, serviços auxiliares e sociais), este foi muito pequeno.

As mulheres jovens, por sua vez, ampliaram sua presença em relação aos ocupados no setor no comércio de mercadorias, no transporte/comunicações (especialmente no transporte aéreo), na administração pública e em outras atividades industriais. Merece registro a perda de participação do grupo na prestação de serviços (queda de doze pontos percentuais entre 1992 e 2001), explicada em grande medida pela menor participação no trabalho doméstico (que cresceu para as mulheres adultas).

**Tabela 13 – Participação dos ocupados por idade, sexo e setor de atividade, Brasil – 1992 e 2001 (%)**

	Homens Jovens		Mulheres Jovens		Homens Adultos		Mulheres Adultas		Total
	1992	2001	1992	2001	1992	2001	1992	2001	
Agrícola	24.6	21.0	6.2	4.4	51.5	56.5	17.7	18.2	100.0
Ind. transformação	20.4	19.7	9.5	8.5	52.0	50.6	18.1	21.2	100.0
Ind. construção	25.8	20.2	0.7	0.6	71.8	77.4	1.7	1.8	100.0
Outras ativ. industr.	12.9	12.7	2.3	2.8	71.7	71.3	13.0	13.2	100.0
Comercio	18.0	16.1	11.9	12.6	43.9	41.6	26.1	29.7	100.0
Prestação serviços	10.8	9.0	18.2	14.0	26.9	28.6	44.1	48.3	100.0
Serv. aux. ativ. econ.	15.5	15.8	11.8	11.5	50.8	47.5	21.9	25.2	100.0
Transporte/comunic.	14.8	15.7	2.0	2.7	76.4	74.8	6.8	6.9	100.0
Social	4.4	4.6	13.7	12.0	19.1	20.6	62.7	62.8	100.0
Adm. pública	13.4	9.8	4.4	5.2	54.0	54.2	28.2	30.9	100.0
Outras ativ.	14.6	11.5	11.1	10.9	48.3	48.2	26.0	29.4	100.0
Total	17.0	14.3	10.0	9.2	45.6	45.4	27.5	31.1	100.0

Fonte: PNAD 1992 e 2001 (microdados).

Os homens adultos ampliaram sua participação entre os ocupados no setor primário, na construção, na prestação de serviços (em especial os serviços de reparação, conservação e outros serviços domiciliares), nos serviços sociais e administração pública (este último em menor percentual). Já a presença das mulheres adultas aumentou em todos os setores, merecendo destaque o avanço na prestação de serviços (em particular nos serviços pessoais e no trabalho doméstico), no comércio, nos serviços auxiliares e na indústria de transformação.

### **3.2.4. Reestruturação das atividades produtivas**

As transformações observadas na economia brasileira nos anos 90 afetaram de diferentes formas as empresas localizadas no país, sendo que muitas delas não conseguiram sobreviver e suas produções foram substituídas por importação.

O acirramento da concorrência promoveu uma série de iniciativas de reestruturação que provocaram queda do emprego e transferência de postos das empresas mais estruturadas para empresas menores ou para trabalhadores por conta própria. Entre essas iniciativas empresariais cita-se: desverticalização; inovações gerenciais e tecnológicas; outsourcing; terceirização.

As iniciativas de reestruturação da produção nas empresas serão abordadas com mais detalhes no capítulo 4, por meio da análise da indústria de transformação, um dos setores mais afetados pela nova forma de operação da economia nacional.

### **3.2.5. Rendimento do trabalho**

Na década de 90 assistiu-se a mudanças substantivas no padrão de remuneração vigente no país. De um modelo regulado pela política salarial, que fixava índices de reajustes em ambiente inflacionário, passou-se a outro no qual a definição da remuneração passou a ser determinada pelos atores a partir da negociação coletiva ou simplesmente determinados pelas empresas.

Apenas o salário mínimo continuou a ser objeto de política salarial, ou seja, define-se um limite monetário inferior à pirâmide de remuneração. Essa definição, no entanto, era balizada pela necessidade de ajuste fiscal<sup>76</sup>, uma vez que o aumento do salário tem impactos nada desprezíveis nas contas públicas (especialmente no caso da Previdência Social). O ajuste consistia em preocupação central para os gestores da política pública nos anos 90.

---

<sup>76</sup> Somente a partir de meados da década de 2000 avançou-se na discussão da definição de critérios para fixação do salário mínimo.

No que diz respeito ao salário mínimo, após queda do valor real no início da década, este experimentou alta em seu poder aquisitivo a partir da segunda metade dos 90 - 22,4% entre 1995-2003, segundo Pochmann (2005a)<sup>77</sup>.

A recuperação do salário mínimo repercutiu positivamente nos indicadores de desigualdade. Em que pese esse aumento e seus efeitos sobre a distribuição pessoal da renda do trabalho, o valor do salário mínimo no Brasil continuou muito baixo. Se comparado ao nível de desenvolvimento experimentado pelo país e os rendimentos do trabalho, esse valor continuou se caracterizando por sua grande dispersão.

Para os trabalhadores que dependem das negociações coletivas para definição de percentuais de reajuste e demais componentes da remuneração, o período foi pontuado por dificuldades. Segundo Cappa (2002), o empresariado adotou uma postura *ofensiva* após 1990, em relação às negociações coletivas, a qual ficou caracterizada pela descentralização do processo de negociação e pela flexibilidade inscrita nos instrumentos normativos. A estratégia de descentralização visou fragmentar as negociações segundo segmento econômico e categoria profissional. A flexibilidade se refletiu em retirada e/ou alterações de cláusulas sociais e econômicas dos acordos e convenções coletivas, esboçando um claro movimento de regressão de conquistas obtidas nas décadas anteriores, especialmente entre as categorias mais combativas e que conseguiram alcançar direitos à frente dos garantidos constitucionalmente.

Já os sindicatos laborais, em sua maioria, adotaram uma postura *defensiva*, buscando preservar o emprego, defender o poder de compra dos salários e manter direitos e conquistas (Oliveira, C. 2003). Para Cappa (2002), os sinais do enfraquecimento do poder de barganha das organizações dos trabalhadores podem ser observados por meio de alguns indicadores, como a queda no número de greves, a diminuição da taxa de sindicalização dos trabalhadores urbanos, do conteúdo dos instrumentos coletivos acordados (especialmente nos acordos coletivos) e da maior participação da Justiça do Trabalho na mediação dos conflitos trabalhistas.

Segundo Dieese<sup>78</sup> (1997), entre 1993 e 1996, muitas categorias não conseguiram negociar a recomposição do poder aquisitivo de seus salários. No período 1996-2001, cerca

---

<sup>77</sup> Como apresenta até o momento presente.

de 60% dos instrumentos de negociação firmados contaram com reajustes acima (em geral pouco acima) ou igual ao da inflação. O ano de 1999 configurou o pior resultado, apenas metade das categorias acompanhadas pelo Dieese conquistou reajustes acima ou iguais à variação do INPC/IBGE.

Ao lado da dificuldade em negociar reajustes salariais, cresceu a negociação por participação nos lucros e resultados<sup>79</sup> (PLR), que, de um modo geral, “... serviram para não atender às reivindicações de reposição salarial e aumento de produtividade” (Cappa, 2002:8). Conforme visto no capítulo 1, a PLR representa para a empresa a possibilidade de reduzir custos e de ajustá-los de acordo com o ritmo da atividade econômica, sendo preferível essa modalidade de remuneração à concessão de reajuste salarial (de caráter permanente). Nesse sentido, a negociação da PLR se disseminou e, segundo Gomes (2007), a partir de estudo sobre a PLR em uma amostra de empresas não financeiras, o volume de recursos destinado ao seu pagamento cresce mais rapidamente que o montante destinado ao pagamento de salários.

Ainda no que diz respeito à remuneração, CESIT (2006) notou a progressiva retirada de partes estáveis ou fixas da remuneração (como adicional por tempo de serviço, gratificação de férias etc.) dos acordos e convenções coletivas.

Segundo Oliveira (2002), nos anos 80, os trabalhadores organizados buscavam generalizar as conquistas salariais obtidas pelas categorias com maior poder de barganha, o que propiciou uma certa “uniformização” dos reajustes alcançados, seja por meio da negociação ou por meio de sentenças normativas. A instituição da PLR, de certa forma, quebra essa prática e, nesse sentido, as questões salariais acabam restritas ao ambiente de cada empresa. As conquistas, que porventura forem alcançadas, dificilmente serão generalizadas.

Diante de tal quadro, observa-se que, entre 1989 e 1992, aumentou a participação dos ocupados cujo rendimento situa-se nas duas faixas de renda inferiores, ao mesmo tempo cai o percentual daqueles que percebem rendimentos mais elevados (Tabela 14).

---

<sup>78</sup> A partir do Sistema de Acompanhamento de Contratações Coletivas (SACC) mantido por esta instituição. O SACC foi criado em 1993 e reunia em 2005 contratos coletivos de cerca de 225 sindicatos, abrangendo 50 categorias profissionais em 16 unidades da federação, ver em: <http://www.dieese.org.br/esp/ReleasePesquisasSindicais.pdf>.

<sup>79</sup> Oliveira, C. 2003.

Em 2001 nota-se alguma mudança na distribuição dos ocupados por faixa de rendimento, mas sem chegar a reproduzir a situação vigente em 1989. Os dados expostos, na tabela 14, mostram que cerca de dois terços dos trabalhadores no país percebem rendimentos inferiores ao equivalente a três salários mínimos horários (pouco mais de R\$5,00 por hora, segundo valor do salário mínimo em agosto de 2008<sup>80</sup>). Nesse aspecto, as evidências dão conta que a situação em relação aos baixos rendimentos do trabalho permaneceu, e até mesmo se agravou, nos anos 90. Essa elevada concentração dos rendimentos nas faixas inferiores da distribuição tem relação com o tipo de ocupação gerada no período.

**Tabela 14 – Distribuição dos rendimentos por faixas de salário mínimo/hora, Brasil – anos selecionados**

Faixas	1989	1992	2001
0,01 - 1,00	26,7	32,2	21,8
1,01 - 2,99	40,9	42,9	48,2
3,00 - 4,99	12,5	11,7	13,9
5,00 - 9,99	11,1	8,5	9,7
10,00+	8,8	4,6	6,5
Total	100	100	100

Fonte: PNAD (microdados).

No que diz respeito à distribuição do rendimento, a década de 90 foi objeto de inúmeros debates. Para alguns pesquisadores<sup>81</sup>, a concentração de renda, medida pelo Coeficiente de Gini, experimentou estabilidade no período, ainda que em patamares elevados. Quadros; Antunes (2001), no entanto, analisando a estrutura social brasileira, mostram que apenas a elite sócio-ocupacional obteve aumento da participação da renda nos anos 90, os setores intermediários praticamente mantêm suas posições, já a massa trabalhadora urbana e a massa rural (mais afetadas pelo desemprego – considerado o principal mecanismo de concentração de renda na década) perdem participação. Para Quadros (2003), a aparente situação de “estabilidade” encobre os movimentos no interior da estrutura social, os quais aprofundaram a desigualdade no país, “...salvo uma pequena minoria, praticamente todos perderam” (Quadros, 2003:135).

<sup>80</sup> R\$415,00.

<sup>81</sup> Entre os quais Barros, Henrique e Mendonça (2001).

Um dado importante nessa discussão é a perda de participação dos salários no total da renda nacional. Dedecca (2003) mostra, utilizando dados das Contas Nacionais, que, em 1991, a remuneração dos empregados respondia por 37,5% da renda nacional, já em 1999 a remuneração percebida pelos empregados caiu para 32,8% do total da renda nacional. Os salários apresentaram queda de 5,5 pontos percentuais. Segundo Mattos (2004:145), a “... queda é expressiva para um período relativamente curto de tempo, quando são considerados indicadores de caráter estrutural como esse”.

### **Síntese e principais conclusões**

Considerando as informações organizadas nesse capítulo, sustenta-se que as reformas econômicas instituídas nos anos 90, as quais visaram adaptar a economia brasileira ao panorama internacional, caracterizado por uma crescente globalização financeira e produtiva, tiveram impactos negativos sobre o mercado de trabalho nacional.

Em primeiro lugar, deve-se ressaltar que as taxas de expansão da ocupação foram inferiores às do crescimento da PEA, a qual continuou a se expandir em ritmo acelerado como resultado da continuidade do movimento de ingresso feminino no mercado de trabalho, especialmente da mulher adulta. Já a participação masculina caiu tanto para os jovens quanto para os adultos, mas com destaque maior para os jovens.

Com a ocupação crescendo menos do que a PEA, as taxas de desemprego experimentaram um salto e alcançaram números ainda não vistos na economia brasileira. O segmento mais afetado foi o juvenil, o qual amargou os mais elevados níveis de desemprego. As mulheres, por sua vez, representavam a maioria dos desempregados. Entretanto, o aumento do desemprego alcançou todos os grupos sociais, segundo qualquer atributo pessoal (de sexo, raça/cor, escolaridade etc.).

O baixo dinamismo na geração de postos de trabalho se abateu com mais força sobre o emprego formalizado, o qual, além de perder participação no total da ocupação, ficou mais heterogêneo em decorrência, por exemplo, da disseminação das novas modalidades de contratação instituídas nos anos 90. Em simultâneo, notou-se

crescimento dos segmentos considerados pouco estruturados do mercado de trabalho: o emprego sem registro, o trabalho por conta própria e o serviço doméstico.

Com tudo isso, o mercado de trabalho brasileiro adaptou-se às condições econômicas vigentes no período, por meio da ampliação das situações de informalização do trabalho. Cada grupo buscou estratégias de adaptação mais condizentes com sua posição. No caso dos jovens, a adaptação ocorreu basicamente de três formas: pela saída do mercado de trabalho (para uma situação de inatividade, estratégia observada entre os homens jovens); pelo aumento do desemprego (como no caso das mulheres); e pelo assalariamento informalizado (para os que conseguiram emprego, o que vale tanto para homens quanto para mulheres).

Importante frisar que o crescimento do trabalho informalizado amplia o grau de insegurança no mercado de trabalho, uma vez que tais vínculos são mais instáveis e desprotegidos. A instabilidade diz respeito, por exemplo, aos períodos de trabalho e não-trabalho que se alternam e tornam o rendimento incerto e também mais sensível ao ritmo da atividade econômica (como é o caso dos trabalhadores por conta-própria).

A desproteção se refere ao não acesso aos mecanismos de proteção providos pelo Estado, tais como: o seguro-desemprego, o auxílio-doença, a aposentadoria. Não obstante a possibilidade de contribuição individual à previdência, os dados mostram que, em 2001, mais da metade dos ocupados (52,1%) não contribuía para qualquer instituto de aposentadoria.

A adaptação dos adultos ocorreu por meio da ampliação da informalização do trabalho. Os homens reforçaram seu peso nas ocupações por conta própria e no emprego sem carteira, além de passarem para a inatividade (em menor proporção que os homens jovens). As mulheres ganharam mais presença no trabalho doméstico e no emprego sem registro.

Tais modificações espelham dois processos distintos, ambos diretamente ligados às novas condições econômicas: a mudança na composição setorial das atividades e na configuração interna dos setores. Nos anos 90, perderam participação no total da ocupação/emprego atividades caracterizadas pela predominância do emprego assalariado formalizado, como a indústria de transformação. Por outro lado, as

mudanças operadas na economia brasileira favoreceram um determinado tipo de reestruturação que teve como resultado o aumento da informalidade do trabalho, processo que se generalizou para os diversos ramos da atividade econômica – inclusive os mais estruturados.

Por conseguinte, foram restritas as possibilidades para ocupar a força de trabalho.

Do ponto de vista setorial, poucos setores lograram ampliar sua participação na estrutura ocupacional. As oportunidades abertas nos anos 90 estiveram vinculadas a algumas atividades ligadas à produção terciária. Assim, cresceu a participação, entre os mais expressivos, dos ocupados no comércio (com destaque para o ambulante), no transporte rodoviário de passageiros, nos serviços de alimentação, de higiene pessoal, de vigilância e limpeza, no trabalho doméstico, na administração municipal e no ensino privado. Nota-se que, em vários casos, tratam-se de atividades pouco dinâmicas e marcadas, em geral, pela baixa qualidade dos postos ofertados.

O quadro apresentado indica que as dificuldades na absorção da PEA, o tipo de ocupação gerada, bem como o avanço dos esquemas variáveis de remuneração nos segmentos mais estruturados repercutiram negativamente sobre a renda do trabalho. Nesse aspecto, registrou-se ampliação do percentual de ocupados nas faixas inferiores de rendimento. Ao mesmo tempo, apesar da pequena melhora na distribuição pessoal da renda devido ao rebaixamento geral dos níveis de rendimento, observou-se piora na distribuição funcional da renda, com progressiva perda de participação da renda do trabalho na renda nacional.

Cabe, agora, investigar quais foram os impactos das mudanças econômicas ocorridas na década de 90 sob a ocupação/emprego industriais. Sabe-se que a industrialização por substituição de importações, e o emprego industrial gerado, contribuiu fortemente para a estruturação do mercado de trabalho brasileiro. Importa compreender como se comportou a ocupação/emprego industriais em um contexto de reformas econômicas e de reestruturação industrial. O capítulo 4 buscará mostrar a contribuição da indústria e do emprego no setor para a estruturação do mercado de trabalho nos anos 90.

## ***CAPÍTULO 4 – A OCUPAÇÃO E O EMPREGO INDUSTRIAIS: BRASIL NOS ANOS 90***

### **Introdução**

Os capítulos anteriores mostraram que as reformas econômicas empreendidas no País, na década de 90, não possibilitaram a retomada sustentada do crescimento econômico e, ainda, definiram uma situação de permanente restrição a esse crescimento.

A indústria de transformação sofreu, particularmente, os efeitos de tais reformas. Além de crescer pouco, a sua estrutura caminhou em direção a uma maior especialização, baseada em produtos de baixo valor agregado. Essa especialização condiciona a participação do Brasil na divisão internacional do trabalho, relegando o País a ser fornecedor de produtos baratos e comprador de produtos mais sofisticados. Além do mais, define o nível de crescimento possível sem comprometer o equilíbrio externo.

A nova configuração da economia brasileira afetou, como não poderia deixar de ser, as condições de absorção da PEA, mas com impactos diferenciados segundo o grupo populacional e diferentes setores econômicos.

Sabe-se que o emprego industrial contribuiu fortemente para a estruturação do mercado de trabalho nas décadas anteriores. A maior parte do emprego no setor era formalizado e estava associado ao crescimento da grande empresa. Os setores mais combativos do sindicalismo brasileiro se desenvolveram nos segmentos mais dinâmicos da produção industrial. Muitas conquistas obtidas por esses sindicatos foram estendidas ao conjunto dos trabalhadores formalizados.

O objetivo desse capítulo, nesse sentido, é o de examinar o ocorrido com a ocupação e o emprego na indústria de transformação na década de 90, observando se o seu papel estruturador sobre o mercado de trabalho se mantém e buscando captar as novas características da ocupação/emprego industriais. Serão analisados a evolução, a distribuição por ramos bem como as principais características da ocupação e do emprego no setor.

#### **4.1. Evolução da Ocupação e do Emprego na Indústria de Transformação**

O capítulo 3 mostrou o desempenho negativo do mercado de trabalho brasileiro nos anos 90, evidenciado devido ao baixo potencial gerador de empregos e à qualidade das ocupações criadas. Entre os setores mais afetados pelo ajuste no mercado de trabalho encontra-se a indústria de transformação.

A ocupação industrial total se comportou em sintonia com o produto industrial, isto é, oscilou sem crescer significativamente. Considerando o período 1989-1992, observou-se queda de 9,1% na ocupação no setor. A partir de 1993 a ocupação industrial volta a crescer, mas retrocede em 1996 e após 1997. A reversão da redução da ocupação industrial só acontece após 1999, mas ainda de forma tímida e sem alcançar o número de ocupados verificados em 1989. Somente a partir de 2001 este número vai superar o de 1989<sup>82</sup> - mas apenas em 1,2% (Tabela 15).

O emprego formalizado na PNAD apresenta tendência parecida com a dos ocupados. A RAIS permite delinear a evolução dos formalizados em todos os anos da década de 90, possibilitando conhecer o desempenho do emprego nos anos em que a PNAD não foi realizada. Observa-se queda nos primeiros anos e crescimento em 1993-94, todavia, a partir de 1995, o emprego cai e segue esse mesmo caminho até 1999 (Tabela 15).

---

<sup>82</sup> Não é possível saber, a partir das PNADs, se a reversão aconteceu já em 2000, pois a pesquisa não é realizada em anos censitários.

**Tabela 15 – Evolução dos ocupados e empregados formalizados na indústria de transformação – Brasil, 1989-2001 (1989=100)**

<b>Ano</b>	<b>Ocupados</b>	<b>Formalizados - PNAD</b>	<b>Formalizados - RAIS</b>
1989	100.0	100.0	100.0
1990	...	...	88.8
1991	-	-	93.4
1992	90.9	85.4	92.3
1993	92.8	86.1	101.2
1994	-	-	106.0
1995	92.9	85.5	96.9
1996	91.6	82.5	98.0
1997	92.5	82.4	98.0
1998	89.6	79.2	95.2
1999	92.1	78.6	102.8
2000	-	-	106.1
2001	101.2	89.9	101.9

Fonte: IBGE/PNADs (microdados); MTE/RAIS.

Os dados sugerem que a trajetória da ocupação/emprego industrial é marcada por três movimentos distintos ao longo dos anos 90: queda generalizada nos primeiros anos da década (1989-1992); pequena recuperação seguida de queda (1993-1998) e crescimento (após 1999). Essa divisão se justifica, pois, apesar de serem observados elementos comuns nestes três momentos, determinadas circunstâncias no plano nacional e internacional impeliram arranjos e ajustes na condução da política econômica adotada pelo país e que se refletiram no comportamento da atividade econômica e empresarial. Esse recorte mostra como a década de 90 não pode ser tratada de forma linear, especialmente em seus últimos anos, após 1999, com a instauração do regime de câmbio flutuante. Mesmo considerando que as políticas de abertura e liberalização estão presentes ao longo da década, há dosagens e efeitos diferenciados.

Nos primeiros anos da década a ocupação/emprego industrial foram afetados pela recessão econômica (queda no PIB em 1990 e 1992, baixíssimo crescimento em 1991; inflação na casa dos 20% ao mês) e pelo ajuste adotado pelas empresas em resposta às reformas (especialmente a abertura comercial, a qual ampliou o espaço concorrencial).

**Tabela 16 – PIB da indústria de transformação, Utilização da capacidade instalada, Emprego – Brasil, 1989-1993 (%)**

Ano	PIB- total da economia <sup>1</sup>	PIB – indústria de transformação <sup>1</sup>	UCI* - Utilização da capacidade instalada <sup>2</sup>	Emprego RAIS <sup>3</sup>
1989	3,2	2,9	79	
1990	-4,3	-9,5	68	-14,0
1991	1,0	0,1	69	-6,3
1992	-0,5	-4,2	72	-9,8
1993	4,7	9,3	77	-6,0

Fonte: Ipeadata<sup>1</sup>; Banco Central, Sistema Gerenciador de Séries Temporais<sup>2</sup>; MTE/RAIS<sup>3</sup>.

(\*) Pesquisa trimestral, posição em janeiro do ano seguinte.

Em virtude desse quadro, as empresas empreenderam esforços para manter suas atividades (e muitas não conseguiram). O leque de estratégias adotadas foi variado, mas o sentido foi único, o da redução de custos, e tiveram como efeito a diminuição de postos de trabalho no interior das empresas industriais (Garcia, 2007; Bielschowsky, 2002).

O movimento inicial das empresas, conforme visto anteriormente, foi o de buscar concentrar atividades em áreas mais lucrativas e eficientes e passar a adquirir no mercado determinados serviços e produtos que não representassem o foco dos negócios. Como decorrência, muitas linhas de produção foram abandonadas (e até mesmo plantas inteiras)<sup>83</sup> e insumos começaram a ser compradas no mercado externo.

Em simultâneo, as empresas passaram a utilizar de forma intensa inovações gerenciais, entre as quais se destacam: *just-in-time*, círculos de controle de qualidade, certificação das normas ISO (Garcia, 2007; Bielschowsky, 2002, Castro, 2001). A terceirização<sup>84</sup>, aqui entendida como externalização de atividades para outras empresas ou pessoas, podendo ser realizada nas dependências da unidade contratante ou fora dela, foi outro recurso amplamente utilizado pelas empresas no período.

No caso da terceirização, nos primeiros anos da década, a ênfase da maior parte das empresas foi na externalização de algumas atividades-meio (segurança, limpeza, restaurantes etc.), definida por Pochmann (2007) como terceirização-base. Esta forma de

<sup>83</sup> São exemplos: Perdigão, Villares, Bunge (Ruiz, 1996), Alpargatas (Castro, 2001), Gerdau, Metal Leve (Miranda, 2001).

<sup>84</sup> Que embora não possa ser considerada um fenômeno novo, assumiu posição central nas novas formas de gestão e organização do trabalho (Druck; Franco, 2007).

terceirização é condizente com o ambiente de baixo volume de investimentos e com a estratégia empresarial de redução de custos, pois é amplamente baseada na oferta abundante de força de trabalho.

A terceirização possibilitou que as empresas pudessem utilizar o mesmo serviço e pagar menos por ele. De acordo com Chahad; Zockun (2002), essa “mágica” é possível porque o salário pago ao trabalhador das terceirizadas é inferior ao da empresa tomadora de serviços. Para exemplificar tome-se o caso dos bancos. Neste setor, o piso salarial estabelecido na Convenção Coletiva de 2007/2008 para os porteiros foi de R\$586,09, para uma jornada de 6 horas, ao qual acrescentavam-se, ainda, benefícios diversos. Se o mesmo porteiro fosse empregado de uma prestadora de serviços, representado pelo Sindicato dos Empregados em Empresas de Prestação de Serviços a Terceiros, Colocação e Administração de Mão-de-Obra, Trabalho Temporário, Leitura de Medidores e Entrega de Avisos do Estado de São Paulo, seu piso salarial, acordado na Convenção Coletiva de 2005/2006 seria R\$478,72<sup>85</sup>.

Há, dessa forma, repasse de parte dos custos de contratação para outras empresas (ou cooperativas etc.), que aceitam assumi-los a partir do rebaixamento das condições de contratação dos trabalhadores, seja por meio de salários baixíssimos ou até mesmo por meio da inobservância da legislação trabalhista e previdenciária. Não foi incomum, no período, os relatos de terceirizados sem registro formal ou contratados mediante outras modalidades características do assalariamento disfarçado (como em algumas falsas cooperativas). Mesmo no caso de terceiros formalizados, Pochmann (2007b) mostra a instabilidade dos vínculos, os quais são marcados por elevada rotatividade, muito superior ao calculado para o conjunto da economia<sup>86</sup>.

Deve se considerar que, com a terceirização, se transfere, também, o gerenciamento de conflitos e resistência dos trabalhadores anteriormente do quadro próprio para as empresas interpostas (Druck, 2001). Transfere, além disso, a responsabilidade sobre os riscos no ambiente de trabalho (Druck; Franco, 2007). No que diz respeito à remuneração

---

<sup>85</sup> O exemplo foi dado por Chahad; Zockun (2002), os dados foram atualizados com base nas Convenções Coletivas de 2007/2008 dos dois segmentos. As Convenções estão disponíveis em: <<http://www.sindeepres.com.br/home.htm>>; <<http://www.spbancarios.com.br/>>. Acesso 28/03/2008.

<sup>86</sup> Almeida (2007) menciona, para o caso do setor petroquímico da Bahia, que a rotatividade é muito elevada até mesmo entre os trabalhadores da manutenção.

pelo trabalho, Carleial (2001) mostra que há quase sempre perda, mas estas podem ser maiores ou menores, a depender da natureza da rede que se estabelece, da organização sindical etc.<sup>87</sup> Todavia, os trabalhadores das empresas de terceirização têm poucas chances de melhorar seus ganhos, dado que os sindicatos que os representam possuem, na maior parte dos casos, pequeno poder de barganha (CESIT, 2006).

Embora se registre crescimento, as bases de dados disponíveis não permitem aferir a magnitude do fenômeno, isto é, não é possível saber quantos trabalhadores estão envolvidos no país em atividades de terceirização. Outro problema adicional diz respeito ao conceito de terceirização<sup>88</sup>, bem como de sua operacionalização.

A literatura sobre o assunto apresenta variadas formas de abordagem do fenômeno, podendo assumir contornos mais amplos ou mais restritos, mas ainda não existe uma definição largamente aceita. A maior parte das informações disponíveis refere-se a estudos de caso e indica que seu uso está disseminado pela indústria brasileira e que, em geral, os trabalhadores envolvidos em atividades terceirizadas estão submetidos a condições de trabalho precárias. Essa última questão será retomada adiante.

A discussão sobre o aumento da produtividade nos anos 90 rendeu inúmeros estudos, entre os quais a única concordância é a de que houve ganho de produtividade. Tanto a magnitude de tal ganho, sua disseminação pela economia, quanto suas causas são objeto de controvérsia e variam conforme a metodologia e, especialmente, a fonte de dados utilizada<sup>89</sup> (Sabóia; Carvalho, 1997; Salm; Sabóia; Carvalho, 1997; Feijó; Carvalho, 1996; Bonelli; Fonseca, 1998; Bonelli; 1999).

Nota-se, por exemplo, uma diferença expressiva na captação do pessoal empregado entre as diversas fontes existentes (entre 1989 e 1997 a RAIS mostra queda no emprego industrial da ordem de 23%, já a Pesquisa Industrial Mensal – PIM – mostra queda de

---

<sup>87</sup> Carleial (2001) relata o caso de uma experiência de negociação da terceirização entre sindicato e empresa no qual um acordo entre as empresas e o sindicato permitiu o reaproveitamento de 98% dos funcionários da contratante demitidos pela contratada, a manutenção do piso salarial e dos benefícios e criou regras para estabilidade provisória. Ver também Paulino (2008).

<sup>88</sup> Existe um amplo debate sobre a definição de “terceirização”, para mais detalhes ver Druck; Franco (2007), Carelli (2007); Marcelino (2008).

<sup>89</sup> Que, por sua vez, sofrem com os problemas de descontinuidade e de atualização, questões que dificultam a comparabilidade ao longo dos anos. Acrescentam-se ainda os problemas referentes aos momentos de elevada inflação (Sabóia; Carvalho, 1997), de informalização do trabalho (Pochmann, s/d) etc.

42%)<sup>90</sup>. Se forem adicionados os dados das Contas Nacionais (Kupfer; Rocha, 2004) e da PNAD (Baltar, 2005) as divergências aumentarão, especialmente se considerados os dados de ocupados da PNAD (e não somente de empregados). Pochmann (s/d), a esse respeito, chama a atenção para as limitações do debate travado, o qual se concentrou em apenas uma parcela dos componentes que sustentam a produtividade do trabalho (a relação produto/emprego formal).

De qualquer forma, é possível extrair informações das pesquisas disponíveis, as quais, em conjunto com outras referências, podem indicar a direção das mudanças operadas em relação à produtividade nos anos 90, desde que compreendendo a parcialidade das informações disponíveis.

A redução de pessoal causada pela recessão conjugada à reestruturação em procedimentos organizacionais implicou em ganhos de produtividade<sup>91</sup> nas empresas industriais sobre as quais existem informações por estabelecimento (considerando os dados da PIM), mas não foram muito expressivos nos primeiros anos da década (Feijó; Carvalho, 2006). Para Sabóia; Carvalho (1997), utilizando dados da PIM, o comportamento da produtividade no período 1990-1992 apresentou aspectos de similaridade em relação ao observado na recessão dos primeiros anos da década de 80, pois, em ambos, registrou-se queda na produção física e no pessoal ocupado, sendo a queda do último um pouco maior (ver também Sabóia, 1998).

Deste modo, as referências disponíveis parecem indicar que nesses primeiros anos o movimento da ocupação industrial respondia, de forma aproximada, ao movimento da atividade econômica geral. A recessão se refletiu em queda da produção, a qual gerou queda de pessoal, esta última foi um pouco mais acentuada que a retração da produção devido ao início da adoção mais generalizada de inovações gerenciais.

A ocupação/emprego industrial começou a esboçar alguma recuperação após 1993. Entretanto, em 1994 a interrupção da série da PNAD não permite conhecer o

---

<sup>90</sup> Os dados estão em Bonelli (1999), ver exercício feito pelo autor com duas fontes distintas de dados (PIM-DG e RAIS) e as diferenças obtidas nos índices de produtividade.

<sup>91</sup> Conforme aponta Sabóia; Carvalho (1997); Dedecca (2005) as mudanças organizacionais são compatíveis com o aumento de produtividade.

comportamento da variável, mas os dados da RAIS mostram crescimento, ainda que de pouco volume, do emprego formalizado.

A pequena recuperação da ocupação/emprego industrial entre 1993-94 coincide com a retomada da atividade econômica. A taxa de variação do PIB alcançada em 1994, por exemplo, foi a mais elevada, considerando toda a década (5,8%). Porém, o crescimento teve fôlego curto, durando apenas cinco anos (1993-1997) e com menor intensidade ano após ano. A produção física da indústria também voltou a crescer, ainda que de forma bastante desequilibrada, considerando as categorias de uso.

Além do bom desempenho do produto, a inflação caiu expressivamente, a partir de meados de 1994, e se manteve em patamares baixos. A queda da inflação esteve intimamente relacionada com a adoção da âncora cambial, a qual foi responsável pela expressiva apreciação da taxa de câmbio.

Isso implicou, por outro lado, em dificuldades para os segmentos produtores de *tradeables* – acirrando as condições de competição. A estabilização produziu efeitos positivos sobre o poder de compra dos salários, que, somados à expansão do crédito ao consumo, ativaram, temporariamente, a demanda interna.

Todavia, mesmo com crescimento da atividade econômica no período 1995-97, o emprego industrial volta a apresentar queda. Essa ocasião coincide com o “mini-ciclo” de modernização apontado por Bielschowsky (2002), no qual as empresas deram seqüência à estratégia redutora de custos com mais ênfase na reposição de máquinas e equipamentos.

A ocupação, por sua vez, não chega a cair no período, o movimento foi de estagnação, o que pode significar a permanência na atividade de algumas empresas e/ou pessoas sem registro formalizado. Os dados mostram que a reativação da economia não foi capaz de impulsionar o crescimento do emprego/ocupação na indústria de transformação no período. Ainda que esse período de recuperação econômica tenha ficado aquém do desempenho pretérito esboçado pelo país em relação ao crescimento do produto.

A terceirização assume, por sua vez, características diferenciadas em relação ao período anteriormente analisado. Segundo os dados apresentados por Pochmann (2007b), em meados da década ganha expressão a terceirização de atividades mais estratégicas para as empresas, atividades internas ao processo produtivo, o que passou a exigir maior

alinhamento por parte das empresas parceiras e alterou o perfil dos trabalhadores terceirizados. Uma das mudanças apontada pelos dados de Pochmann (2007b) foi o aumento da contratação de pessoas jurídicas (PJ's).

Os PJ's consistem em outra forma de baratear o uso da força de trabalho, nesse caso por intermédio da mudança do regime de contratação da força de trabalho, o que pode ser feito por meio de "empresas" formadas por apenas uma pessoa. Esta forma de contratação é muito comum nos setores mais qualificados da força de trabalho (CESIT, 2006), entre os quais o de prestação de serviços intelectualizados (de natureza científica, cultural e artística) e técnicos (consultores, profissionais liberais, profissionais de informática, professores etc.). Para as empresas, a contratação de PJ's significa uma economia de 56% com o pagamento de impostos e encargos em relação à contratação de trabalhadores formalizados (Pochmann, 2007b). O trabalhador terceirizado, sob o regime PJ, deixa de ter um contrato trabalhista e passa a ter um contrato regido pela legislação comercial, abrindo mão dos direitos previstos na legislação trabalhista.

Para alguns profissionais, o trabalho sob o regime de PJ significou ganhos razoáveis no curto prazo, o que se tornou um atrativo. Pochmann (2007b), no entanto, mostra que os ganhos desses trabalhadores foram caindo consideravelmente ao longo dos anos.

Dessa forma, a continuidade do processo de modernização com foco na redução de custos, robustecida pela substituição de máquinas e equipamentos obsoletos, e que também continuou sendo reforçada pelo recurso à terceirização, implicou em maiores perdas de postos de trabalho na indústria de transformação. A produtividade cresce nesse momento, mas muito mais em decorrência da forte redução no pessoal sem que a produção registre crescimento expressivo (Salm; Sabóia; Carvalho, 1997; Feijó; Carvalho, 2002). Segundo os dados apresentados por Salm; Sabóia; Carvalho (1997), em 1996 a produtividade se expandiu 13,4%, como resultado de um pequeno aumento na produção (0,8%) e de uma grande redução do pessoal ocupado na produção (queda de 11,1%).

No caso do Brasil, embora tenha se registrado crescimento entre 1993-1997, as taxas não foram muito elevadas. No caso especificamente da indústria de transformação, o crescimento do PIB não foi espetacular, aliás, esteve longe disso, além de apresentar fortes

oscilações. A capacidade instalada efetivamente utilizada foi de aproximadamente 81% em média no período (Tabela 17).

**Tabela 17 – PIB da indústria de transformação, Utilização da capacidade instalada, Emprego – Brasil, 1994-2001 (%) – Brasil, 1994-2001 (%)**

Ano	PIB- total da economia <sup>1</sup>	PIB – indústria de transformação <sup>1</sup>	UCI* - Utilização da capacidade instalada <sup>2</sup>	Emprego RAIS <sup>3</sup>
1994	5,3	8,1	83	6,0
1995	4,4	4,9	80	(3,1)
1996	2,2	0,1	82	(2,0)
1997	3,4	2,5	80	(2,0)
1998	0	-4,8	78	(4,8)
1999	0,3	-1,9	79	2,8
2000	4,3	5,7	81	6,1
2001	1,3	0,7	78	1,9

Fonte: Ipeadata<sup>1</sup>; Banco Central, Sistema Gerenciador de Séries Temporais<sup>2</sup>; MTE/RAIS<sup>3</sup>.

(\*) Pesquisa trimestral, posição em janeiro do ano seguinte.

A economia brasileira, mesmo com crescimento em 1997, já apresentava sinais de abalos causados pela crise asiática<sup>92</sup>. No último trimestre de 1997 a perda de reservas foi significativa e os juros foram elevados visando conter a saída de divisas, o que se refletiu no fraco desempenho do PIB – crescimento de apenas 0,5% no quarto trimestre de 1997. No ano de 1998 a economia brasileira se viu em maiores dificuldades, no segundo semestre as reservas voltaram a cair (US\$ 24 bilhões foram perdidas entre agosto e setembro) e o governo adotou um conjunto de medidas de ajustamento e teve que recorrer à assistência financeira do Fundo Monetário Internacional. Nesse quadro, o PIB brasileiro não se expandiu e o emprego industrial caiu 4,8% (segundo a RAIS).

A mudança no regime cambial em janeiro de 1999, bem como a redução das taxas de juros a partir de abril do mesmo ano, não se refletiram, imediatamente, em melhor desempenho do PIB. Observa-se, no entanto, que apesar de praticamente não ter crescido a economia, tanto o emprego formalizado quanto a ocupação na indústria de transformação apresentaram crescimento: 2,8% para ambos.

<sup>92</sup> Para Chesnais (1998) as crises e sobressaltos financeiros são parte do modo de funcionamento do sistema financeiro contemporâneo (mundializado). O autor lista os principais abalos financeiros ocorridos desde os anos 70 (até 1995) evidenciando que a quantidade, a variedade e a extensão internacional dos mesmos cresce no decorrer do período considerado.

A economia brasileira delinea uma recuperação após 1999, a qual foi puxada pela melhoria das condições do crédito interno e, especialmente, pelo crescimento nas exportações (de manufaturados em especial), além da boa safra agrícola. O PIB da indústria de transformação cresceu 5,7% e o emprego cresceu 6,1% em 2000 (Tabela 17). Contudo, novamente o fôlego foi curto, enquanto em 2000 a economia como um todo cresceu 4,3%, em 2001 o crescimento foi de apenas 1,3%. Novamente o desempenho da economia nacional foi afetado por acontecimentos ocorridos no ambiente internacional (crise argentina, os atentados nos EUA, entre outros), acentuados pelo racionamento interno de energia elétrica. Em decorrência do baixo crescimento, em 2001 o emprego formalizado na indústria de transformação expandiu-se 1,9%. A trajetória da ocupação não é conhecida, pois a PNAD não é realizada em anos censitários, mas é provável que tenha continuado a se expandir.

Apesar do crescimento oscilante, nota-se que tanto o emprego formalizado quanto a ocupação na indústria de transformação parecem reagir ao crescimento do produto, diferentemente do período anterior no qual o maior crescimento não se refletiu em maiores oportunidades para ocupação da força de trabalho na indústria. Segundo Kupfer; Rocha (2004), o ritmo de crescimento da produtividade também arrefeceu no período.

Esse novo comportamento do emprego/ocupação frente ao produto pode estar relacionado com o esgotamento do processo de modernização empreendido nos anos 90. Conforme Bielschowsky (2002:47) os investimentos em eficiência operacional se “rotinizaram” após 1999, pois o “grande salto” já havia ocorrido. Em outras palavras, a fábrica já estava “enxuta” e qualquer variação na produção refletia-se em aumento do emprego.

#### **4.1.1. A ocupação e o emprego por ramos industriais**

Para analisar o desempenho do emprego/ocupação por ramos, foram considerados os registros administrativos da RAIS e os dados da PNAD. No caso da PNAD, por ser uma pesquisa domiciliar, a classificação por atividade parece ser sujeita a imprecisões (Kupfer; Rocha, 2004). Acrescenta-se, ainda, a questão da agregação dos setores, que não permite separar muito as informações. Nesse caso, seria mais rigorosa a informação prestada pelos próprios estabelecimentos (como na PIM e na RAIS).

O problema é que as fontes por estabelecimento não colhem informações do total dos ocupados, trazem apenas informações de uma parte deles (os formalizados, que cada vez diminuem mais no setor – e que será apresentado posteriormente como uma das características mais marcantes do mercado de trabalho na indústria).

Além dessa questão, mesmo os dados informados pelos estabelecimentos apresentam erros e, conforme as informações são mais desagregadas, o risco de erros na autodeclaração aumenta. O ideal seria utilizar a PNAD, mas a questão do rigor da classificação e da desagregação se colocaria. Optou-se, portanto, por utilizar as informações da RAIS e, na medida da possível, tentar conciliá-la com os dados da PNAD, buscando apreender os movimentos semelhantes nas duas fontes<sup>93</sup>.

Nenhum ramo apresenta crescimento em todos os subperíodos considerados (levando em conta a periodização proposta no item anterior). Os dados dos ramos mostram que todos sentiram os efeitos da recessão no início da década, alguns de forma mais acentuada que os outros. Algumas indústrias intensivas em trabalho (têxtil, parte da metalúrgica) e de produtos diferenciados (mecânica e material elétrico) apresentam perda de aproximadamente 30% no número de empregos<sup>94</sup>.

Na recuperação da economia a partir de 1993, praticamente todos os ramos respondem positivamente. Mas, a partir de 1995, a maior parte volta a apresentar queda no emprego. A indústria têxtil lidera o ajuste (cerca de 30% de redução no emprego), seguido pela indústria de borracha (18,9%).

A recuperação após 1999 não alcançou imediatamente todos os ramos da indústria, a qual foi também bastante afetada pelo racionamento energético de 2001, o que resultou em continuidade do ajustamento do emprego em vários ramos (Quadro 4). Dois ramos se caracterizaram por uma trajetória de queda do emprego durante toda a década: indústria de material elétrico e comunicações (produtos diferenciados e baseados em ciência) e indústria química (intensivo em escala). Esses dois ramos eram responsáveis por quase 11% do emprego industrial em 1989 e em 2001 a participação de ambos caiu para cerca de 7%.

---

<sup>93</sup> Ver a comparação das duas fontes no Anexo 3.

<sup>94</sup> Segundo classificação proposta pela OCDE.

**Quadro 4 – Ramos que perderam empregos por subperíodos – Brasil**

	1989-1992		1995-1998		1999-2001	
	Ramos	%	Ramos	%	Ramos	%
Maiores perdas	· Mecânica	34,5	· Têxtil	29,7	· Fumo	24,8
	· Têxtil	34,0	· Borracha	18,8	· Bebidas	22,6
	· Material elétrico	33,8	· Material elétrico	17,7	· Têxtil	21,6
	· Metalúrgica	30,0	· Couros	17,0	· Material elétrico	13,7
	· Minerais não metálicos	27,3	· Química	16,0	· Química	10,3
	· Plásticos	24,9	· Mecânica	15,0		
	· Papel e papelão	24,9	· Vestuário e calçados	14,8		
	· Couros	24,8	· Papel e papelão	11,1		
	· Material de transporte	24,4	· Metalúrgica	9,8		
	· Química	22,3				
	· Madeira e mobiliário	22,0				
	Perde em todos os subperíodos	· Material elétrico				
	· Química					
Perde na maior parte dos subperíodos (exceto na retomada de 1993-1994)	· Têxtil		· Mecânica			
	· Borracha		· Papel e papelão			
	· Couros		· Metalúrgica			
	· Material de transporte					

Fonte: RAIS.

Considerando as duas pontas do período analisado (1989-2001), observa-se que apenas um pequeno grupo logrou ampliar o emprego, ainda que com variações ao longo da década, a saber: mobiliário (4,6%); produtos farmacêuticos e veterinários (6%); perfumaria, sabões e velas (131%) e indústria de alimentos (11,8%). Os três primeiros eram responsáveis por 6,6% dos empregados industriais no Brasil, já a participação da indústria de alimentos no total do emprego era de 17,9% em 2001.

Os dados sugerem que captar o desempenho da ocupação industrial ou apontar uma tendência única é uma tarefa complexa. Mas os números apontam que, na perspectiva do trabalho, a década foi pontuada por dificuldades em qualquer um dos ramos analisados.

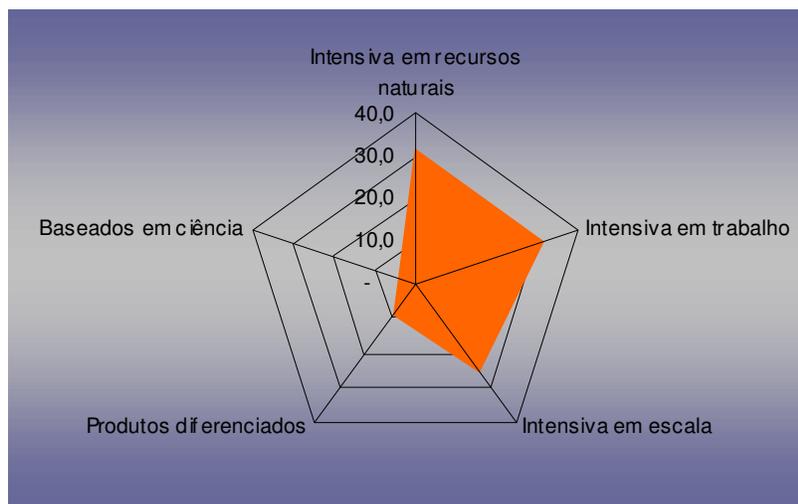
Analisando a distribuição do emprego pelos ramos, segundo a intensidade tecnológica ou fator de competitividade<sup>95</sup>, observa-se que cresceu a participação dos empregos associado à produção intensiva em recursos naturais. De uma forma

<sup>95</sup> Os tradutores utilizados para realizar a agregação estão descritos no Anexo I. Segundo Feijó; Carvalho; Rodriguez (2003), embora esta classificação tenha sido elaborada em países desenvolvidos, sua utilização para o Brasil parece adequada conforme demonstram os resultados da PINTEC e da Pesquisa de Atividade Econômica Paulista (PAEP).

aproximada<sup>96</sup>, calcula-se que em 1989 o emprego em indústrias intensivas em recursos naturais era responsável por pouco mais de um quarto do emprego industrial no Brasil. Em 2001 o segmento passou a responder por um terço do emprego industrial no país.

O emprego na indústria intensiva em trabalho perde participação no mesmo período. Afora esses movimentos, parece que a composição do emprego segundo os ramos da indústria, tendo como referência a intensidade tecnológica, não se alterou expressivamente, pois os segmentos responsáveis pela maior parcela do emprego continuaram sendo os intensivos em recursos naturais e trabalho (os quais respondiam por dois terços do emprego industrial). Ao que parece, há também crescimento do emprego em indústrias intensivas em escala (na indústria de sabão, detergente e perfumaria, por exemplo). O Gráfico 20 mostra que o emprego na indústria de transformação brasileira está distribuído entre os setores intensivos em recursos naturais, trabalho e escala. Tanto os segmentos baseados em ciência e de produtos diferenciados empregam relativamente poucos trabalhadores no país. Os dados apontam que o emprego no setor seguiu a estrutura de especialização da indústria nos anos 90.

**Gráfico 20 – Emprego na indústria de transformação por tipo de indústria segundo a intensidade tecnológica, Brasil – 2001 (%)**



Fonte: MTE/RAIS.

<sup>96</sup> Por problemas na compatibilização da classificação de atividade utilizada na RAIS em 1989 e a CNAE 95 esse cálculo é aproximado.

Essa “especialização” do emprego industrial, por um lado, se adéqua às condições de qualificação da força de trabalho no País, pois oferta postos mais simples, nos quais os requisitos de escolaridade para seus ocupantes não costumam ser elevados. Os dados de escolaridade dos empregados nas indústrias intensivas em recursos naturais e trabalho comprovam essa afirmação: quase dois terços dos trabalhadores nesses dois segmentos possuem no máximo o ensino fundamental completo<sup>97</sup>.

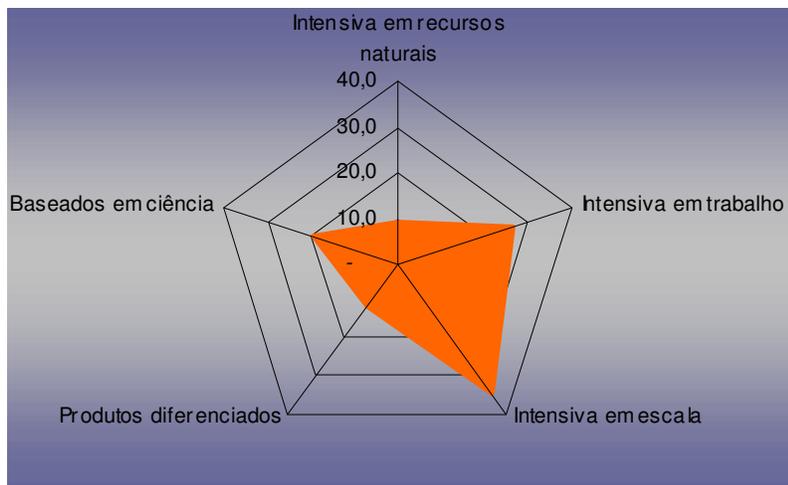
Por outro lado, se for tomado como indicador de qualidade do posto a remuneração percebida, os postos ofertados nas indústrias intensivas em recursos naturais e trabalho pagam os menores salários entre as indústrias analisadas. Em 2001, segundo dados da RAIS, o salário médio na indústria de produtos baseados em ciência era 2,5 superior ao verificado na intensiva em recursos naturais e 3 vezes superior ao salário médio pago na indústria intensiva em trabalho.

Ao que parece, a nova estrutura da indústria brasileira vêm gerando empregos de mais baixa qualidade, tanto em relação ao nível de qualificação requerido, quanto no que diz respeito aos salários pagos.

A título de exemplo, a figura 1 mostra a estrutura do emprego na indústria de transformação segundo o fator de competitividade na Coréia. Observa-se que a estrutura do emprego no setor assume a forma de um triângulo deitado. A indústria intensiva em recursos naturais emprega pouco no país, o que se deve a pequena base de recursos naturais existente naquele país. A intensiva em trabalho possui dimensões consideráveis, sendo responsável por 26% do emprego no setor (em 1979 empregava quase metade dos trabalhadores na indústria), sendo inferior, entretanto, à participação do segmento exibido pelo Brasil. A produção intensiva em escala é a que mais emprega na indústria da Coréia, responde por pouco mais de um terço do emprego. A indústria de produtos diferenciados e baseada em ciência respondem por outro um terço do emprego.

---

<sup>97</sup> Somente para comparar. Na indústria de produção baseada em ciência 24,4% dos empregados possuem até o fundamental completo.



**Figura 1 – Emprego na indústria de transformação por tipo de indústria segundo a intensidade tecnológica, Coréia do Sul – 2002 (%)**

Fonte: Elaboração própria. Dados em: Groningen Growth and Development Centre (<http://www.ggdc.net/>)

#### **4.1.2. Características da ocupação e do emprego industriais nos anos 90**

Além do baixo dinamismo na geração de postos de trabalho em todos os ramos industriais, a ocupação/emprego industrial apresentou características diferenciadas em relação aos períodos anteriores. As pesquisas vêm mostrando, pelo menos, quatro características da ocupação e do emprego industriais no Brasil nos anos 90, quais sejam: desconcentração (ou descentralização) regional/espacial da ocupação/emprego industriais; a redução da formalização no setor; queda nos rendimentos do trabalho e ampliação da jornada de trabalho. Tais características serão analisadas nos próximos itens.

##### **4.1.2.1. Desconcentração regional/espacial da ocupação industrial**

###### *Desconcentração regional*

Uma das características do processo de industrialização brasileiro foi a sua forte concentração espacial – entre 1919 e 1970 a participação do estado de São Paulo na produção industrial brasileira saltou de 34% para 58%<sup>98</sup> -, mas que ocorreu com

<sup>98</sup> Dados citados por Caiado (2002).

progressiva integração do mercado nacional, cujo resultado foi o de expansão em todas as regiões<sup>99</sup>.

No período 1970 e 1985, dentre os efeitos dos investimentos previstos no II PND, além de outras políticas<sup>100</sup>, notabilizou-se clara desconcentração produtiva regional<sup>101</sup>, que se deu em simultâneo com elevada taxa de crescimento de São Paulo e com a intensificação de suas articulações com o restante do país. A participação de São Paulo na produção industrial caiu para 51,9% em 1985 e a maioria das demais unidades federativas seguiu ampliando sua participação no VTI.

Registrou-se ainda desconcentração no próprio espaço territorial paulista, com crescimento da participação do interior do estado na produção industrial. O movimento foi também de desconcentração em relação às regiões geográficas, com perda de participação do Sudeste em favor das outras regiões. No restante da década de 80, no entanto, as dificuldades impostas pela crise econômica (e suas implicações, como a queda do nível de investimentos) descontinuaram os efeitos desconcentradores na produção industrial no país. De acordo com Oliveira (2004:20),

*... o modelo tecnoburocrata-militar – a despeito das inquestionáveis restrições quanto aos métodos utilizados e a ausência de políticas distributivas – assegurou a implementação de políticas econômicas que favoreceram a integração nacional através da ampliação da matriz produtiva. Tendo o Estado como agente condutor e o planejamento como ferramenta (...) alguns avanços foram obtidos na redução das disparidades regionais.*

Ainda que tais políticas tenham sido insuficientes para reverter a elevada desigualdade e heterogeneidade existente na economia nacional.

Há um intenso debate sobre a questão da continuidade ou não do movimento de desconcentração industrial no Brasil após 1990 (ver Pacheco, 1999; Cano, 1997; Diniz, 1995). As estatísticas disponíveis<sup>102</sup> mostram a continuidade do movimento de

<sup>99</sup> Para mais detalhes sobre essa discussão ver Cano (1985).

<sup>100</sup> Políticas de incentivos às exportações, de desenvolvimento regional, entre outras (várias anteriores ao II PND).

<sup>101</sup> Como aponta Caiado (2002), em concordância com Leonardo Guimarães Neto, os determinantes da desconcentração são múltiplos e complexos, sendo composto por movimentos entre os quais a ação do Estado é a de maior importância.

<sup>102</sup> As quais sofreram um processo de deterioração no final dos anos 80 e início dos 90 (Monteiro Neto, 2005; Caiado, 2002).

desconcentração industrial no país<sup>103</sup>, ainda que em ritmo muito inferior ao observado no período 1970-85 (Caiado, 2002; Pacheco, 1999). Caiado (2002) busca qualificar o fenômeno e indica que a palavra que melhor traduz o ocorrido nos anos 90 é “seletividade”, isto é, os investimentos realizados nas diversas regiões, ditados pela lógica privada e ações pontuais das esferas subnacionais, foram fortemente seletivos.

Nos anos 90, em harmonia com as mudanças mais gerais observadas na economia nacional, destaca-se a crescente redução da atuação estatal em políticas de desenvolvimento regional, com a substituição da lógica do planejamento e da integração nacional em favor dos mecanismos de mercado (Oliveira, 2004).

Sem a sinalização, a coordenação e a regulação do Estado, as esferas subnacionais se lançaram em uma disputa fratricida pelos poucos investimentos disponíveis, reacendendo, fortemente, a denominada “guerra fiscal”, que foi o principal mecanismo de alteração das vantagens locacionais, a qual foi deixada exclusivamente aos interesses do capital privado.

Segundo Silva (2001), além da interferência no processo privado de alocação espacial, as unidades federativas passaram também a intervir no processo de concorrência das empresas já instaladas (de grupos regionais, por exemplo) ao conceder incentivos para proteger determinados segmentos, buscando evitar que os mesmos perdessem posições no mercado<sup>104</sup>. A guerra fiscal, neste sentido, pode ter sido o único mecanismo vislumbrado pelos governos estaduais e municipais para dar prosseguimento ao movimento de desconcentração industrial nos anos 90 (Silva, 2001).

Para as empresas, premidas pelo acirramento da concorrência internacional, a guerra fiscal se inseriu dentro da estratégia de reestruturação dos empreendimentos industriais.

Segundo Arbix (2000), citando pesquisa realizada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) e CEPAL, as principais motivações empresariais na definição da localização/transferência de projetos industriais foram: os incentivos fiscais e extra-fiscais

---

<sup>103</sup> Ainda que, dada a precariedade das fontes disponíveis, esse efeito seja meramente estatístico (Cano, 1998).

<sup>104</sup> Como foi o caso do setor produtor de cerâmica localizado em São Paulo. Para maiores detalhes ver Silva (2001).

concedidos pelas unidades federativas e municípios (57,3%)<sup>105</sup>, a proximidade com os mercados (57,3%) e os custos mais baixos de contratação da força de trabalho (41,5%). Além dessas razões mais importantes, a pesquisa cita também: vantagens específicas das localidades (39%), sindicalismo atuante (24,4%) e saturação espacial (14,6%).

Sobre a influência da existência de organização sindical, tanto a pesquisa da CNI/CEPAL quanto o trabalho de Carvalho Neto; Neves (2002) sobre a instalação da Mercedes-Benz em Juiz de Fora (Minas Gerais), mostram que a existência ou não de sindicatos organizados pesou de forma pouco significativa na decisão de instalação das novas plantas industriais.

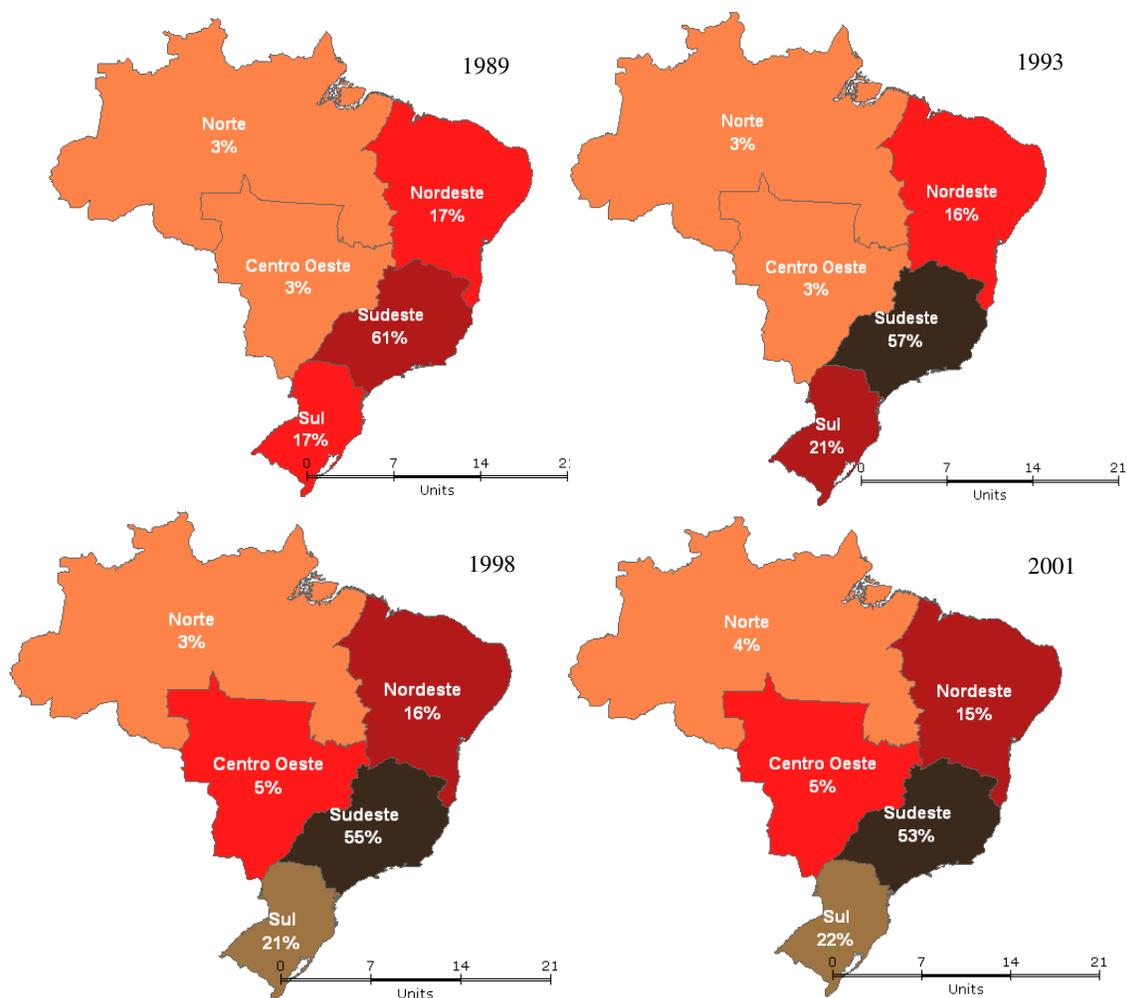
Os incentivos fiscais e extra-fiscais mais comuns foram: doação de terrenos, fornecimento de infra-estrutura, isenções de impostos por períodos não inferiores a 10 anos, concessão de empréstimos a taxas inferiores às de mercado, outros benefícios (transporte público, construção de creches, etc.).

Nesse processo de liberalização, crise, baixos investimentos e guerra fiscal a ocupação industrial sofreu alguma desconcentração nos anos 90 (Figura 1), a partir da perda contínua de participação da região Sudeste e do crescimento das regiões Sul (especialmente nos primeiros anos da década) e do Centro-Oeste (notadamente na segunda metade).

A queda de participação do Sudeste se deve a uma perda de postos de trabalho da ordem de 20%, entre 1989 e 1998 e de 11,6%, considerando o período 1989-2001 – com queda de participação, no mesmo período, de oito pontos percentuais. O Nordeste também apresentou queda da participação no total da ocupação industrial no Brasil (de 17% em 1989 para 15% em 2001), tendo encolhido o número de ocupados em 13,9%, entre 1989-1998, e 5,1% entre 1989-2001.

---

<sup>105</sup> Silva (2001), Dulci (2002) mostram que a utilização de incentivos fiscais (o ICMS, em particular) é observada desde os anos 60 no país, não sendo, portanto, algo novo, próprio da década de 90. A novidade, provavelmente, está mais relacionada ao contexto no qual esse acirramento ocorre (tendo como pano de fundo as reformas econômicas liberalizantes, especialmente ao novo papel assumido pelo Estado), o que levou a exploração exaustiva de instrumentos gestados no passado.



**Figura 2 – Distribuição da ocupação industrial por regiões naturais, Brasil – 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)**

Fonte: PNAD 1989, 1993, 1998 e 2001 (microdados).

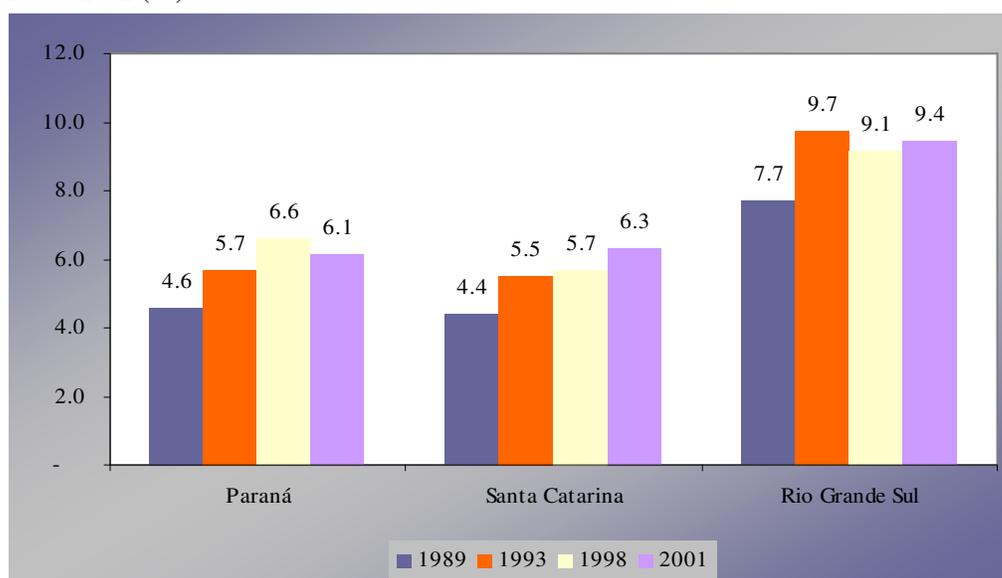
Embora o baixo dinamismo da ocupação industrial seja a regra na década de 90, atesta-se que os resultados foram diferenciados espacialmente. Os três estados da região Sul ganharam participação no total da ocupação industrial entre 1989-2001, sendo que a melhor *performance* ficou com Santa Catarina, que ampliou sua participação no total da ocupação nacional em quase dois pontos entre 1989 e 2001 e não apresentou queda no número de ocupados em nenhum dos anos considerados.

Paraná e Rio Grande do Sul também têm sua participação ampliada no total de ocupados na indústria. No que se refere ao Paraná, ainda que não tenha sido observada

queda no número de ocupados nos anos selecionados, entre 1998 e 2001 o estado perde pequena participação em relação à ocupação nacional.

Já o Rio Grande do Sul, em que pese seu ganho de participação, apresenta queda no número de ocupados em meados da década e, embora tenha ampliado sua participação após a desvalorização, não retoma os níveis de participação observados em 1993.

**Gráfico 21 - Participação dos estados da região Sul na ocupação industrial total, 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)**



Fonte: PNAD 1989, 1993, 1998 e 2001 (microdados).

A indústria catarinense se desenvolveu baseada na produção ligada ao complexo agroindustrial e de empresas dos setores eletro-metalmecânico, cerâmico, têxtil-vestuário, papel e celulose, moveleiro, carbonífero, plásticos e cerâmicas (Goulart Filho, 2003).

Nos anos 90, o estado não ficou imune às transformações mais gerais observadas na economia brasileira. Segundo Goularti Filho (2003), em relação à estrutura industrial catarinense, houve reestruturação da indústria cerâmica (que já vinha se modernizando desde os anos 80 e, por isso, sentiu menos os efeitos da abertura econômica); do complexo eletro-metalmecânico (ocorreu reestruturação patrimonial no setor); desmonte do setor carbonífero (com fechamento e privatização de empresas em concomitância com a

liberalização das importações de carvão metalúrgico<sup>106</sup>); retração no segmento têxtil-vestuário e calçados (provavelmente o mais atingido no estado, especialmente por seu efeito sobre o emprego) e a desnacionalização no complexo agroindustrial<sup>107</sup>. Ao lado das mudanças na estrutura industrial, as empresas introduziram novos métodos de organização do trabalho e disseminou-se a terceirização (Mattei; Niederli, 2006; Jinkings, 2002).

Os impactos sobre o emprego formalizado industrial foram negativos, resultando em queda entre 1993 e 1998. Como não foi registrada queda na ocupação industrial, presume-se que parte da redução do emprego formalizado foi absorvida por micro e pequenas empresas, via contratação informalizada.

Três segmentos se depararam com maiores dificuldades e apresentaram perda de participação mais expressiva no emprego: o de minerais não metálicos (devido ao desempenho da produção de carvão), o têxtil-vestuário e calçados. Entretanto, a indústria de transformação ainda é responsável pelo maior percentual de postos de trabalho formalizados no Estado (Mattei; Venturi, 2007). Ao que parece, não obstante tenha sentido as mudanças operadas na economia nacional, Santa Catarina conseguiu preservar um pouco mais seu mercado de trabalho em comparação a outras unidades federativas.

A indústria paranaense apresentou crescimento médio anual pouco superior à indústria nacional nos anos 90, mas sua capacidade instalada ampliou-se mais fortemente do que de outras unidades federativas, o que resultou em aumento de participação no VTI nacional (Nojima, 2002).

O Paraná vêm consolidando a produção, ao longo das últimas décadas, de determinados segmentos da indústria metalmeccânica. Nos anos 90, novos investimentos<sup>108</sup> fortaleceram o parque produtor de bens do complexo metalmeccânico, destacando-se a instalação de montadoras (Renault; Audi; Chrysler – a última já encerrou suas atividades no país) e a expansão das atividades de empresas que já atuavam no estado (como a Volvo, New Holland, Krone e Bosch), o que, por sua vez, resultou na atração de grande número de fornecedores e empresas complementares (Nojima; Moura; Silva, 2004).

---

<sup>106</sup> Para maiores detalhes ver Santos; Maciel (2003).

<sup>107</sup> Um exemplo é da Bunge Internacional que assumiu o controle acionário da Ceval/Seara.

<sup>108</sup> O Paraná é um dos estados que busca influenciar a definição de localização industrial dos projetos instalados no país na década a partir da concessão de incentivos fiscais variados.

Outros segmentos industriais ampliaram sua malha produtiva no Paraná (IPARDES, 2002; Nojima, 2002), com destaque para os produtores de bens com maior conteúdo tecnológico, como é o caso da fabricação de instrumentos médicos e material elétrico e de comunicações. Segundo IPARDES (2002), os setores tradicionais da indústria, como a de alimentos, perderam participação na estrutura industrial do estado<sup>109</sup>, mas continuam sendo setores importantes na oferta de postos de trabalho (Schmitt, 2005).

Já foi mencionado que no Paraná não foi observada queda no número absoluto de ocupados na indústria no período 1989-2001, entretanto, o mesmo não pode ser dito em relação ao emprego formalizado, visto que as informações da RAIS apontam queda de 21% entre 1989-2001. Cabe mencionar, todavia, que os dados da PNAD não mostram queda nos formalizados no estado no período em questão.

É possível que o impacto da reestruturação industrial ocorrida sob o nível da ocupação/emprego no estado não tenha apresentado o grau de dramaticidade que verificou-se em outros estados. Não obstante os ventos da “modernização” nas relações de trabalho, a adoção de inovações gerenciais e tecnológicas, bem como as conseqüências de tais processos sobre os trabalhadores, tenham sido mencionados em vários trabalhos (ver Cimbalista, 2006; Motim; Firkowski; Araújo, 2002) – esse tema será retomado adiante.

A estrutura industrial gaúcha se caracteriza, especialmente, pela presença de agroindústrias (processadora de carnes, lãs, vinhos, couros, grãos), de empresas do complexo metal-mecânico, papel e celulose, indústrias de móveis e de calçados. Sendo que boa parte da produção industrial do Rio Grande do Sul tem os mercados internacionais como destino.

Nos anos 90 alguns movimentos marcaram a indústria daquele estado, entre os quais citam-se: a instalação de indústrias de produtos do fumo e automobilística, transferência de parte da produção de calçados para a região Nordeste, quebra de vinícolas (Caiado; 2002; Xavier Sobrinho *et. all*, 2005). Ocorreram, ainda, mudanças patrimoniais envolvendo a desnacionalização de empresas<sup>110</sup>, a aquisição de outras por grupos nacionais<sup>111</sup> e

---

<sup>109</sup> Sobre a economia paranaense ver também Macedo; Vieira; Meiners (2002), Nojima (2002).

<sup>110</sup> A produtora de máquinas agrícolas SLC passou a ser controlada pela norte-americana John Deere; a Iochpe-Maxion vendeu uma divisão para AGCO, igualmente norte-americana. O frigorífico Prenda ficou sob comando do grupo argentino Macri (Xavier Sobrinho *et. all*, 2005).

associação com grupos nacionais ou estrangeiros<sup>112</sup>. As empresas gaúchas também utilizaram estratégias de reestruturação visando a redução dos custos. O cardápio é conhecido: desverticalização, terceirização, inovações gerenciais e tecnológicas, compra de insumos nos mercados externos (Xavier Sobrinho *et. all*, 2005). Essa reestruturação tem efeitos diversos sobre a ocupação/emprego, mas, em geral, a trajetória segue aquela esboçada pelo conjunto da economia nacional.

Já os estados do Centro-Oeste experimentam estagnação no desenvolvimento industrial nos primeiros anos da década, exceto Goiás, que na segunda metade experimenta crescimento (Gráfico 22).

Provavelmente o movimento mais representativo em termos regionais tenha sido o crescimento da participação do Centro-Oeste na ocupação industrial total do país. Esse movimento já vinha ocorrendo nas décadas anteriores e está relacionado ao crescimento econômico geral experimentado pela região (que pode ser evidenciado pelo aumento da sua participação no PIB nacional – de 2,4%, em 1960, para 7,4% em 1996) e ao crescimento da produção industrial em particular - 13,2% a.a. no mesmo período (Monteiro Neto; Gomes, 2000). Observa-se que a expansão do emprego (em números absolutos) na região ocorreu em quase todos os ramos da produção industrial (Sabóia, 2001), mas cresceu mais fortemente na indústria de alimentos – segmento que apresentou maior expansão no VA nos anos 90.

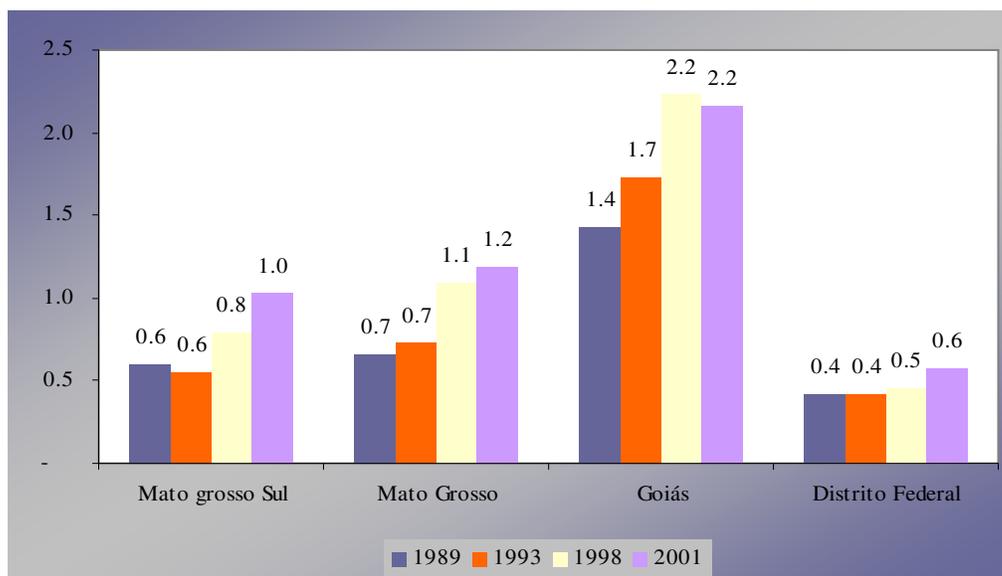
Nesse sentido, foi a especialização do Centro-Oeste – em produtos intensivos em recursos naturais – que permitiu que a região respondesse mais positivamente, em relação à ocupação na indústria de transformação, às transformações da economia brasileira nos anos 90.

---

<sup>111</sup> Como a compra da Cooperativa Central de Leite Ltda. (CCGL) pelo conglomerado Avipal (Xavier Sobrinho *et. all*, 2005).

<sup>112</sup> O grupo Randon realizou *joint ventures* com empresas européias (Xavier Sobrinho *et. all*, 2005).

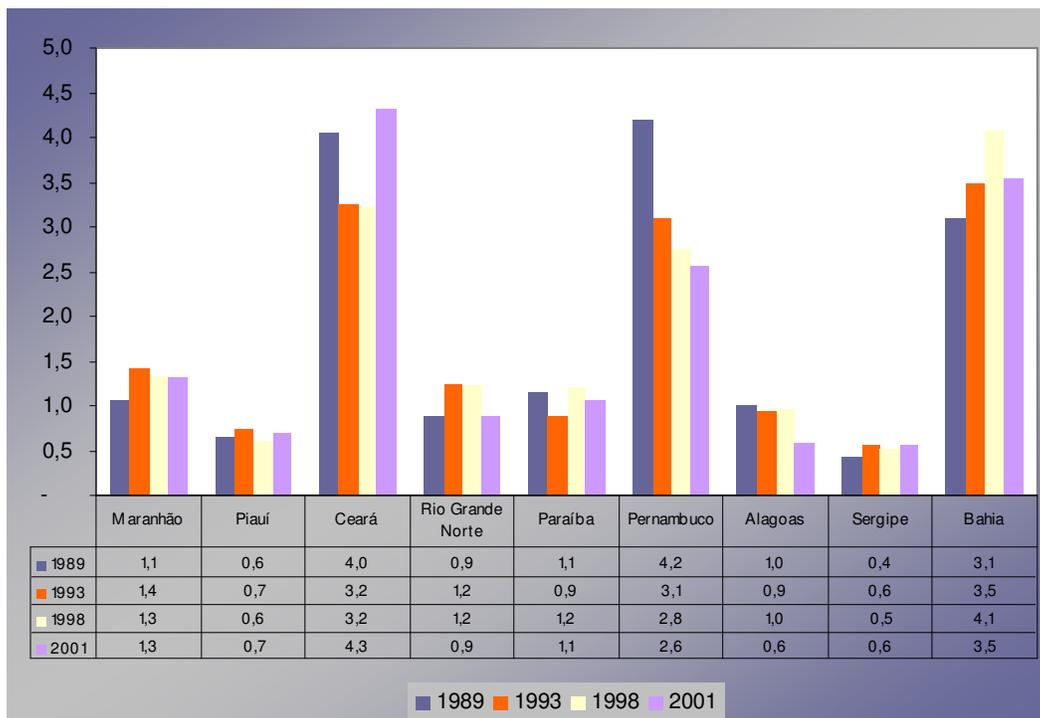
**Gráfico 22 - Participação dos estados da região Centro-Oeste na ocupação industrial total, 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)**



Fonte: PNAD 1989, 1993, 1998 e 2001 (microdados).

No caso do Nordeste, é interessante observar que nos anos 90 o movimento de transferência de plantas para a região apenas compensou (e parcialmente) a perda de participação na ocupação industrial no início da década, mas acarretou movimentações não desprezíveis sobre a distribuição da ocupação industrial por unidades federativas. Embora os estados apresentem comportamento variável ao longo da década, o movimento mais nítido é o da perda de participação contínua de Pernambuco (Gráfico 23). Também é digna de nota a queda da participação praticamente ininterrupta de Alagoas no total da ocupação nacional.

**Gráfico 23 – Participação dos estados da região Nordeste na ocupação industrial total, 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)**



Fonte: PNAD 1989, 1993, 1998 e 2001 (microdados).

Destaca-se que a perda de participação de Pernambuco é anterior à década de 90, pois o estado já vinha apresentando menor dinamismo econômico em relação às demais unidades federativas, sendo, inclusive, um dos poucos a perder participação no VTI nacional entre 1970-1985<sup>113</sup> (de 2,2% para 1,9% e 1,4% em 1998).

Segundo Caiado (2002:20), o estado “... sofreu diretamente o impacto da integração produtiva, com redução de sua área de influência comercial e efeitos de destruição sobre seu antigo parque produtivo, além de não ter recebido grandes projetos no período”.

A crescente integração do mercado nacional, a decadência da agroindústria canavieira<sup>114</sup>, a perda de parte importante do setor têxtil e de vestuário e a ausência de recursos naturais que possibilitasse a participação no movimento nacional de desconcentração industrial fundado na instalação de indústrias de bens intermediários (dos

<sup>113</sup> Juntamente com São Paulo e Rio de Janeiro (Caiado, 2002).

<sup>114</sup> Ver Lima (2006).

projetos do II PND) explicam a perda de importância do estado na indústria nacional (Araújo, 1995).

No caso de Alagoas, a queda da participação na ocupação nacional provavelmente reflete a menor diversidade industrial no estado, uma vez que na década de 90 assistiu-se ao fortalecimento da agroindústria canavieira (Lima, 2006) e a desarticulação de setores como o têxtil. No estado, a fabricação/refino de açúcar empregava 75% da força de trabalho formalizada em 2001 e, em 1989, esse mesmo percentual era de 58,5%.

Entre os estados nordestinos que desfrutaram melhor posição no final da década está o Ceará. A ampliação da ocupação industrial tem relação com a consolidação do parque têxtil<sup>115</sup>/vestuário e calçadista naquele estado, fruto, em grande medida, de agressiva política de atração de empresas<sup>116</sup> e da tradição regional na produção desses segmentos. O que resultou na ampliação do número de empregos formalizados em 81,5% entre 1989 e 2001.

A queda de participação do Sudeste teve como destaque os estados de São Paulo e Rio de Janeiro, os quais perdem participação ao longo de toda a década. Minas Gerais apresentou comportamento inverso e o Espírito Santo mostrou crescimento da participação entre 1989 e 1993, se estabilizando nos anos seguintes (Gráfico 24).

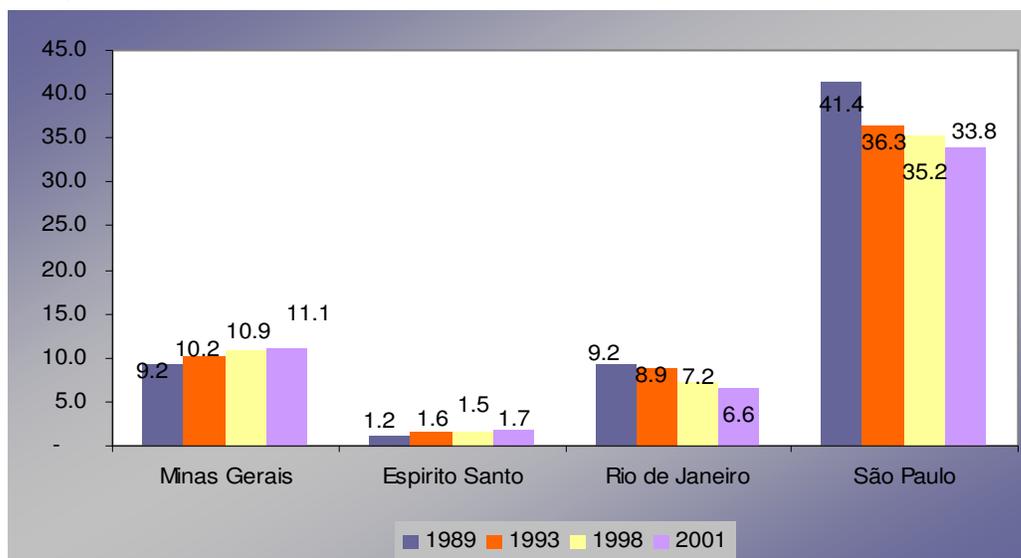
São Paulo e Rio de Janeiro já vinham perdendo participação antes da década de 90, tanto na produção quanto na ocupação/emprego industrial, em decorrência do movimento de desconcentração industrial do período 1970-1985 (Alcântara, 2005). No caso do Rio de Janeiro, acrescentam-se a retração do mercado local, problemas de infra-estrutura e a ausência de políticas de apoio à indústria local (Alcântara, 2005). Registra-se que este estado passou por importantes mudanças na estrutura de sua produção industrial no período recente, com destaque ao desenvolvimento da extração e refino de petróleo em sua mesorregião norte – mas que não permitiu ampliar sua participação na ocupação industrial total.

---

<sup>115</sup> Segundo Costa (2001), o Ceará obteve resultados positivos no que diz respeito à modernização da fiação e tecelagem, alcançando elevados níveis de produtividade.

<sup>116</sup> Segundo Rocha (s/d), entre 1987 e 2001 foram atraídas 309 novas indústrias para o Ceará, boa parte delas pertencentes aos setores têxtil/vestuário e coureiro/calçadista. O Ceará é sede da maior indústria têxtil do país – Vicunha - e da segunda maior fabricante de calçados – Grendene (Silva, 2002).

**Gráfico 24 - Participação dos estados da região Sudeste na ocupação industrial total, 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)**



Fonte: PNAD 1989, 1993, 1998 e 2001 (microdados).

Em São Paulo, a retração industrial nos anos 90 foi mais forte do que a média do país, porém foi um movimento mais restrito à capital, pois o interior do estado seguiu ampliando sua participação na produção nacional (esse não foi um fenômeno circunscrito ao estado, conforme será abordado adiante) e se consolidou como segunda área industrial do país. Segundo Caiado (2002), mesmo naquelas divisões da indústria em que perdeu participação, São Paulo continuou concentrando mais de 60% da produção industrial. Houve também concentração em grupos de produtos mais complexos, inclusive nas indústrias tradicionais, nas palavras de Caiado (2002:157)

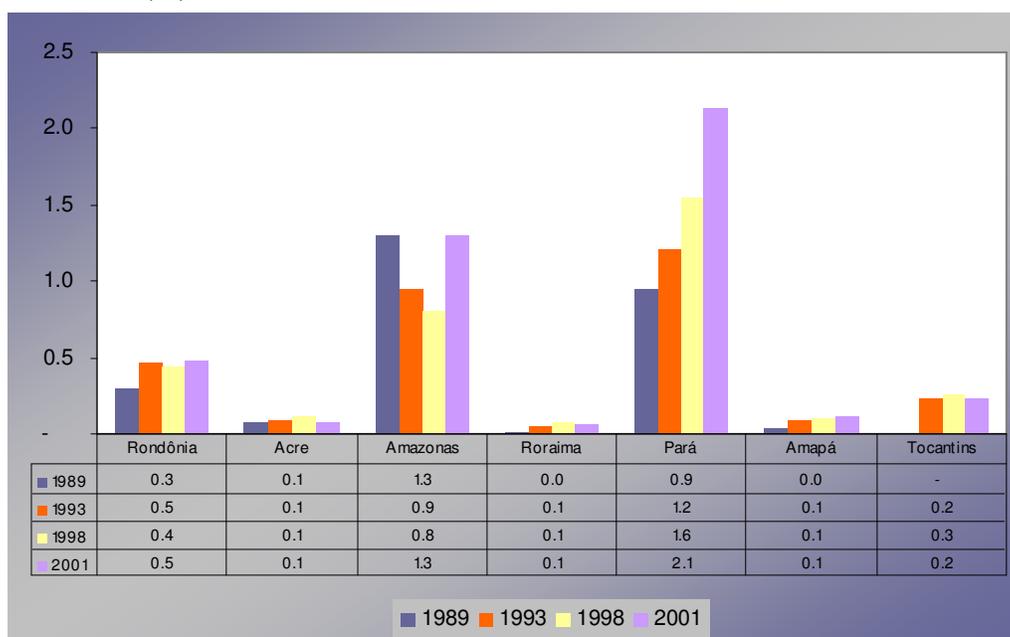
*...São Paulo concentra parcela significativa da produção dos grupos tecnologicamente mais complexos em quase todas as divisões da indústria de transformação. Pode-se concluir que a produção industrial de São Paulo passou a ser ainda mais seletiva, com concentração ou manutenção de elevada participação em divisões tecnologicamente mais complexas*

Na região Norte as áreas industrializadas estão localizadas basicamente em duas mesorregiões situadas nos estados do Amazonas - mesorregião centro amazonense - e Pará - Região Metropolitana de Belém (IPEA/IBGE/UNICAMP, 2001). Os dois estados eram

responsáveis em 1989 por 84% da ocupação industrial no Norte do país e, em 2001, por 78%.

Nota-se queda na participação das duas áreas no total do emprego industrial do país entre 1989 e 2001, a qual é explicada pelo desempenho do Amazonas que perde participação ao longo da década e a termina com o mesmo percentual verificado em 1989: 1,3%. O Pará, por outro lado, apresenta crescimento no período considerado, tendo sua participação ampliada de 0,9% em 1989 para 2,1% em 2001. Rondônia apresenta pequeno aumento de participação: de 0,3% em 1989 para 0,5% em 2001 (Gráfico 25).

**Gráfico 25 - Participação dos estados da região Norte na ocupação industrial total, 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)**



Fonte: PNAD 1989, 1993, 1998 e 2001 (microdados).

A perda de participação do Amazonas guarda estreita relação com o desempenho da produção na Zona Franca de Manaus (ZFM), entre as quais o de eletroeletrônicos, que respondia por 67% do faturamento da ZFM em 1990 (Suframa, 2007)<sup>117</sup>. Como a produção na ZFM tinha (e tem) o mercado interno como seu principal destino, a recessão do início dos anos 90 abalou fortemente o setor. Entre 1991-1992, o faturamento do pólo caiu

<sup>117</sup> Os dados mostram que a participação dos eletroeletrônicos de consumo no total do faturamento da ZFM caiu para 36,6% em 2001 (devido a redução na venda de televisores), crescendo a participação dos bens de informática (puxados pela produção de aparelhos celulares) e duas rodas (Sicsú, 2002).

aproximadamente 29% (Suframa, 2007) e dezoito produtores de componentes encerraram suas atividades (Vieira Sá, 2004).

Nos anos seguintes, a adoção de algumas medidas, aliadas à recuperação do mercado interno, a partir de 1993, melhoraram o desempenho do setor (Baptista, 1993; Sicsú, 2002; Vieira Sá, 2004). Dentre tais medidas cita-se: a supressão das cotas anuais de importação; a instituição do critério de processo produtivo básico (PPB); o fim da proporção da alíquota do imposto de importação em relação ao conteúdo importado dos bens produzidos por determinado estabelecimento, passando a redução do imposto para o patamar único de 88% na ZFM; a desregulamentação de procedimentos; criação do Entreposto Internacional da Zona Franca de Manaus (Vieira Sá, 2004).

Mas, no que diz respeito à ocupação, os resultados não foram positivos. Ocorre que o setor, em sua reestruturação, também se pautou por uma estratégia redutora de custos. De acordo com Baptista (1993:86), a partir de entrevistas realizadas em empresas produtoras de eletroeletrônicos de consumo na ZFM, “... a redução de custos foi considerada, por todos os empresários entrevistados, como o objetivo fundamental que orientou os seus esforços em aumentar a competitividade de seus produtos, fundamentalmente em função da pressão exercida pelas importações”.

As estratégias adotadas na ZFM passaram pelo enxugamento de linhas de produtos (concentração naquelas com maior poder de competitividade<sup>118</sup>); aumento da aquisição de componentes importados (a relação importações/faturamento das empresas na ZFM passou de 9,7%, em 1989, para 25,5% em 1992 – dados em Baptista, 1993); redução dos níveis hierárquicos; extinção de setores de engenharia e P&D internos às empresas e terceirização de atividades de apoio e de montagem (Baptista, 1993; Vieira Sá, 2004)<sup>119</sup>.

Baptista (1993) identificava nos primeiros anos da década o uso generalizado das terceirizações nas empresas do ramo de bens eletrônicos de consumo na ZFM. Já notava, da

---

<sup>118</sup> Segundo Baptista (1993), a faixa de mercado mais atingida foi a de áudio portátil.

<sup>119</sup> A Philips, por exemplo, substituiu a produção de semicondutores, aparelhos portáteis de áudio e de cozinha por importação. A Sharp cortou linhas de baixa rentabilidade (portáteis) e concentrou-se na produção de TVs coloridas, *mini* e *micro-systems* e fornos de microondas. A empresa cortou os níveis hierárquicos pela metade (de 8 para 4) e terceirizou serviços de apoio. A Gradiente também cortou metade dos níveis hierárquicos, terceirizou serviços de apoio e de etapas do processo produtivo (ferramentaria e produção de componentes), fechou duas plantas, aumentou suas importações e buscou concentrar sua rede de clientes (Vieira Sá, 2004).

mesma forma, que o processo alcançava determinadas etapas além dos serviços de apoio (como a pré-formatação de componentes), estando relacionado, essencialmente, à estratégia redutora de custos e não a estratégias de cooperação entre empresas.

O recurso à terceirização cresceu ao longo da década e, segundo as contas de Oliveira (2003), atingiu, em algumas empresas, patamares superiores a 30% da mão-de-obra empregada. Foram adotadas, ainda, tecnologias de produção mais avançadas e que ampliaram os níveis de automação da produção (Baptista, 1993). A estrutura de propriedade de algumas empresas também foi alterada e novas empresas se instalaram na região. É provável que o movimento de reposição de máquinas e equipamentos tenha ocorrido primeiro na Zona Franca de Manaus, em relação ao restante do país, pelo fato da área contar com incentivos para a aquisição de maquinário. Mas, conforme Baptista (1993), os investimentos baixos nos primeiros anos da década também foram observados na ZFM, o que se verificava dada a grande heterogeneidade dos níveis de automação encontrados nas empresas de Manaus.

Diante de notável reestruturação, o emprego nas empresas da ZFM caiu pela metade entre 1989 e 1993 (de aproximadamente 76 mil em dezembro de 1989 para 36,5 mil em 1993 – seu nível mais baixo nos últimos 18 anos)<sup>120</sup>. Nos anos seguintes, o pólo registrou variação no número de empregados, mas chega em 2001 sem ter alcançado o patamar de 1989.

No Pará o crescimento da participação na ocupação industrial total deve-se, especialmente, ao desenvolvimento das atividades das indústrias de madeira/mobiliário e metalurgia e que, é importante frisar, já vinha ocorrendo na década de 80 (Caiado, 2002). Os dados do VTI do estado apresentados por Caiado (2002) mostram que esses foram os segmentos da produção industrial que mais apresentaram expansão entre 1985 e 1998.

De acordo com Veríssimo; Lima; Lentini (2002), o estado responde por 40% da produção regional de madeira e apresentou considerável crescimento nos anos 90 (metade das indústrias madeireiras foram instaladas na década), especialmente a atividade realizada em larga escala. A indústria de madeira/mobiliário é localizada em boa medida na

---

<sup>120</sup> [http://www.suframa.gov.br/download/indicadores/indicadores\\_desempenho\\_1988\\_a\\_2006.pdf](http://www.suframa.gov.br/download/indicadores/indicadores_desempenho_1988_a_2006.pdf).

microrregião de Paragominas e na Região Metropolitana de Belém (responsáveis por 55% do emprego formalizado em 2001, segundo a Rais).

O complexo metalúrgico do estado localiza-se principalmente no município de Barcarena, situado a 40 quilômetros da capital Belém, o qual é responsável por empregar quase metade dos metalúrgicos do Pará (dados da RAIS – 2001). Formatado a partir do Programa de Desenvolvimento Regional Infra-Estrutura do Complexo ALBRÁS/ALUNORTE<sup>121</sup>, começou a ser construído no final dos anos 70, com a empresa Albrás (produtora de lingotes de alumínio) entrando em operação em meados da década de 80, quando também foram iniciadas as obras para construção da Alunorte (produtora de alumina<sup>122</sup>) que só entrou em operação em 1995. Ao longo dos anos 90 outras empresas foram instaladas no município, não somente as vinculados ao complexo metalúrgico, mas também empresas da cadeia de papel e celulose, indústrias químicas, as quais buscam se beneficiar da proximidade com o Porto de Vila do Conde e da disponibilidade de energia elétrica advinda diretamente da hidrelétrica de Tucuruí, e empresas de terceirização (Andrade, 2004; Antonaz; Lopes, 2005; Gomes; Castro, 2004)<sup>123</sup>. As informações da RAIS também mostram crescimento do emprego na indústria metalúrgica em outros municípios do estado, como Marabá.

A Figura 3 mostra a distribuição do emprego na indústria de transformação por tipo de indústria ou fator de competitividade nas regiões brasileiras. Observa-se que no Norte a indústria intensiva em recursos naturais é a maior absorvedora de força de trabalho (cerca de 60% do emprego formalizado). Destaca-se, nessa região, a produção de bens baseados em ciência, responsáveis por quase 11% do total do emprego industrial na região (trata-se da ZFM). Nesse caso, todavia, devem ser observados quais os segmentos dessa indústria estão instalados na ZFM. As informações disponíveis indicam que boa parte das empresas instaladas naquela localidade realiza apenas tarefas de montagem.

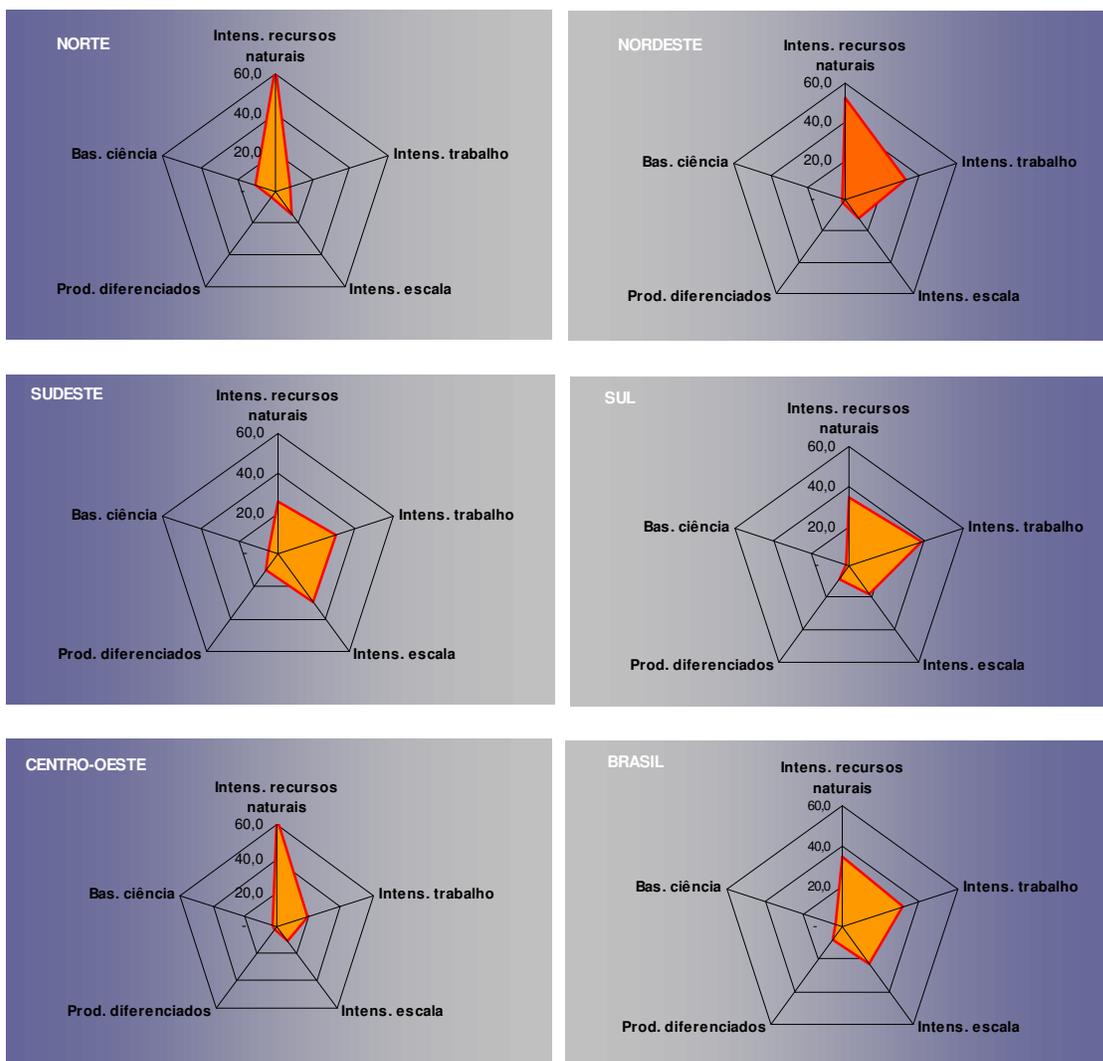
---

<sup>121</sup> Como parte do Programa Grande Carajás. Atualmente a maior acionista das empresas é a Cia. Vale do Rio Doce (em associação com capitais japoneses).

<sup>122</sup> Obtida a partir do beneficiamento da bauxita, a qual é extraída nos municípios de Oriximiná e Porto Trombetas, distante aproximadamente 800 km de Belém.

<sup>123</sup> A título de registro, a produção do complexo metalúrgico de Barcarena é marcada por uma série de problemas ambientais e sociais. Para maiores detalhes sobre os incidentes ambientais ver Andrade (2004). Antonaz; Lopes (2005), igualmente, mencionam trabalhadores afetados por grande número de doenças (entre as quais: fluoroses, intoxicações por alumínio, por hidrocarbonetos aromáticos, exposição a ácidos e calor) na produção do alumínio – esta última é caracterizada como uma das mais poluidoras atividades produtivas.

No Nordeste as indústrias intensivas em recursos naturais e trabalho são responsáveis por 85% do emprego industrial. O Sudeste apresenta uma estrutura mais diversificada e mais equilibrada do emprego industrial. No Sul o emprego industrial também se distribui por todos os tipos de indústria, mas a participação dos baseados em ciência é muito baixa (1,3%). No Centro-Oeste, 83% do emprego industrial está distribuído entre as indústrias intensivas em recursos naturais (64%) e trabalho (19,3%).



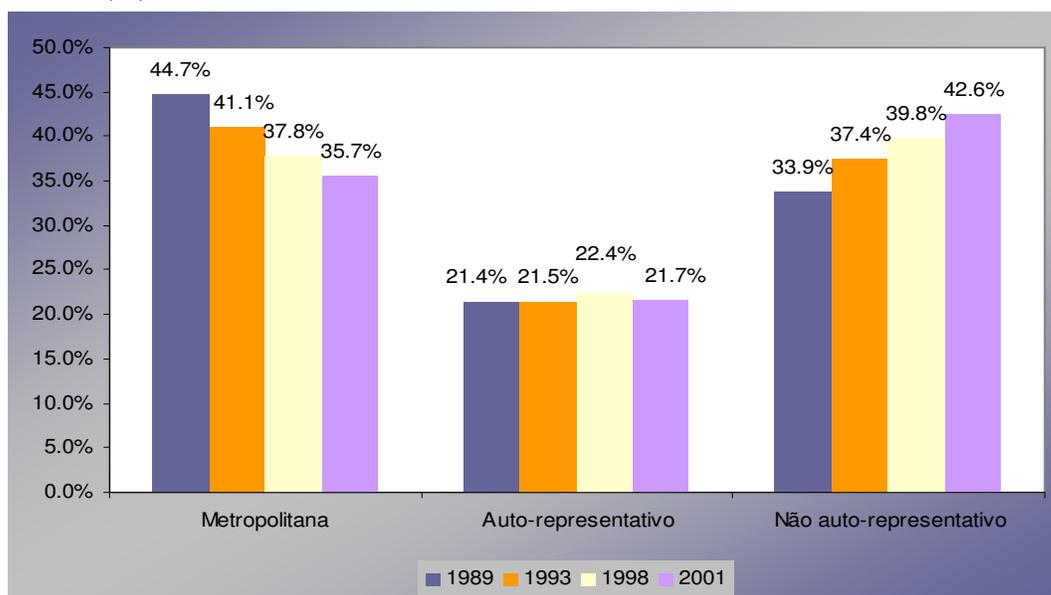
**Figura 3 – Distribuição do emprego na indústria de transformação por tipo de indústria, Regiões geográficas e Brasil – 2001 (%)**

Fonte: RAIS 2001.

### *Desconcentração espacial*

Outro movimento ocorrido no período foi a contínua perda de participação das regiões metropolitanas<sup>124</sup> (especialmente as capitais das unidades federativas) na ocupação industrial e o crescimento da importância dos municípios menores (não auto-representativos na PNAD), evidenciando uma marcha em direção ao interior dos estados (Gráfico 26). Esse movimento, para Sabóia (2001b), foi um dos “resultados mais notáveis” observados em relação ao emprego industrial nos anos 90. Apesar disso, as metrópoles ainda concentram mais de um terço da ocupação/emprego industriais no país.

**Gráfico 26 – Distribuição da ocupação industrial por área censitária, Brasil – 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)**

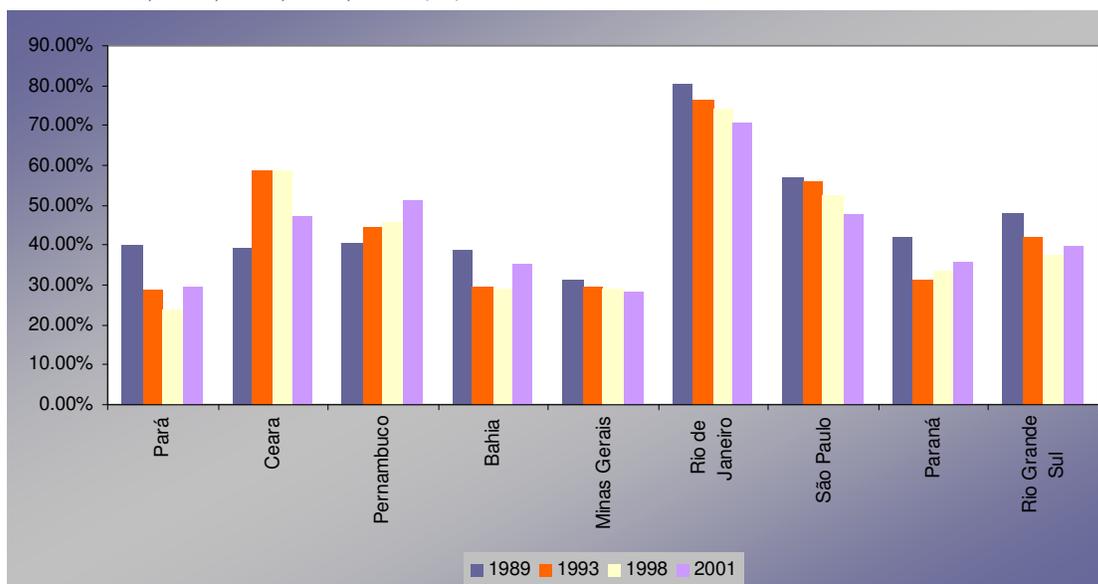


Fonte: PNAD 1989, 1993, 1998 e 2001 (microdados).

Em contrapartida, esse movimento não é homogeneamente distribuído pelos estados (Gráfico 27), a maior força dele pode ser evidenciada nos estados do Sudeste, especialmente naqueles que perderam participação na ocupação industrial total: São Paulo e Rio de Janeiro. Nesses dois estados, além da perda de participação total, houve uma “migração” de ocupações para áreas não metropolitanas (sobre a desconcentração em direção ao interior paulista ver Cano, 2006).

<sup>124</sup> A PNAD capta apenas as regiões metropolitanas tradicionais.

**Gráfico 27 – Participação das áreas metropolitanas na ocupação industrial por unidades federativas, 1989, 1993, 1998, 2001 (%)**



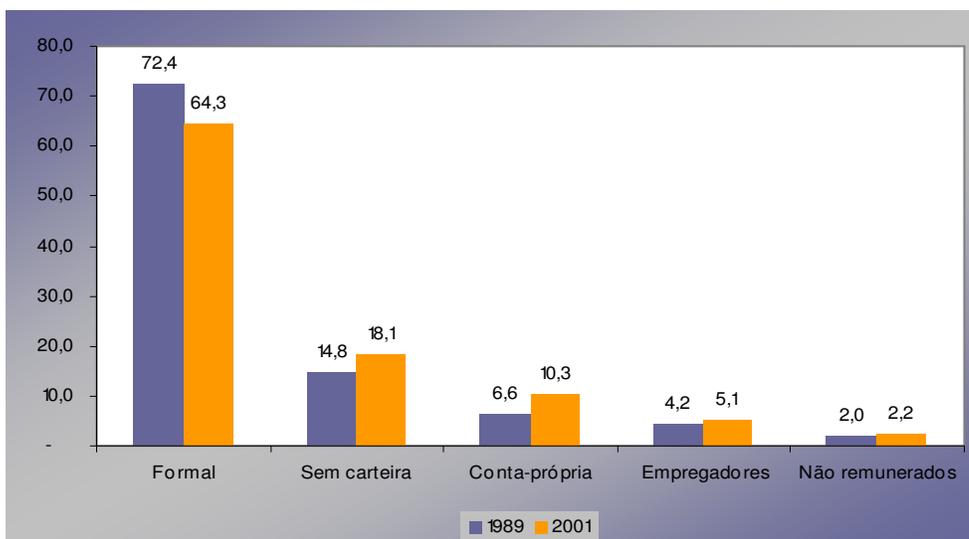
Fonte: PNAD 1989, 1993, 1998 e 2001 (microdados).

A literatura sobre economia regional aponta como fatores explicativos desse movimento de desconcentração o baixo crescimento, a reestruturação das empresas (ambos afetam as localidades mais industrializadas, no caso as regiões metropolitanas), as ações dos entes federados e municípios para atração de novos investimentos e as deseconomias de aglomeração nas metrópoles (São Paulo especialmente). Acrescenta-se como fator explicativo, também, os diferenciais salariais (Sabóia, 2001b).

#### 4.1.2.2. Redução da formalização

A indústria de transformação se deparou com mudanças significativas no formato das ocupações no subsetor. Observam-se, em primeiro lugar, mudanças na distribuição dos ocupados por posição na ocupação. O Gráfico 28 mostra queda na participação dos formais (68% para 64,3%); crescimento da participação dos trabalhadores sem registro em carteira, por conta própria, empregadores e dos não remunerados (14,8% para 18,1%; 6,6% para 10,3%; 4,2% para 5,1%; 2% para 2,2%, respectivamente).

**Gráfico 28 – Ocupados por posição na ocupação, Indústria de transformação, Brasil – 1989 e 2001 (%)**



Fonte: PNAD – 1989/2001 (microdados).

A Tabela 18 mostra o emprego com registro em carteira de trabalho na indústria de transformação em duas fontes de dados (PNAD e RAIS) entre 1989 e 2001. Os dados da PNAD indicam maior ajuste no número de empregos com registro do que aquele verificado entre o total dos ocupados. Em relação ao número de assalariados com carteira o ajuste é maior no caso da RAIS. E mais, ao contrário dos ocupados, não se observou recuperação do número de empregos com registro no período, estando este sempre abaixo do nível observado em 1989<sup>125</sup>. Observa-se que a tendência do emprego formalizado nas duas fontes consultadas é semelhante, embora o número de empregados seja maior na PNAD (Gráfico 29).

A Tabela 18 mostra ainda a distribuição de ocupados por dois grupos de posições na ocupação (assalariados formalizados e demais posições), os dados mostram que a participação das demais posições na ocupação industrial cresce continuamente (30,7% entre 1989-2001), não sendo verificada redução do número de postos em nenhum ano da série construída.

<sup>125</sup> Somente em 2005 o emprego industrial na RAIS se aproxima daquele computado em 1989 - 6.133.461 contra 6.151.654.

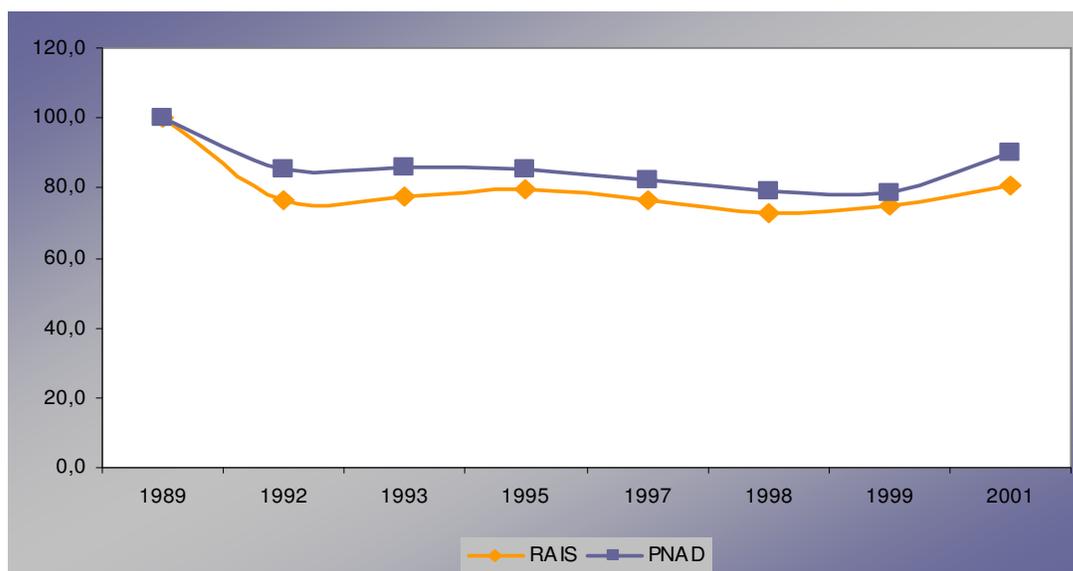
**Tabela 18 - Evolução dos empregos formais na indústria de transformação, Brasil - 1989-2001 (1989=100)**

Ano	Ocupados – PNAD (%)			
	Assalariados formalizados		Assal. Formalizados	Demais ocup.*
	RAIS	PNAD		
1989	100,0	100,0	72,4	27,6
1990	88,8	...	...	...
1991	83,0	-	-	-
1992	76,6	85,4	68,0	32,0
1993	77,6	86,1	67,1	32,9
1994	82,2	-	-	-
1995	79,6	85,5	66,7	33,3
1996	78,0			
1997	76,5	82,4	64,5	35,5
1998	72,8	79,2	64,0	36,0
1999	74,8	78,6	61,8	38,2
2001	80,9	89,9	64,3	35,7

Fonte: IBGE/PNADs (microdados); MTE/RAIS.

(\*) Engloba: assalariados não formalizados, empregadores e trabalhadores por conta própria.

**Gráfico 29 – Evolução dos empregos formalizados na indústria de transformação, Brasil – 1989-2001**



Fonte: IBGE/PNADs (microdados); MTE/RAIS.

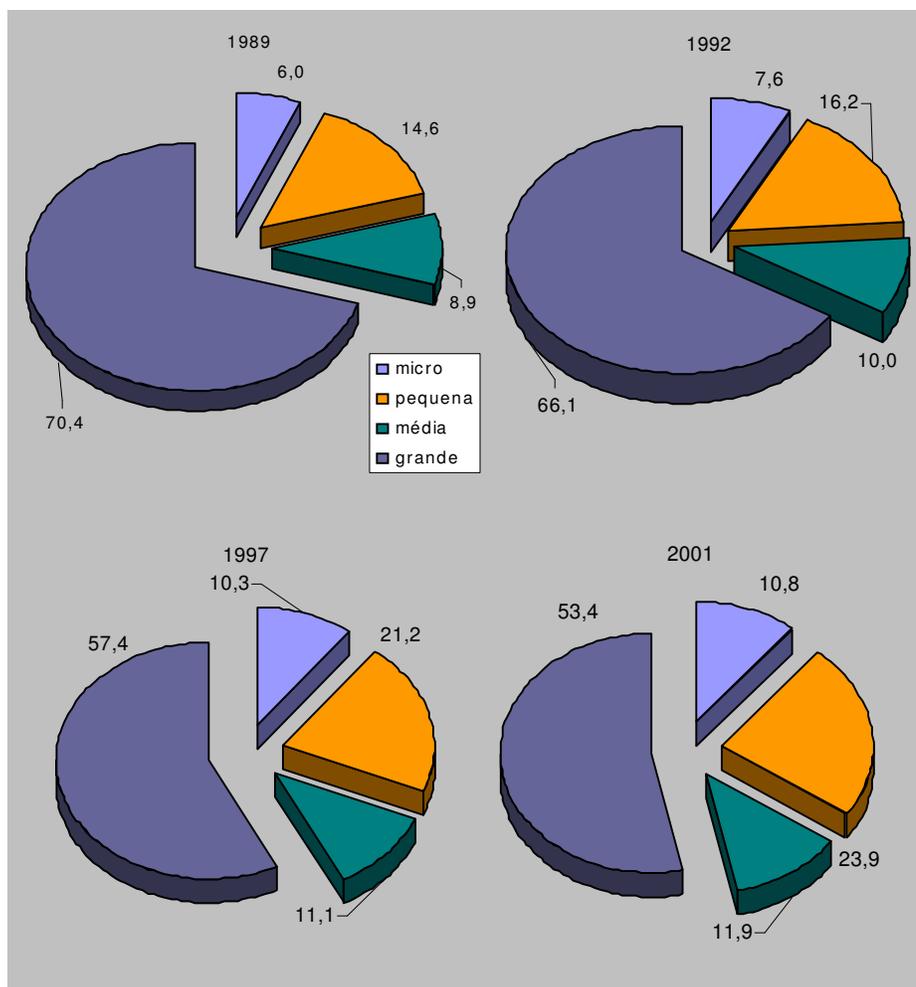
Esses dados sugerem que, além do baixo dinamismo na geração de postos, o setor industrial passou a conviver, mais fortemente, com a informalização do emprego e com a reprodução de outras posições ocupacionais (como o trabalho por conta-própria). Enquanto no final dos anos 80 pouco mais de dois terços da ocupação industrial era tipicamente

capitalista, isto é, assalariada, esse percentual se reduz expressivamente em meados da década de 90, voltando a se recuperar somente na década seguinte. Fica claro que o ajuste se deu sobre o segmento organizado do mercado de trabalho.

A diminuição do assalariamento formalizado na indústria de transformação contou com a participação expressiva da grande empresa, que em geral mantém vínculos formalizados. Entre 1989 e 2001, registrou-se queda de 38,6% do emprego nas empresas com mais de 100 empregados. Em 1989 estas eram responsáveis por 70,4% do total do emprego industrial formalizado, em 2001 passaram a contribuir com 53,4% (ver Figura 4). A maior parte da redução do emprego industrial se deve ao ajuste na grande empresa. Entre 1989 e 1998, a grande empresa foi responsável por 89,2% da diminuição do emprego no setor<sup>126</sup>.

---

<sup>126</sup> Sobre o emprego na grande empresa industrial ver Oliveira (2007).



**Figura 4 – Distribuição do emprego com registro em carteira de trabalho na indústria de transformação por porte do estabelecimento (\*) – Brasil, 1989 e 2001 (%)**

Fonte: RAIS.

(\*) Microempresa: até 9 empregados; Pequena empresa: de 10 a 49 empregados; Média empresa: de 50 a 99 empregados; Grande empresa: 100 ou mais empregados.

Conforme Baltar (2003:118), uma parte da redução do emprego nas grandes empresas deveu-se à terceirização de determinadas atividades. A outra parte pode ser creditada à eliminação de funções de supervisão, gerência intermediária e outras. Segundo Dedecca (2005), essa mesma tendência foi observada, por exemplo, em grandes empresas localizadas na França e na Itália, as quais organizaram ou estimularam a subcontratação de produção e serviços.

A subcontratação foi responsável pelo desenvolvimento de empreendimentos de médio e pequeno porte cuja produção é orientada para a grande empresa. Para a grande

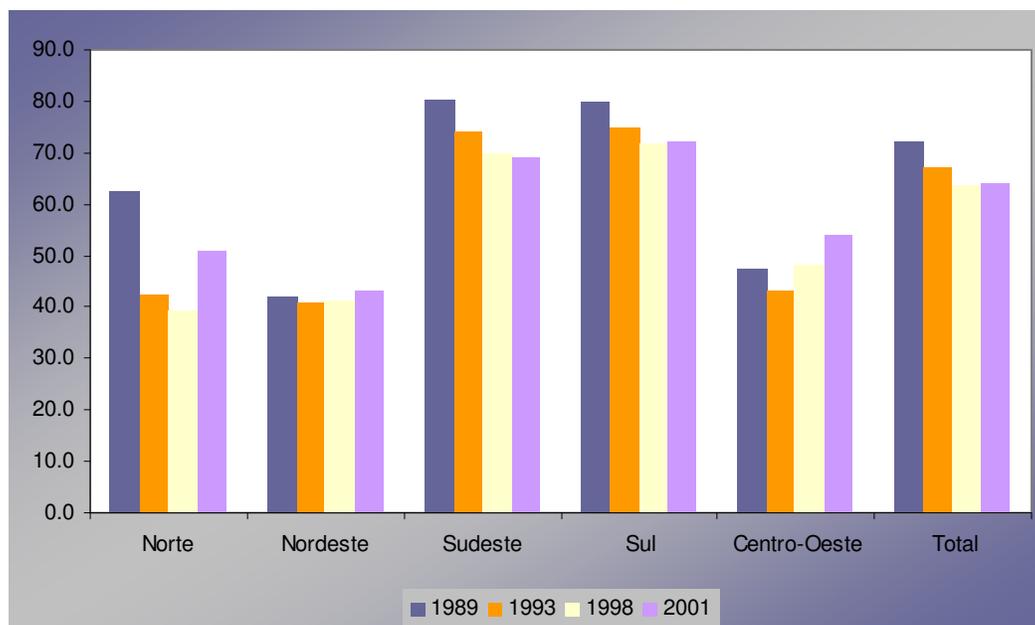
empresa o esquema é vantajoso por “diluir” os riscos da produção, à medida que parte dos custos das alterações no nível de atividade podem ser repassados para as empresas fornecedoras. Essas últimas acabam experimentando grande variação no número de empregados enquanto a tendência é a de estabilidade no número de trabalhadores na grande indústria. A transferência/expansão de emprego na pequena e média empresa tende a contribuir para a precarização dos postos de trabalho, uma vez que os trabalhadores, nessas empresas, têm dificuldade para se organizar em sindicatos e, além disso, a fiscalização dos pequenos empreendimentos pelo poder público nem sempre ocorre a contento (Oliveira, 2007; Santos, 2006).

Do ponto de vista regional, todas as regiões apresentaram queda no percentual de assalariados formalizados em relação ao total de ocupados no setor industrial nos primeiros anos da década. No Norte a queda foi bastante expressiva: cerca de 20 pontos percentuais, devendo-se, em grande medida, ao desempenho do Amazonas – que em 1989 apresentava percentual de formalização na indústria semelhante ao observado no Sudeste. Nos anos seguintes houve recuperação, mas a região não logrou alcançar o mesmo percentual de formalização exibido em 1989.

O Nordeste apresentava no final dos anos 80 o menor percentual de formalizados entre todas as regiões. O impacto da reestruturação da década seguinte acabou não sendo de grande envergadura, uma vez que o mercado de trabalho da região já era bastante desestruturado. No final do período analisado, a região apresentou pequeno incremento no percentual de formalizados, o que foi observado na maioria dos estados, exceto na Bahia, Sergipe e Alagoas – nos quais o percentual de emprego formalizado no final da década era inferior ao contabilizado em 1989.

O Sudeste, região mais industrializada, além de ver o número de ocupados na indústria reduzir-se, também se deparou com queda dos formalizados entre aqueles que conseguiram se manter na atividade. No Sul houve queda, mas foi inferior à ocorrida no Sudeste. Por último, o Centro-Oeste conseguiu conjugar ampliação de ocupados na indústria com aumento na formalização no setor.

**Gráfico 30 – Percentual de assalariados formalizados por região geográfica, 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)**



Fonte: IBGE/PNADs (microdados).

Além da redução do emprego formalizado, o setor passou a conviver com as diferentes modalidades contratuais entre os formalizados. De acordo com o exposto no capítulo 1, o contrato padrão sofreu um processo de flexibilização nos anos 90, tendo sido criados formatos atípicos no que diz respeito ao tempo de trabalho (contrato por tempo parcial) e à duração do vínculo (expansão da contratação temporária). Segundo CESIT (2006), a indústria foi um dos setores com maior utilização dos novos contratos de trabalho, o que pode ser observado a partir dos dados da RAIS e de informações referentes à negociação coletiva.

O crescimento das demais posições na ocupação se deu com a proliferação de diferentes formas de inserção na atividade produtiva, tais como: as cooperativas de trabalho e os profissionais PJ.

#### 4.1.2.3. Rendimentos do trabalho na indústria de transformação

Como visto no capítulo 1, na década de 90 assistiu-se a mudanças substantivas no padrão de remuneração vigente no país. Os ocupados na indústria de transformação foram muito afetados pelo novo padrão de rendimentos. No contexto de crise e reformas econômicas, reestruturação das empresas, aumento do desemprego e menor poder de barganha sindical registrou-se, em vários momentos na década de 90, queda nos salários médios e na massa salarial.

A Tabela 19 mostra o rendimento médio em salários mínimos ajustado pelas horas trabalhadas na indústria de transformação<sup>127</sup>. Observa-se que há uma queda no início da década de 90. A recuperação econômica e estabilização vêm acompanhadas por melhorias salariais, mas que não se sustentam e seguem caindo até o final do período analisado (ver Coutinho; Baltar; Camargo, 1999). A tendência do rendimento é semelhante tanto para os ocupados quanto para os formalizados, este grupo exibindo rendimentos superiores (exceto em 2001).

**Tabela 19 – Salário mínimo por hora, indústria de transformação, Brasil – anos selecionados (R\$)**

Ano	SMH	
	Ocupados	Formalizados
1989	4,56	4,68
1992	3,27	3,71
1993	3,88	4,17
1995	5,16	5,38
1996	5,00	5,12
1997	4,91	5,11
1998	4,51	4,72
1999	4,21	4,44
2001	3,73	3,69

Fonte: PNAD (microdados).

As regiões Nordeste, Centro-oeste e Norte apresentam menores rendimentos, conforme pode ser visto na Tabela 20. Os maiores rendimentos são observados nas regiões

<sup>127</sup> A utilização do salário mínimo por hora tem por objetivo isolar os efeitos de diferentes jornadas de trabalho sobre o rendimento. Dessa forma, se uma pessoa trabalha 40 horas por semana e recebe o equivalente a um salário mínimo, seu ganho horário é superior ao mínimo.

Sudeste e Sul. Tanto no início da década quanto no final as perdas foram generalizadas considerando as regiões geográficas.

**Tabela 20 – Salário mínimo por hora, ocupados nas Regiões Geográficas – anos selecionados (R\$)**

Região	1989	1993	1995	1998	2001
Norte	4,25	2,47	3,78	2,95	2,45
Nordeste	2,58	2,30	2,74	2,57	1,99
Sudeste	5,32	4,54	6,11	5,61	4,53
Sul	3,92	3,62	4,88	4,08	3,49
Centro-Oeste	3,76	2,68	3,25	3,36	2,83

Fonte: PNAD (microdados).

A massa de rendimentos reais dos ocupados na indústria de transformação era 18,5% menor em 2001, em relação à registrada em 1989. A queda foi maior entre os formalizados: 27,5%. A região Sudeste apresentou a maior queda tanto da massa de rendimentos dos ocupados quanto na massa salarial dos trabalhadores formalizados. No Nordeste as perdas foram semelhantes para os dois grupos. O Sul e o Centro-Oeste apresentaram crescimento das massas de rendimento e salarial, o que é condizente com o desempenho das duas regiões, as quais ampliaram o contingente de trabalhadores na indústria de transformação.

**Tabela 21 – Taxa de crescimento da massa de rendimentos/salarial na indústria de transformação, Brasil e Regiões Geográficas, 1989-2001 (%)**

	Ocupados	Formalizados
Norte	-3.2	-12.8
Nordeste	-23.4	-23.7
Sudeste	-27.1	-36.1
Sul	16.6	5.3
Centro-Oeste	25.0	60.8
Total	-18.5	-27.5

Fonte: PNAD (microdados).

Obs.: Deflator IPEA/INPC para PNADs.

A Tabela 22 mostra dados da distribuição pessoal de renda entre os ocupados na indústria de transformação em anos selecionados. Nota-se pequena melhora na distribuição

de renda no período, com os estratos de renda mais baixos se apropriando de maior percentual da renda total. Deve ser lembrado que o cálculo apresentado na Tabela 22 utiliza a PNAD como fonte de dados. A PNAD, por sua vez, capta com mais propriedade apenas os rendimentos do trabalho.

**Tabela 22 – Distribuição pessoal da renda\* do trabalho, Brasil – 1989, 1993, 1998 e 2001 (% da renda total do trabalho principal)**

	1989	1993	1998	2001
10%+ pobres	1.2	1.1	2.3	3.5
25%+ pobres	5.0	5.1	6.4	6.3
50%+ pobres	14.4	15.4	17.3	19.0
10% + ricos	46.1	45.8	43.9	44.8
5% + ricos	33.1	33.0	29.9	31.9

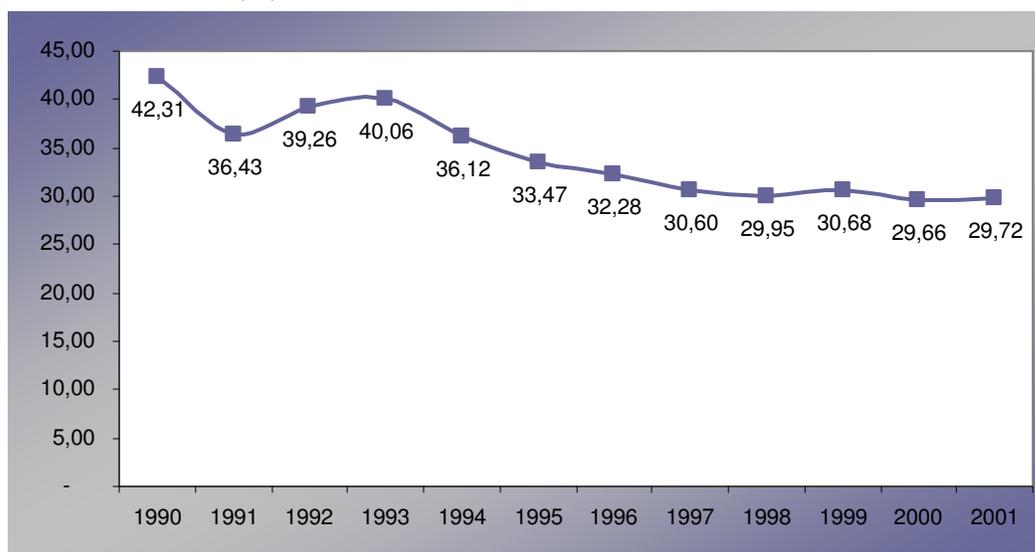
Fonte: PNAD (microdados).

\* Rendimento positivo.

A queda na massa de rendimentos/salarial e a queda nos rendimentos médios refletem as dificuldades enfrentadas pelos trabalhadores que conseguiram permanecer na indústria. As indicações de pequena desconcentração verificada na distribuição da renda pessoal podem ser atribuídas à evolução do salário mínimo que protegeu os níveis mais baixos de rendimento, combinada à queda do rendimento médio (Sabóia, 2005; Dieese, 2001). Assim, houve uma diminuição da distância entre os rendimentos mais baixos e os rendimentos médios. Devem-se destacar, ainda, as mudanças nos preços relativos que contribuíram para a elevação do poder de compra dos estratos de renda inferiores (Gomes; Neder, 2000).

A desconcentração, no entanto, se restringiu à distribuição pessoal da renda do trabalho (isto é, distribuição do rendimento entre os próprios trabalhadores). Uma análise mais ampla deve considerar a distribuição funcional da renda, ou seja, como a renda gerada anualmente se distribui entre governo, capital e trabalho. Os dados apresentados no Gráfico 31 mostram, para a indústria de transformação, evidente perda de participação da renda do trabalho no total da riqueza produzida no setor. Em 1990, os trabalhadores da indústria se apropriavam de 42,3% do total da renda gerada pelo setor. Em 2001 o mesmo percentual havia caído para 29,7%.

**Gráfico 31 – Participação dos salários da indústria de transformação no VA do setor, Brasil – 1990-2001 (%)**



Fonte: IBGE, Contas Nacionais.

#### 4.1.2.4. Jornada de trabalho

No bojo das transformações operadas na economia mundial após os anos 70, a questão da duração da jornada de trabalho voltou a ser amplamente discutida em vários países. Até os anos 80, a jornada de trabalho vinha sofrendo, com alguns recuos localizados, sucessivas reduções (Dal Rosso, 1998; Pochmann *et. al.*, 1999).

Após esse período observa-se uma tendência de aumento no tempo de trabalho em inúmeros países (Dal Rosso, 1998; Pochmann *et. all.*, 1999). Para as empresas, dado o acirramento da competição intercapitalista, a possibilidade de manejar livremente as horas trabalhadas surge como uma estratégia importante para preservar as condições de competitividade. No entendimento dos trabalhadores, a definição da jornada tem impactos sobre o nível de emprego e desemprego, afetando também a organização do tempo livre, as condições de trabalho e o padrão de vida da classe trabalhadora (Dal Rosso, 1998). A duração da jornada de trabalho sempre esteve presente na agenda das organizações sindicais, as quais buscaram estabelecer limites para utilização da força de trabalho.

Neste sentido, há forte embate entre as principais forças organizadas da sociedade em torno da definição do tempo de trabalho. A prevalência de uma ou outra opção depende da correlação de forças em determinados contextos históricos.

Nos termos propostos por Marx (1985), a jornada de trabalho pode ser dividida em dois momentos: o primeiro é o despendido na manutenção do trabalhador (tempo de trabalho necessário) e o outro é o que gera a mais-valia (trabalho excedente). Por conseguinte, há uma pressão por parte das empresas para dilatar o segundo período, o que pode ser obtido por meio da extensão da jornada de trabalho (forma absoluta de extração de mais-valia) ou pela intensificação do trabalho (forma relativa).

Segundo Dal Rosso (1998), após 1990 os dados sobre a jornada de trabalho, em diversos países do mundo, evidenciam o aumento das horas trabalhadas e, em simultâneo, as condições de trabalho se deterioraram. Estariam sendo combinadas formas absolutas e relativas de ampliação do trabalho excedente.

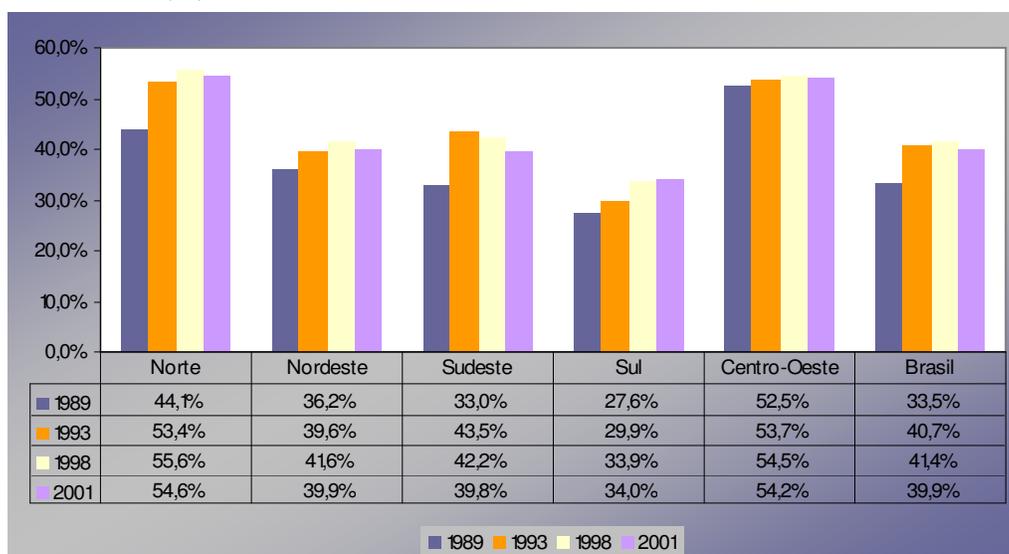
No caso do Brasil, as evidências e dados disponíveis mostram que, pelo menos no caso da indústria de transformação, ocorreu, entre 1989 e 2001, essa mesma combinação na extração de sobretrabalho. Diversos pesquisadores vêm apontando a intensificação do trabalho na indústria como uma das características marcantes dos anos 90. Os depoimentos de muitos trabalhadores, sindicalistas e estudos de casos (Cimbalista, 2006, entre outros) são indicações importantes nessa direção.

A intensificação do trabalho é uma das estratégias utilizadas pelas empresas para ampliar, sem o recurso ao aumento da jornada de trabalho, a produtividade do trabalho. Esta última podendo ser obtida mediante intensificação do ritmo de trabalho individual, eliminação dos tempos mortos no trabalho coletivo, adoção de técnicas organizacionais e de inovações tecnológicas (Calvete, 2007). A intensificação do trabalho força, ainda, o uso dos equipamentos o que, para Dedecca (2005), passa a ser essencial diante da rapidez e permanente modernização dos equipamentos, produtos e processos produtivos.

Ao lado da intensificação do trabalho, observa-se também o crescimento no número de horas trabalhadas. Considerando a jornada efetivamente trabalhada (conceito que

engloba a jornada legalmente instituída e as horas extraordinárias<sup>128</sup>), aumentou o percentual dos trabalhadores que realizam horas extras no país (Gráfico 32). Observam-se diferenças regionais importantes, mas todas as regiões mostraram aumento.

**Gráfico 32 – Percentual de trabalhadores que realizam habitualmente jornada de trabalho extra, indústria de transformação, Brasil e regiões geográficas – 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)**

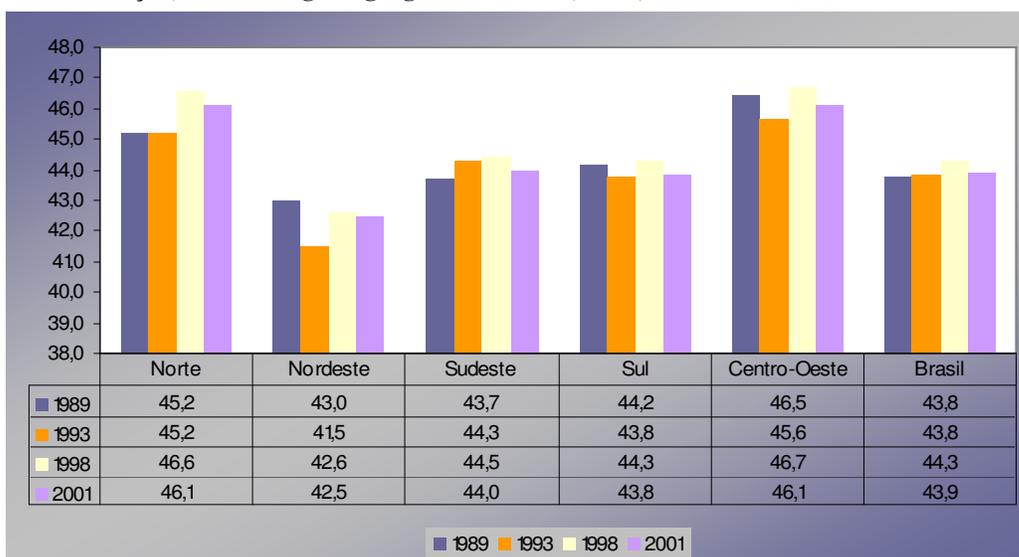


Fonte: PNAD (microdados).

As regiões Centro-Oeste e Norte exibiam maior percentual de ocupados realizando horas extras, tanto em 1989 quanto em 2001. Das duas, o Norte foi a que mais ampliou o percentual de jornadas extras realizadas. As duas regiões são as que também ostentam maiores médias de horas trabalhadas na indústria de transformação: aproximadamente 46 horas semanais em 2001 (Gráfico 33). Cabe lembrar que essas regiões ampliaram a participação no total da ocupação industrial no Brasil, isto é, a ampliação se deu mesmo com o recurso forte à ampliação das horas trabalhadas.

<sup>128</sup> Na Constituição Federal de 1988 foi definida a redução da jornada legal de trabalho no país, que passou de 48 para 44 horas semanais. Em simultâneo, a legislação não vedou o recurso à realização de horas extraordinárias de trabalho, expediente que foi amplamente utilizado pelo empresariado e que reduziu o potencial gerador de empregos da redução da jornada de trabalho (Dal Rosso, 1998).

**Gráfico 33 – Horas médias habitualmente trabalhadas por semana, indústria de transformação, Brasil e regiões geográficas – 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)**



Fonte: PNAD (microdados).

Por outro lado, o Sul apresenta os menores percentuais de utilização de horas extraordinárias em todos os anos analisados. A jornada efetiva na região se aproxima, dessa forma, da jornada legal. No Nordeste, apesar da utilização de horas extras ser um pouco superior aos dados exibidos pelo Sul, a jornada média efetiva é a menor de todas as regiões. É provável que a realização de horas extraordinárias se restrinja a um grupo de trabalhadores nordestinos. Os dados da PNAD mostram que esses trabalhadores são os formalizados, pois 44% deles realizavam horas extras e a jornada efetiva média era de 44,9 horas semanais em 2001. Na região Sudeste, tanto o percentual de trabalhadores com sobre-trabalho ampliou-se entre 1989 e 2001, como o número médio de horas trabalhadas também cresceu no mesmo intervalo de tempo.

É interessante observar que há uma leve tendência de ampliação das horas trabalhadas em momentos de queda no ritmo de crescimento econômico. O ano de 1998, por exemplo, foi o que apresentou maior jornada média efetiva: 44,3 horas no Brasil (a mais alta registrada também em todas as regiões).

Os dados sobre a ampliação da jornada de trabalho contrastam com o número de postos de trabalho gerados na indústria de transformação nos anos 90, os quais foram, como apontado anteriormente, muito baixos. As informações indicam que a indústria conjugou

redução das vagas com aumento das horas trabalhadas (e intensificação do trabalho), colhendo resultados positivos, como não poderia deixar de ser, em relação à produtividade (e lucratividade). Os trabalhadores, por sua vez, viram os empregos se reduzirem (ou crescerem muito pouco) e, para os “sobreviventes”, o volume de trabalho cresceu.

A questão da jornada de trabalho no país nos anos 90 não se resumiu à ampliação do trabalho excedente mensurado em horas. Como foi apontado no capítulo 1, no período algumas mudanças legislativas buscaram flexibilizar a jornada de trabalho legal e, por consequência, a forma padrão de contratação no país. Inscreve-se nessa orientação, a aprovação da jornada parcial, a aceitação do trabalho aos domingos e a possibilidade de modulação da jornada (os bancos de horas).

Apesar de não ser possível aferir a utilização do contrato por tempo parcial diretamente, é razoável avaliar sua utilização, ainda que de forma indireta, a partir das informações sobre horas trabalhadas. CESIT (2006) mostrou, utilizando tal medida, que a jornada em tempo parcial foi muito pouco utilizada na economia como um todo. Entre os ocupados apenas 13,4% trabalhavam até 25 horas em 1997 (ano anterior à edição da Medida Provisória), em 2004 esse percentual foi apenas um ponto percentual superior. Entre os formalizados (os potencialmente atingidos pela medida), o percentual de trabalhadores com jornadas parciais diminuiu: de 16,2% para 14,8%, no período 1997-2004. Entre os setores da atividade econômica, o terciário era o que mais utilizava a jornada parcial. Na indústria de transformação, levando-se em conta apenas os formalizados, apenas 1% dos empregados trabalhavam até 25 horas semanais em 1997, em 2001 o percentual não havia se alterado (dados da PNAD).

Sobre o trabalho aos domingos, existem indicações de sua utilização, especialmente nas convenções coletivas, mas não é possível aferir seu uso no setor. Da mesma forma é o banco de horas, mas, nesse caso, as indicações são de uso generalizado na indústria de transformação (Zylberstajn, 2002; DIEESE, 2005). Essa é mais uma das estratégias de intensificação do ritmo de trabalho e de redução dos direitos trabalhistas, nesse último caso devido à dispensa do pagamento de adicionais das horas extras (Calvete, 2007).

#### **4.1.2.5. Perfil dos ocupados na indústria de transformação**

Para construir o perfil dos ocupados/empregados na indústria de transformação foram adotados dois procedimentos. No primeiro deles buscou-se situar a indústria de transformação em relação aos ocupados/empregados em geral, segundo a faixa etária e o sexo. Denominou-se esse perfil de “relativo”. Para tanto, foram calculados os pesos de determinados grupos na indústria de transformação (por exemplo: comparou-se os homens na faixa de 10 a 17 anos ocupados na indústria de transformação com o total de pessoas do sexo masculino com a mesma faixa etária). No segundo procedimento buscou-se analisar as características dos ocupados/empregados no interior da indústria de transformação. Esse perfil foi denominado como “interno”. Os próximos itens apresentarão os principais resultados encontrados a partir da análise proposta.

##### *a) Perfil relativo da indústria de transformação*

As Tabelas 23, 24 e 25 apresentam o peso na indústria de transformação, segundo grupos da população distribuídos por sexo e faixa etária. Uma primeira impressão, a partir dos dados expostos, é que a indústria de transformação possui maior peso entre os ocupados do sexo masculino. Em 1989, por exemplo, 17,6% dos homens ocupados trabalhavam no setor industrial, esse mesmo percentual era de 12,8% para as mulheres (Tabela 23).

Uma segunda observação diz respeito ao peso da indústria nas faixas etárias intermediárias. Em 1989 19,7% da população ocupada com idade entre 18 e 24 anos e 17,5% dos ocupados na faixa etária de 25 a 39 anos estavam vinculados à indústria de transformação. Esse peso era mais elevado entre os homens, considerando as mesmas faixas etárias: 21,2% e 20,2%, respectivamente. Em outras palavras, cerca de um em cada cinco homens com idade entre 18 e 39 anos trabalhava na indústria em 1989.

Em 2001, a contribuição da indústria de transformação para a ocupação total caiu para 12,9%. A queda é notada para todos os grupos analisados. As mais expressivas são as observadas para as mulheres de 10 a 24 anos e para os homens com

mais de 25 anos. Nesse sentido, o peso da indústria de transformação entre as mulheres jovens e os homens adultos ocupados caiu entre 1989 e 2001 (Tabela 23).

**Tabela 23 – Peso na indústria de transformação de ocupados segundo grupos populacionais selecionados, Brasil – 1989 e 2001 (%)**

	Faixa etária	Ano	Sexo		Total
			Homens	Mulheres	
ocupados	10 a 17 anos	1989	13,4	14,7	13,9
		2001	10,1	11,2	10,5
	18 a 24 anos	1989	21,2	16,9	19,7
		2001	19,4	12,3	16,6
	25 a 39 anos	1989	20,2	12,9	17,5
		2001	16,7	10,6	14,2
	40 a 49 anos	1989	16,9	8,9	14,0
		2001	14,3	7,9	11,6
	50 a 59 anos	1989	12,3	8,1	11,0
		2001	10,3	6,3	8,8
	mais de 60 anos	1989	8,6	7,9	8,4
		2001	7,0	6,6	6,9
	Total	1989	17,6	12,8	15,9
		2001	15,0	9,8	12,9

Fonte: PNAD (microdados).

No caso do emprego com carteira, a indústria de transformação contribuía com 29,5% do emprego formalizado em 1989. A indústria possuía maior peso entre os empregados formais do sexo masculino: 32,8% dos homens contratados formalmente estavam empregados no setor. Do total de homens com idade entre 10 e 17 anos empregados formalizados, 35,4% estavam na indústria de transformação. O peso da indústria entre as mulheres da mesma faixa etária é superior a dos homens (somente para esta faixa). Parte desse grupo infanto-juvenil era, provavelmente, aprendiz.

Um pouco mais expressivo era o peso da indústria de transformação entre os homens jovens com idade entre 18 e 24 anos e contrato formal: 35,6% (Tabela 24). Observa-se que, conforme cresce a idade, menor é o peso da indústria no emprego formal dos grupos analisados (o mesmo é verificado para a ocupação). Ao que parece, a indústria tinha um importante peso no emprego dos trabalhadores mais jovens.

Houve queda da participação da indústria no total do emprego formalizado (de 29,5% para 22%) entre 1989 e 2001. Os grupos cujo peso da indústria de transformação no total do emprego caiu mais significativamente foram, mais uma vez, as mulheres jovens e os homens adultos. O peso da indústria entre os idosos com carteira assinada também caiu.

**Tabela 24 – Peso na indústria de transformação de empregados formalizados segundo grupos populacionais selecionados, Brasil – 1989 e 2001 (%)**

	Faixa etária	Ano	Sexo		Total
			Homens	Mulheres	
Empregados com carteira assinada	10 a 17 anos	1989	35,4	44,0	38,5
		2001	29,9	32,3	30,8
	18 a 24 anos	1989	35,6	27,7	32,7
		2001	31,7	20,7	27,4
	25 a 39 anos	1989	33,5	21,3	29,2
		2001	26,6	16,4	22,7
	40 a 49 anos	1989	31,6	15,8	26,8
		2001	23,5	10,6	18,4
	50 a 59 anos	1989	25,7	15,5	23,0
		2001	18,9	7,1	14,5
	mais de 60 anos	1989	21,3	13,6	20,0
		2001	14,2	6,2	12,2
	Total	1989	32,8	23,1	29,5
		2001	26,1	15,4	22,0

Fonte: PNAD (microdados).

A indústria contribuía bem pouco para o total da ocupação por conta-própria. Do total de trabalhadores por conta-própria apenas 4,7% estavam ocupados na indústria de transformação em 1989. Todavia, as mulheres (de 10 a 24 anos e com mais de 40 anos) possuíam participação superior à média (Tabela 25). Trata-se, nesse caso, do trabalho domiciliar na indústria (têxtil/vestuário, de artigos de palha), o qual era ocupado predominantemente por mulheres.

A contribuição da indústria para o total dos trabalhadores por conta-própria cresceu entre 1989 e 2001. Tal crescimento foi impulsionado pela maior participação dos adultos (com mais de 25 anos), homens e, especialmente, das mulheres. Destaca-se, ainda, a maior participação das mulheres idosas entre os autônomos. No caso das

mulheres o tipo de trabalho realizado não difere, provavelmente, do anteriormente executado (ou seja, o trabalho domiciliar na indústria, por exemplo, do vestuário, de alimentos). No que diz respeito aos homens adultos trata-se, possivelmente, de trabalho quase artesanal realizado em pequenas oficinas (como a fabricação de móveis sob encomenda).

**Tabela 25 - Peso na indústria de transformação de conta-própria segundo grupos populacionais selecionados, Brasil – 1989 e 2001 (%)**

	Faixa etária	Ano	Sexo		Total
			Homens	Mulheres	
própria-Conta	10 a 17 anos	1989	3,4	23,4	9,8
		2001	4,8	15,5	8,4
	18 a 24 anos	1989	4,8	10,4	6,6
		2001	4,6	8,6	5,8
	25 a 39 anos	1989	3,9	4,8	4,2
		2001	4,7	8,7	6,0
	40 a 49 anos	1989	4,0	5,3	4,4
		2001	4,5	7,3	5,4
	50 a 59 anos	1989	3,5	5,2	4,0
		2001	4,0	8,2	5,2
	mais de 60 anos	1989	4,5	7,2	5,1
		2001	3,9	9,9	5,3
	Total	1989	4,0	6,3	4,7
		2001	4,4	8,5	5,6

Fonte: PNAD (microdados).

As informações organizadas nesse item mostram que o ajuste na indústria de transformação, ocorrido nos anos 90, tendeu a afetar menos os homens mais jovens (na faixa etária de 18 a 24 anos). Aproximadamente um em cada quatro jovens dessa faixa etária estava ocupado no setor industrial em 2001. A presença deles, no mesmo ano, era mais marcante no emprego formalizado: um em cada três jovens empregados com registro em carteira trabalhava na indústria de transformação.

É interessante notar que, embora a escolaridade tenha melhorado de forma geral entre os ocupados na indústria (como será visto no próximo item), há ainda espaço para os jovens do sexo masculino com baixa escolaridade. Observa-se que, em 2001, o peso na indústria de transformação dos jovens ocupados com ensino fundamental incompleto e completo (e também no ensino médio) era maior do que entre o total dos ocupados no

setor (Tabela 26). Por outro lado, o peso da indústria no total dos jovens com ensino superior (completo e incompleto) era maior do que entre a totalidade dos ocupados. Parece que o peso da indústria entre os jovens ocupados é expressivo independente do nível de escolaridade destes.

**Tabela 26 – Peso da indústria de transformação entre os ocupados selecionados, Brasil - 2001**

Escolaridade	18 a 24 anos	Ocupados (total)
Fundamental incompleto	14,3	10,8
Fundamental completo	22,0	17,2
Médio completo	23,4	15,3
Superior	14,2	8,9

Fonte: PNAD (microdados).

Conforme indicado no capítulo 3, os jovens encontraram muita dificuldade para se inserir no mercado de trabalho. No caso dos homens jovens, houve queda na taxa de participação, ou seja, eles deixaram o mercado de trabalho e se tornaram inativos. Parece contraditório, pois, ao mesmo tempo que o mercado “expulsa” o jovem, o “atrai” para setores mais dinâmicos nos quais o emprego é mais organizado.

Caberia investigar a forma de inserção desse grupo, isto é, examinar quais postos são ocupados pelos homens jovens na indústria. Uma análise a partir da escolaridade indica que esse grupo ocupa postos variados, o que se confirma com a tabulação das posições ocupadas<sup>129</sup>. Os jovens tanto ocupam posições de chefias, quanto atividades auxiliares administrativas e postos no chão da fábrica (torneadores, soldadores, forneiros etc.).

A crise do emprego juvenil, pode-se dizer, espelha a reestruturação da indústria de transformação (que, por sua vez, reflete as novas condições de operação da economia brasileira). O lento crescimento na incorporação de novos trabalhadores ao setor, provavelmente, prejudicou mais fortemente a incorporação dos segmentos juvenis do mercado de trabalho. Ainda assim, o setor continua possuindo um peso expressivo no emprego dos grupos mais jovens (especialmente os do sexo masculino). Dito de outra

<sup>129</sup> Considerou-se a variável v9006 da PNAD.

forma, o emprego na indústria é importante, entre outros motivos, pois ajuda a incorporar os trabalhadores jovens.

*b) Perfil interno da indústria de transformação*

O perfil dos ocupados na indústria de transformação no Brasil apresentou algumas mudanças entre 1989 e 2001. As mulheres adultas ganharam participação, renovando o quadro marcadamente adulto presente no setor. Em 1992, a participação dos adultos era 65%, em 2001 a mesma participação passou para 68,5%. Registraram-se mudanças também no que diz respeito à escolaridade e ao tempo de serviço (que cresceram).

O setor ainda abriga, em sua maioria, trabalhadores do sexo masculino, especialmente os adultos (que representavam 48% dos ocupados em 1992 e 2001). As mulheres ganharam pequena participação ao longo da década (Tabela 27). Segundo Leite; Posthuma (1996:70), as mudanças tecnológicas não têm favorecido a mulher, contrariamente ao que se esperava, "... a associação entre o homem e a técnica e a visão de que falta à mulher competência tecnológica se mantêm". Por outro lado, também não se verificou "uma volta ao lar" das trabalhadoras industriais (Melo, 2000).

**Tabela 27 - Distribuição dos ocupados na indústria de transformação por sexo e faixa etária, Brasil – 1989, 1992 e 2001 (%)**

	Homem			Mulher			Total		
	1989	1992	2001	1989	1992	2001	1989	1992	2001
10 a 24 anos	67,2	69,0	69,3	32,8	31,0	30,7	35,8	32,1	28,8
10 a 17 anos	63,7	71,0	62,6	36,3	29,0	37,4	10,6	9,4	5,0
18 a 24 anos	68,8	68,1	70,8	31,2	31,9	29,2	25,2	22,7	23,8
25 a 59 anos	74,2	74,2	70,4	25,8	25,8	29,6	61,7	65,0	68,5
Mais de 60	78,6	77,2	72,6	21,4	22,8	27,4	2,5	2,9	2,8
Total	71,8	72,6	70,2	28,2	27,4	29,8	100,0	100,0	100,0

Fonte: PNAD (microdados).

Prevalece, na indústria de transformação, uma divisão do trabalho muito marcada pela separação entre atividades tipicamente femininas ou masculinas. As mulheres são maioria nas indústrias tradicionais: têxtil, vestuário e na produção de artigos domiciliares de palha. Na maior parte dos ramos da produção industrial a participação feminina é inferior a 30% do total de ocupados. Na produção de calçados e

na indústria do fumo a participação feminina e masculina é mais equilibrada, ainda que os homens levem vantagem. Nesse sentido, o maior ingresso feminino não se refletiu em maior inserção das mulheres nas atividades industriais mais dinâmicas.

O segmento mais jovem (10 a 24 anos) perdeu participação ano após ano na indústria. Em 1989 eles representavam 35,8% dos ocupados, em 2001 o percentual havia caído para 28,8%. O ajuste maior se deu no grupo de 10 a 17 anos (cuja participação na PEA caiu, conforme dados apresentados no capítulo 3). Já os trabalhadores adultos (25 a 59 anos) ampliaram sua participação no período.

A maior participação do segmento adulto decorre da maior presença feminina, como observado para o mercado de trabalho como um todo. Conforme Melo (2000:15), o perfil/comportamento da operária está em mutação, trata-se de uma trabalhadora “...balzaquiana, que não se retira do mercado de trabalho quando engravida”.

Observa-se que a participação do segmento juvenil caiu em praticamente todos os ramos da atividade industrial, até mesmo naqueles em que os jovens tinham maior inserção em 1989 (exceto na indústria de bebidas na qual a participação juvenil cresceu um pouco – de 26,8%, em 1989, para 29,5% em 2001). Em alguns ramos a queda de participação dos jovens foi expressiva, como é o caso da indústria do fumo, cuja participação do grupo era de 28,6%, em 1989, e caiu para 14,8% em 2001.

Contudo, não é possível saber se foram as transformações na indústria que favoreceram a absorção dos adultos em detrimento dos jovens ou se tais mudanças apenas refletem a situação do mercado de trabalho como um todo.

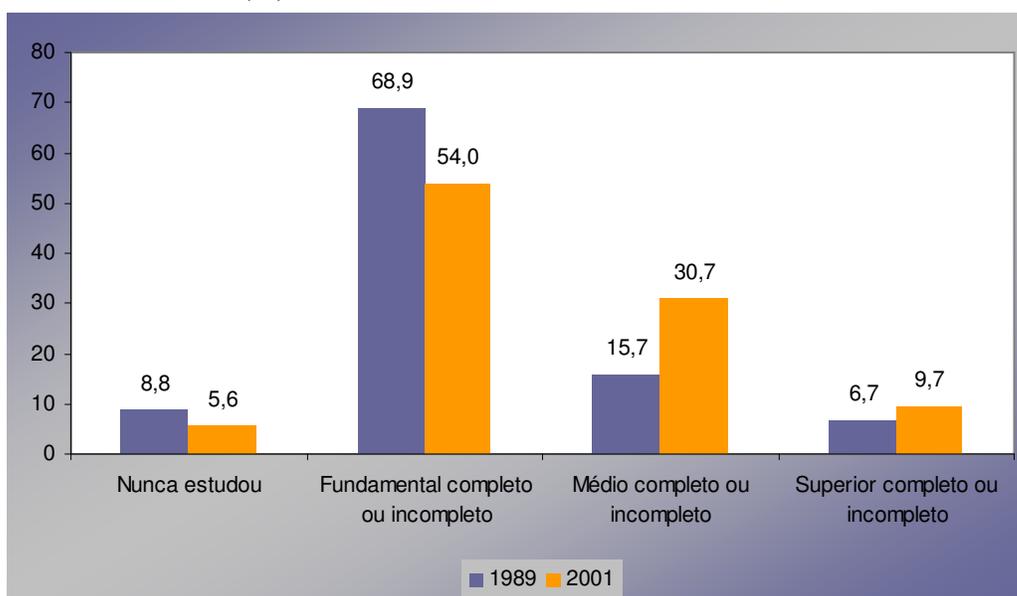
No que diz respeito à cor declarada<sup>130</sup>, a maioria dos trabalhadores na indústria se declarou branco (63,5% em 1989; 61,8% em 1992; 63,1% em 1999 e 62,3% em 2001). Nesse sentido, entre 1989 e 2001, o percentual de não brancos praticamente se manteve no mesmo patamar (em torno de 37%). O pequeno crescimento registrado, fruto da maior participação dos que se declararam pretos, pode não ser representativo estatisticamente.

---

<sup>130</sup> A aferição da cor da pele é reconhecidamente sujeita a imprecisão. Neste sentido, a forma mais utilizada em pesquisas sociais (não sem controvérsias) tem como critério a auto-declaração, a qual permite uma interpretação mais cultural dos dados obtidos (no sentido de identificação pessoal, valores compartilhados), do que propriamente racial (Schwartzman, 1996 e 1998).

Com relação à escolaridade, observou-se queda na participação dos ocupados com baixa escolaridade (até o fundamental completo) no total dos ocupados na indústria de transformação. Em 1989, 77,7% dos ocupados na indústria tinham no máximo o fundamental completo, este percentual caiu para 59,6% em 2001. A queda se deu em favor, especialmente, dos trabalhadores com ensino médio (completo ou não<sup>131</sup>). A participação dos ocupados com ensino médio (completo ou incompleto) passou de 15,7%, em 1989, para 30,7% em 2001. Cresceu, ainda, a participação dos ocupados com ensino superior – de 6,7%, em 1989, para 9,7% em 2001 (Gráfico 34).

**Gráfico 34 - Distribuição dos ocupados na indústria de transformação por escolaridade, Brasil – 1989 e 2001 (%)**



Fonte: PNAD (microdados).

Essa elevação da escolaridade tem relação com a acréscimo nos anos de estudo da população em geral (Sabóia, 2001b)<sup>132</sup>, dos requisitos de contratação (no mínimo primeiro grau completo) como critério de seleção por parte das empresas (Gitahy; Cunha; Rachid; 1997; Leite; Posthuma, 1996; Invernizzi, 2000) e com a redução do emprego na indústria, que tendeu a preservar os mais escolarizados (Rosandiski, 2002).

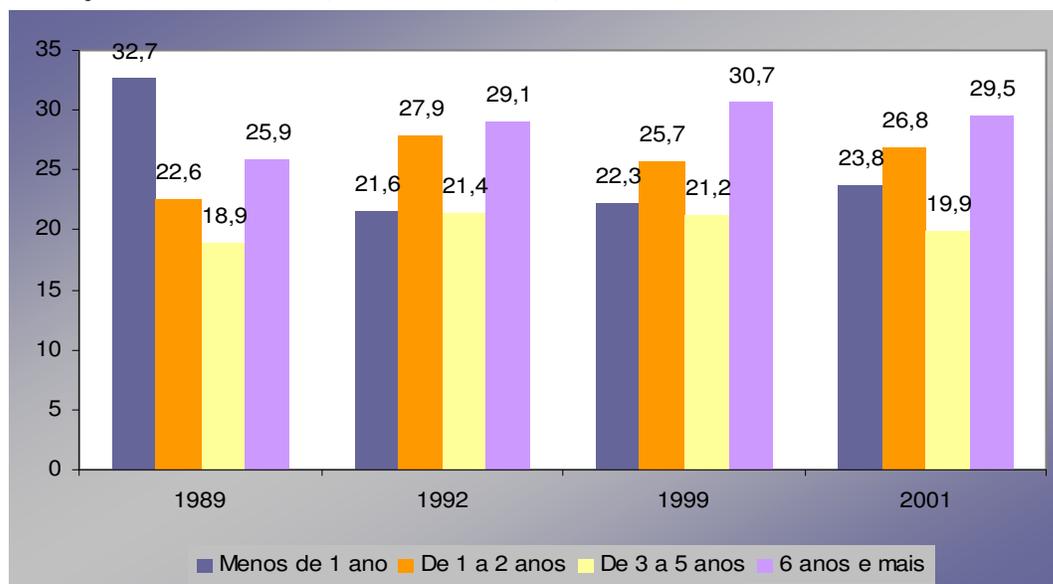
<sup>131</sup> Não foi possível desagregar as informações relativas aos anos de estudo na PNAD 1989, por esse motivo optou-se por agregar os anos nos subgrupos elencados no gráfico 59.

<sup>132</sup> O autor lembra que, embora a escolaridade tenha crescido entre os trabalhadores da indústria, esta ainda é muito baixa.

Ressalta-se, no entanto, que em muitos casos, os níveis mais elevados de escolaridade não são compatíveis com as atividades executadas por muitos trabalhadores (Shiroma; Campos, 1997; Rosandiski, 2002; Invernizzi, 2000). Trabalhadores mais escolarizados são contratados, muitas vezes, para exercer funções periféricas, anteriormente desempenhadas por empregados com menor nível educacional. Além disso, muitos estudos apontam que as inovações organizacionais e tecnológicas simplificaram o trabalho realizado (Sennet, 2005:84). No caso da indústria têxtil, por exemplo, Rosandiski (2002) afirma que processo de mecanização pelo qual passou o segmento caracteriza-se por uma tendência de redução do conteúdo do trabalho realizado, o qual substitui funções cujas qualificações exigiam anos de experiência.

Além da melhoria do perfil de escolaridade dos ocupados na indústria, os dados da PNAD mostram acréscimo no tempo médio de serviço. Em 1989, o tempo médio de serviço na indústria era de 4,4 anos, em 2001 o mesmo indicador era de 5,1 anos. O Gráfico 35 mostra os ocupados distribuídos por faixas de tempo de serviço, as informações apresentadas demonstram que reduziu-se o percentual de trabalhadores que ficam menos de 1 ano no posto de trabalho: de 32,7%, em 1989, para 23,8% em 2001 – ainda que a rotatividade continue elevada. As demais faixas apresentaram crescimento, especialmente de 1 a 2 anos e 6 anos e mais.

**Gráfico 35 – distribuição dos ocupados na indústria de transformação por tempo de serviço no estabelecimento, Brasil – 1989, 1993, 1998 e 2001 (%)**



Fonte: PNAD (microdados).

#### 4.1.2.6. Síntese e principais conclusões

A dinâmica da ocupação e do emprego industriais foi significativamente afetada pelas mudanças operadas na economia brasileira nos anos 90. As reformas liberalizantes incitaram a adoção de estratégias defensivas por parte das empresas que, em um ambiente de baixo e instável crescimento econômico, tenderam a remeter ao trabalho (especialmente o organizado) o custo do ajuste produtivo.

O ajuste na ocupação/emprego industriais se deu de forma diferenciada, considerando os vários ramos da atividade industrial. Embora nenhum dos ramos tenha apresentado crescimento durante toda a década, a queda no emprego foi mais branda em alguns e mais severa em outros. O emprego na produção intensiva em recursos naturais, por exemplo, tendeu a expandir sua participação no total do emprego industrial, passando a concentrar um terço do emprego industrial no país. Já o emprego na indústria produtora de material elétrico/comunicações e na indústria química caiu em todos os subperíodos analisados. Outros ramos apresentaram queda no emprego durante

quase todos os anos da década (muitos deles intensivos em força de trabalho): têxtil, borracha, couros, material de transporte, mecânica, papel e papelão e metalúrgica.

Ao lado do baixo dinamismo na geração de postos de trabalho no setor industrial, observaram-se novas características da ocupação/emprego industrial no país. Em primeiro lugar, registrou-se um processo de desconcentração regional que ampliou a participação das regiões Sul e Centro-Oeste no total da ocupação industrial. Outro movimento ocorrido no período foi a contínua perda de participação das regiões metropolitanas na ocupação industrial e o crescimento da importância dos municípios menores, evidenciando uma marcha em direção ao interior dos estados. Observou-se também que o emprego formalizado perdeu participação no setor, crescendo tanto os vínculos sem registro quanto as demais posições na ocupação.

Os rendimentos do trabalho, bem como a massa de rendimentos/salarial apresentaram queda no período. A queda no rendimento médio conjugada à manutenção do poder aquisitivo do salário mínimo permitiu que ocorresse pequena desconcentração de renda entre os trabalhadores. Mas a participação do rendimento dos trabalhadores da indústria na produção agregada do setor apresentou queda nos anos 90, indicando piora na distribuição funcional da renda. Os ocupados na indústria receberam menos e trabalharam mais, conforme mostra os dados sobre a jornada de trabalho. No período combinaram-se formas absolutas (aumento de número de horas trabalhadas) e relativas (intensificação do trabalho) de extração de sobretrabalho.

Em relação ao perfil “relativo” dos ocupados/empregados na indústria, notou-se que o setor tem um peso expressivo na absorção dos jovens, em especial os do sexo masculino.

O perfil “interno” dos ocupados na indústria apresentou lentas modificações ao longo da década. Entre 1989 e 2001 ainda predominavam no setor a força de trabalho masculina, branca e adulta. No que diz respeito à escolaridade, houve um ajuste em favor de trabalhadores com, pelo menos, o primeiro grau completo – o que se refletiu em melhora dos indicadores de escolaridade do pessoal ocupado na indústria. O tempo de serviço também cresceu, o que se reflete em menor rotatividade, ainda que esta se mantenha e patamares muito elevados.

## **Considerações Referentes às Novas Características da Ocupação/ Emprego Industriais e seus Efeitos sobre os Trabalhadores**

Entre os trabalhadores que permaneceram na indústria, os efeitos da redução do emprego foram sentidos em vários níveis, do psicológico (medo de perder o emprego, pressão por resultados) ao físico (intensificação do trabalho/ampliação da jornada, provocando exaustão e doenças ocupacionais). Compromete-se, inclusive, cada vez mais o período de não-trabalho, o qual deixa de ser reservado ao convívio familiar e social. É difícil aferir esses impactos sobre os trabalhadores “sobreviventes”, mas é possível ter algumas indicações a esse respeito.

Monteiro; Gomes (1998), em pesquisa realizada junto a trabalhadores de uma empresa metalúrgica em São Paulo, mostram relatos que apontam “dificuldades para dormir, nervosismo, dores de cabeça”<sup>133</sup> em ocasiões de maior volume de trabalho (próximo ao período de entrega de encomendas, já que se trabalha com estoques reduzidos – na filosofia do *just-in-time*).

Teodósio; Gaspar; Rodrigues (1998) apontam como os gerentes de linha passaram a ter mais responsabilidades e funções após a adoção das novas tecnologias gerenciais. O trabalho desses profissionais deixou de se restringir à produção e passou a incluir variadas tarefas (elaboração de projetos, testes, divulgação de produtos etc.). Segundo depoimento de um gerente: “Aumentou demais o volume de trabalho que eu executo (...) é como eu falei, eu faço de tudo. Eu acho que aumentou demais e o ano passado pro meu setor foi assim um ano que nós fizemos hora extra direto” (Teodósio; Gaspar; Rodrigues, 1998:11).

Segundo relato de Almeida (2007:194), dirigente sindical no setor petroquímico, os acidentes de trabalho têm uma relação muito estreita com o excesso de jornada: “... em todos os acidentes que eu tenho acompanhado, na hora em que a gente vai investigar, esse trabalhador vem excedendo, vem com uma carga excessiva de trabalho”.

A terceirização foi responsável pela redução do núcleo estável da força de trabalho, produzindo uma divisão dos trabalhadores no interior de uma mesma unidade produtiva, que passam a compor dois grupos distintos: os estáveis e o os terceirizados. O vínculo distinto se traduz em *status* diferenciado e o terceirizado passa a ser visto (e a se sentir)

---

<sup>133</sup> Ver também Teodósio; Gaspar; Rodrigues (1998); Lima (1992).

como trabalhador de segunda categoria. As diferenças entre os dois grupos se materializam em salários, benefícios, jornadas e condições de trabalho, os quais são inferiores para os terceirizados. Silva; Franco (2007:117 e 113) trazem um relato de um dirigente sindical ilustrativo a esse respeito:

*... a gente chegava de manhã, batia o cartão, ia pro refeitório tomar um cafezinho e eles [os terceirizados] não tinham café. Eles não tomavam cafezinho. A gente entrea no refeitório todo bonitinho, com ar-condicionado, com cafezinho, água, pão com queijo, café com leite. A gente tinha e eles não tinham direito. Eles iam direto para o vestiário. E o vestiário deles era um galpão lá fora. O banheiro era uns tubos de água, só tubo, com torneira – válvula – industrial. Nem torneira de chuveiro era. O piso era uma tábua, por causa da lama embaixo. E, geralmente, ficava visível a tubulação. Uma coisa bem improvisada.” Embora essas condições tenham melhorado, “... a maioria das empresas [terceiras] tem plano de assistência médica inferiorizado, salário inferiorizado (...) Para a jornada de trabalho, a nossa [dos estáveis] é menor, a deles [terceirizados] é maior. Se ele for fazer hora extra, a nossa é 100%, a deles é menor, em alguns casos não difere muito da CLT. Banco de horas? Muitas vezes a empresa dele tem, nós não temos, não aceitamos por princípio. Turno. Se ele vai ter uma atividade que trabalha de turno, não existe o revezamento de turno. Ou é um turno fixo ou um turno de revezamento precarizado (...) ele não tem o número de folgas comparadas com o nosso. Ele não tem um adicional de turno sobre o salário igual ao nosso (...) A grande maioria das empreiteiras não respeita o interstício.*

Outra evidência no mesmo sentido é o caso da Ford (unidade da Bahia). Na empresa, os vigilantes não têm direito ao café da manhã servido aos demais trabalhadores, não podem usar o posto de saúde no interior da unidade produtiva, o atendimento de saúde, quando necessário, é feito no hospital público de Camaçari (Boaventura, 2007)<sup>134</sup>.

A diferenciação não para por aí, entre os próprios terceirizados observa-se, pelo menos, mais dois grupos de trabalhadores: os qualificados (profissionais de manutenção, inspetores, instrumentistas etc.) e os menos qualificados (pessoal de limpeza, vigilância). Embora sejam ambos terceirizados, para o primeiro grupo as empresas contratantes dispensam tratamento mais próximo ao dos trabalhadores do quadro próprio<sup>135</sup>, “... no dia-a-dia da empresa, é como se o trabalhador não fosse terceirizado”, trata-se de um “terceirizado efetivo” (Santana, 2007:172). Embora a diferença fique evidente quando o trabalhador “... pega o contracheque ou quando tem algum acidente” (Santana, 2007:172),

<sup>134</sup> Ver também Sampaio (2005) sobre as condições de trabalho dos terceirizados em importante empresa localizada no estado do Pará.

<sup>135</sup> Esse tratamento mais equânime entre “terceirizados efetivos” e estáveis, segundo Santana (2007) decorreu de mobilização intensa por parte dos trabalhadores. A sensibilização das empresas para a questão passou pela necessidade, por exemplo, de reduzir as taxas de absenteísmo entre esses profissionais.

nesse momento ficam claras as disparidades salariais e em relação aos benefícios percebidos.

No caso dos trabalhadores terceirizados, Salerno (1998), a partir de pesquisa realizada em Campinas, apontou que o coeficiente de mortalidade por acidentes no trabalho é duas vezes maior entre estes trabalhadores<sup>136</sup>. Sampaio (2000) aponta, em estudo sobre trabalhadores na indústria do aço, que as distinções entre efetivos e terceirizados se estendem aos equipamentos de proteção individual – de pior qualidade no caso dos terceirizados. Segundo testemunho de um trabalhador “A terceirizada não investe tanto em segurança (...) é botina reciclada, as luvas, os roupões que o pessoal trabalha são reciclados. E a gente está sujeito a pegar uma infecção no pé, uma frieira”. (Sampaio, 2000:158).

O ajuste no emprego, a adoção de inovações gerenciais e tecnológicas, a terceirização tiveram grandes repercussões sobre a organização da classe trabalhadora. Em primeiro lugar, observou-se queda na base sindical determinada pela redução do emprego industrial, associada ou não à terceirização. No caso dos trabalhadores terceirizados, como estes mudam de categoria profissional, passam a ser representados por outros sindicatos – em geral menos organizados e combativos<sup>137</sup>.

A queda na base sindical se traduziu em menores taxas de sindicalização, de acordo com as informações apresentadas nos Gráficos 36 e 37. Enquanto a taxa de sindicalização dos ocupados em geral permanece praticamente estável no período<sup>138</sup>, a sindicalização dos ocupados na indústria de transformação cai ano após ano. O mesmo ocorre com a sindicalização entre os formalizados da indústria, mas a queda se dá de forma mais acentuada neste caso. Em 1992, 37% dos trabalhadores da indústria formalizados declararam filiação sindical, em 2001 o percentual de sindicalizados caiu para 30%.

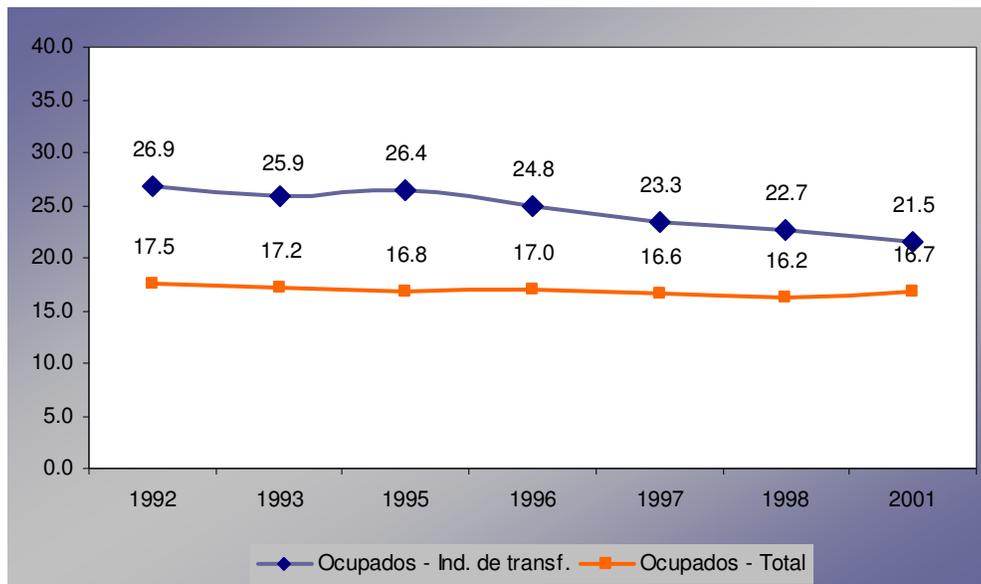
---

<sup>136</sup> Sampaio (2000) chegou a conclusão semelhante. Deve-se mencionar que os dados sobre acidentes de trabalho no Brasil são caracterizados pela elevada subnotificação (Santana; Nobre; Waldvogel, 2005). A qual é maior ainda no que diz respeito à acidentes envolvendo terceirizados (Silva; Franco, 2007).

<sup>137</sup> Os sindicatos que representam terceirizados se deparam com muitas dificuldades, entre as quais uma variação muito grande no número de filiados, dada a alta rotatividade dos trabalhadores nessa condição (Santana, 2007; Boaventura, 2007). Consequentemente, muitos buscam uma atuação conjunta, com categorias profissionais pertencentes à mesma cadeia produtiva (ou empresa), como um modo de se fortalecer perante o patronato. Nesse caso, a associação se dá informalmente.

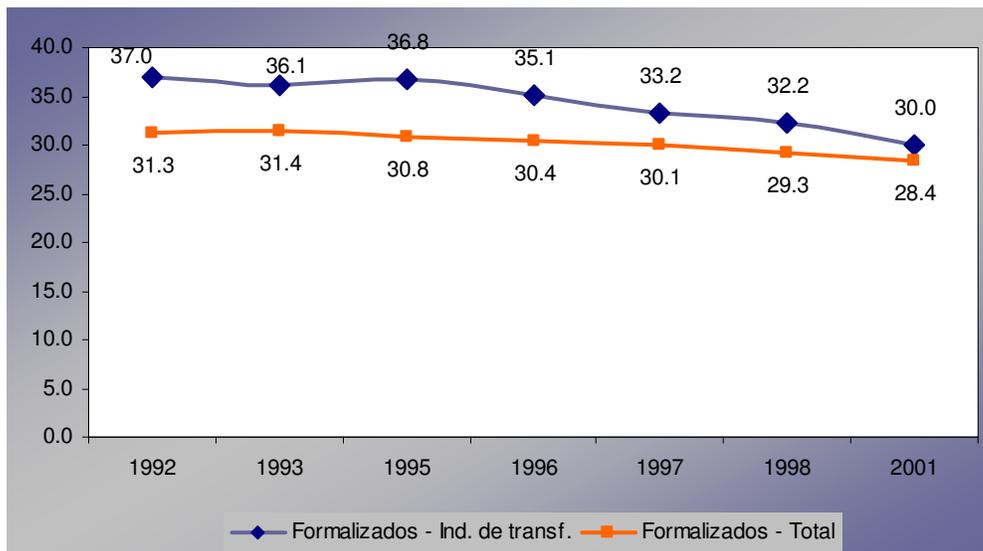
<sup>138</sup> Explicado, em grande medida, pelo aumento da sindicalização no meio rural.

**Gráfico 36 – Taxa de sindicalização dos ocupados na indústria de transformação e total dos ocupados, Brasil – anos selecionados (%)**



Fonte: PNAD (microdados).

**Gráfico 37 - Taxa de sindicalização dos formalizados na indústria de transformação e total dos formalizados, Brasil – anos selecionados (%)**



Fonte: PNAD (microdados).

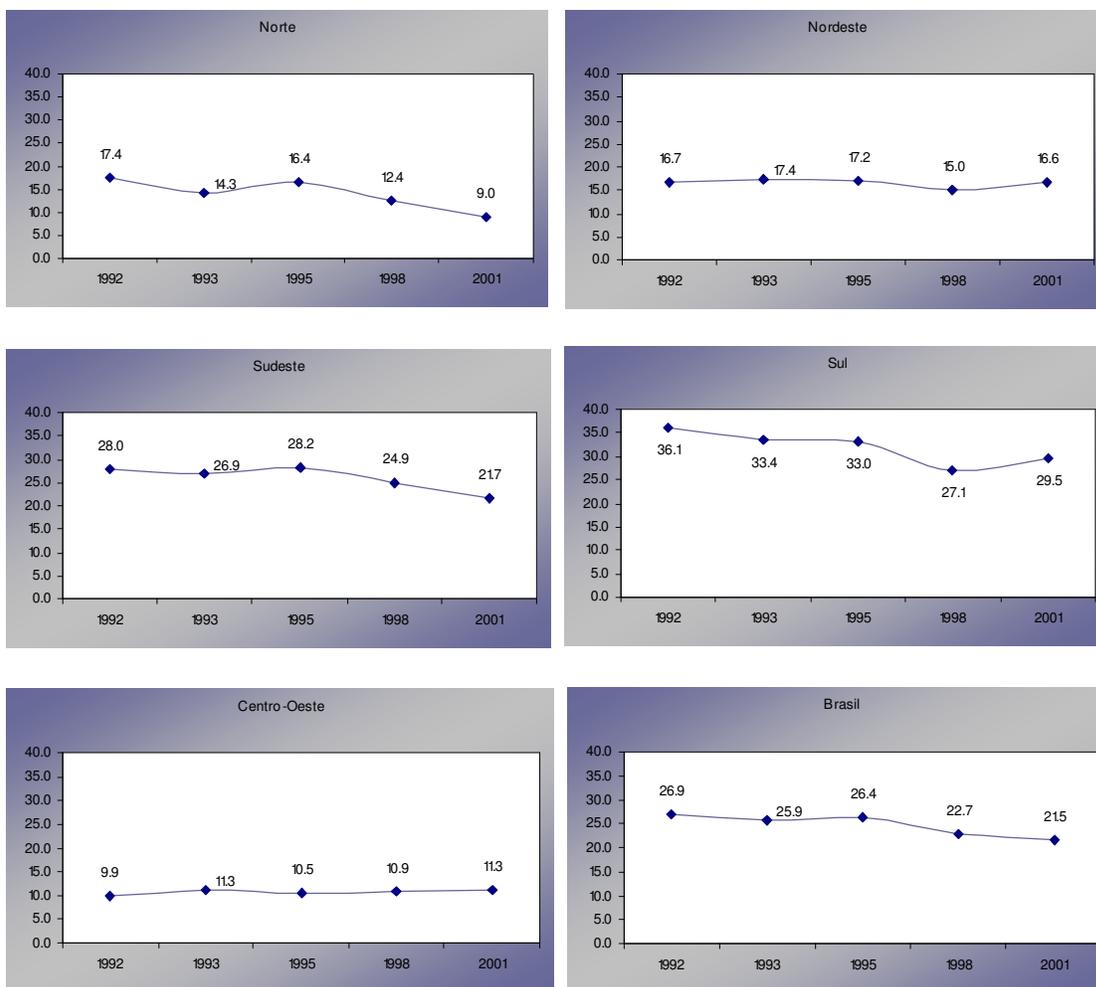
A trajetória da taxa de sindicalização na indústria de transformação é explicada de forma significativa pela filiação sindical na região Sudeste (Figura 5) – a qual teve sua estrutura produtiva industrial intensamente afetada pelas reformas econômicas e possuía (e ainda possui) os sindicatos mais estruturados do país.

O movimento da taxa de sindicalização do Norte é semelhante ao apresentado pelo Sudeste e pelo total do país, refletindo, em grande medida, as flutuações da produção na ZFM.

A região Centro-Oeste possui as taxas de sindicalização mais baixas no conjunto das regiões brasileiras e, apesar de ter ampliado sua participação na ocupação industrial, não expandiu a taxa de sindicalização.

No Nordeste, a sindicalização experimenta uma queda até o terceiro quarto da década de 90 e volta a crescer em 2001, mas não alcança o mesmo percentual de 1993.

No Sul, a trajetória da taxa de sindicalização parece refletir as dificuldades que o câmbio valorizado, em meados da década, trouxe para a produção regional (na qual as exportações têm papel destacado). No final do período analisado nota-se crescimento da sindicalização, apesar de não ter recuperado os pontos percentuais perdidos (Figura 5).



**Figura 5 – Taxa de sindicalização dos ocupados na indústria de transformação, Regiões Geográficas – anos selecionados (%)**

Fonte: PNAD (microdados).

As mudanças econômicas exigiram dos sindicatos novas posturas, diferentes das adotadas nos anos 80. A década de 80 foi um período de fortalecimento do sindicalismo brasileiro, caracterizado pelo nascimento das centrais sindicais, pela criação de inúmeros sindicatos e associações (dos profissionais de classe média, dos trabalhadores rurais), pelo ressurgimento das greves, pelo avanço das negociações coletivas, entre outras (Boito Jr, 1991; Noronha, 1991; Antunes, 1995; Oliveira, 2002).

Nos anos 90, o movimento sindical procurou se adaptar ao novo cenário econômico e adotou uma atitude menos combativa e mais propositiva. É na esteira desse novo modo de agir que os arranjos tripartites, como as câmaras setoriais no governo Collor, ganharam

destaque no período, bem como a disposição de participação do movimento sindical nos espaços públicos de concertação que foram se consolidando (especialmente o cutista).

Na verdade, os sindicatos enfrentam muitas dificuldades para lidar com as mudanças em curso, especialmente porque elas trouxeram o acirramento da competição entre os próprios trabalhadores, num crescente movimento de individualização das relações de trabalho.

As empresas buscam melhorar as relações individuais com os empregados, ao mesmo tempo em que procuram excluir a representação sindical na discussão de seus assuntos internos. A título de exemplo, as novas estratégias de produção foram implementadas, na maior parte das vezes, de forma unilateral, sem consulta ou negociação com a representação dos trabalhadores (Fleury; Humphrey, 1993; Gitathy *et. all.*, 1997).

Esse caráter mais subjetivo das transformações em curso implica na negação de ações coletivas, tendo como conseqüência o enfraquecimento do poder sindical (no qual a queda da taxa de sindicalização é apenas parte do problema<sup>139</sup>). Sendo assim, a fragmentação objetiva acabou levando também a uma fragmentação subjetiva e política da classe trabalhadora (Silva; Franco, 2007; Alves, 2006).

---

<sup>139</sup> Ver Sennet (2005).

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS: REFLEXÕES SOBRE O DESEMPENHO DA OCUPAÇÃO E EMPREGO INDUSTRIAIS E OS PROBLEMAS NA ABSORÇÃO DA PEA**

Nos anos 90, como resultado das políticas de liberalização e abertura, algumas tendências anunciadas na década anterior, como a informalização do vínculo, se acentuaram, com o agravante do crescimento vertiginoso do desemprego (aberto e oculto) e de novas modalidades de contratação que “flexibilizam” (e precarizam) o emprego formalizado. A participação feminina continuou crescendo e houve queda da participação dos jovens. Estes últimos configuraram o grupo mais afetado pelo desemprego (especialmente as mulheres jovens).

O movimento de informalização do trabalho teve seqüência a partir do crescimento da participação dos segmentos considerados pouco estruturados do mercado de trabalho: o emprego sem carteira, o trabalho por conta-própria, os empregadores e o serviço doméstico. Os grupos mais atingidos foram o dos jovens (homens e mulheres) e das mulheres adultas.

Tal ampliação se deve a perda de participação na atividade econômica de setores com maior predominância de emprego formalizado (como a indústria de transformação e segmentos empresariais da construção civil e serviços de utilidade pública) e crescimento de setores cujos vínculos formalizados são inferiores como: os serviços domésticos, de reparação e pessoais. É ilustrativo desse processo o fato segundo o qual a ocupação que mais cresceu nos anos 90 foi a de emprego doméstico, que respondeu por 23% das vagas abertas no país (Morais, 2006). Se deve também ao processo de reestruturação empresarial, à substituição de produção nacional por importações, a racionalização dos processos produtivos e da terceirização.

Não obstante as mudanças setoriais já se esboçassem nos anos 80, na década seguinte a perda de participação da ocupação na agricultura e no setor secundário se combinou com a perda absoluta de postos de trabalho. Há, nesse caso, a interação de dois

movimentos: o baixo crescimento econômico (menor ainda do que o verificado nos dez anos anteriores) e a reestruturação do aparelho produtivo.

O desempenho da indústria de transformação é particularmente preocupante. Sabe-se que o desenvolvimento da indústria tem como característica, entre outras, o estímulo a outros setores da atividade econômica (encadeamentos para trás e para frente, articulando elos entre as atividades produtivas) franqueando novas oportunidades de crescimento. A importância da indústria também está relacionada ao seu papel de difusora do progresso técnico para o conjunto da economia. Em economias abertas, uma diversificada estrutura industrial propicia uma melhor posição na divisão internacional do trabalho.

A participação do emprego industrial na estrutura de ocupação varia segundo a especialização de determinado país (é maior na Alemanha e menor nos EUA, por exemplo), mas o progresso técnico incorporado à produção diminui, em termos relativos, a necessidade de trabalho vivo. Entretanto, a indústria dá a base para o crescimento de serviços mais dinâmicos. Segundo Castells (1999), os “serviços relacionados à produção” costumam ser considerados como estratégicos da nova empresa, sendo fornecedores de informação e suporte para o aumento da produtividade e da eficiência das unidades produtivas. Dessa forma, seu crescimento caminhará junto com o aumento da sofisticação e da produtividade da atividade econômica<sup>140</sup>.

Ainda sobre a importância do emprego industrial, o setor é responsável pela geração de postos com mais qualidade (propiciando, entre outros aspectos, maiores rendimentos e benefícios).

Até os anos 70 a economia brasileira teve sua expansão apoiada na indústria de transformação, liderada pelo segmento de bens duráveis e de capital. Segundo Faria (1985), o crescimento da indústria “comandou” o crescimento da economia como um todo. A indústria de bens de consumo duráveis, por exemplo, expandiu-se a taxas de 15,3% a.a. entre 1947 e 1980 (com picos de 23% nos momentos de expansão do ciclo).

---

<sup>140</sup> Como aconteceu com as economias industriais mais avançadas (com diferentes modelos e pesos). A Coreia é um exemplo recente desse processo. Em 2001 aproximadamente 15% dos ocupados no terciário coreano realizavam atividades de apoio à produção, percentual semelhante ao verificado para a economia norte-americana (Gomes, 2008).

O aprofundamento e a consolidação da industrialização permitiram a conformação de um mercado de trabalho urbano com crescente participação do emprego assalariado. O emprego industrial esteve associado a ocupações de maior qualidade em termos de rendimento e de condições de trabalho, mesmo considerando que até nesse segmento as diferenças entre os trabalhadores eram marcantes.

As reformas econômicas promovidas nos anos 90 afetaram sobremaneira a atividade industrial no país. O setor apresentou baixo crescimento, registrou perda de participação no valor adicionado e sua estrutura caminhou em direção a uma maior especialização baseada em produtos de baixo valor agregado. Os prejuízos não foram maiores porque o país conseguiu construir no passado uma estrutura industrial diversificada e integrada, ainda que a mesma tenha sofrido abalos no período.

A dinâmica da ocupação e do emprego industriais foi significativamente afetada pelas mudanças operadas na economia brasileira nos anos 90. No que diz respeito à dinâmica da ocupação e do emprego na indústria foram identificados três movimentos ocorridos ao longo da década: i) queda nos primeiros anos (1989-1992); ii) pequena recuperação seguida de queda (1993-08); iii) crescimento (a partir de 1999).

No primeiro momento há queda da ocupação/emprego em decorrência da recessão e da adoção de estratégias empresariais defensivas por parte das empresas (focalização em determinadas atividades; mudanças organizacionais, entre as quais a terceirização de atividades-meio) que visam a manutenção das posições assumidas no mercado. A produtividade, nesse sentido, cresceu, ainda que de forma não muito expressiva. Nesse momento, a ocupação e o emprego variavam na mesma direção da atividade econômica.

No segundo momento observa-se, inicialmente, o crescimento da ocupação e do emprego industriais, os quais respondem positivamente ao crescimento da economia. Todavia, a partir de 1995, mesmo com o produto se expandindo, o emprego industrial volta a apresentar queda. Essa ocasião coincide com o “mini-ciclo” de modernização (Bielschowsky, 2002), no qual as indústrias, se aproveitando do câmbio valorizado, passam a investir na reposição de máquinas e equipamentos. As empresas industriais, além da atualização do maquinário, são seqüência à reestruturação organizacional. A terceirização

assume novas características, ganhando expressão as atividades mais estratégicas para as empresas. A produtividade cresceu devido, especialmente, à redução de pessoal (sem muito aumento da produção).

O terceiro momento, a partir de 1999, o emprego e a ocupação industriais voltam a crescer e a responder positivamente ao crescimento do produto. Com a fábrica ajustada, a variação positiva na produção reflete-se em aumento do emprego.

Na recessão, cai o emprego formalizado em todos os ramos industriais. Os ramos têxtil, parte do metalúrgico, mecânico e de material elétrico e comunicações perdem cerca de 30% dos postos de trabalho (formalizados). Na recuperação, quase todos os ramos têm aumento no número de empregados (exceto material elétrico e de comunicações e a indústria química). A partir de 1995 a maior parte dos ramos apresenta queda no emprego. A retomada de 1999 não alcança todos os ramos, alguns continuam apresentando queda no emprego (fumo, bebidas, têxtil, material elétrico, química). Material elétrico e comunicações perdem postos ao longo de toda a década. Apenas um pequeno grupo ampliou o emprego no período (mas com variações): mobiliário; farmacêutico; perfumes, sabões e velas e a indústria de alimentos).

Essa movimentação nos ramos industriais, alterou a distribuição do emprego nos diferentes tipos de indústria segundo o fator de competitividade. Ampliou-se, dessa forma, o emprego associado à produção intensiva em recursos naturais, que passou a responder por um em cada três empregos na indústria. Embora a indústria intensiva em trabalho tenha perdido participação no período, ela ainda respondia, no final dos anos 90, a um terço do total do emprego industrial. Desse modo, a estrutura do emprego industrial tornou-se muito concentrada no País. Dois a cada três empregos formalizados na indústria pertencem aos ramos associados à indústria intensiva em trabalho e recursos naturais. Em outras palavras, a estrutura do emprego industrial seguiu a estrutura de especialização da indústria de transformação.

Essa nova especialização do emprego industrial por um lado se adéqua às condições gerais de escolarização da força de trabalho no Brasil, pois oferta postos de trabalho mais simples, nos quais não requisitam escolaridade elevada para seus ocupantes. Por outro lado, tomando-se o salário como indicador de qualidade do emprego, esses segmentos pagam os

menores salários no setor industrial. Os dados indicam que a nova estrutura produtiva da indústria gera postos de pior qualidade, tanto em relação ao nível de qualificação requerido, quanto no que se refere aos salários pagos.

Além do baixo dinamismo na geração de postos de trabalho, das mudanças setoriais no emprego, a ocupação e o emprego na indústria apresentaram as seguintes características: i) houve desconcentração regional (com perda de participação do Sudeste, do crescimento do Sul, do Centro-Oeste e do Norte) e espacial (com perda de participação das regiões metropolitanas tradicionais – especialmente das capitais das unidades federativas – e crescimento da importância dos municípios menores na ocupação industrial); ii) cresceu a participação de outras posições ocupacionais no total da ocupação industrial (conta-própria, empregador e não remunerado) e informalizou-se o emprego; iii) observou-se queda nos rendimentos médios e na massa de rendimento/salarial. No que diz respeito à distribuição de renda, registrou-se pequena desconcentração na distribuição de renda pessoal (em função do aumento do salário mínimo e da queda dos salários médios) e, ao mesmo tempo, concentração na distribuição funcional da renda (com queda de participação dos salários na indústria); iv) a jornada de trabalho foi ampliada (combinando-se formas absolutas e relativas de extração de mais-trabalho).

O perfil “interno” dos ocupados na indústria também apresentou algumas modificações ao longo da década. As mulheres adultas ganharam participação, renovando o quadro marcadamente adulto presente no setor. Os jovens perderam participação no interior da indústria. Observou-se melhoria educacional (queda na participação dos ocupados com até o fundamental completo e crescimento da participação dos ocupados com ensino médio e superior. Os dados da PNAD mostraram, ainda, acréscimo no tempo médio de serviço. Em 1989, o tempo médio de serviço na indústria era de 4,4 anos, em 2001 o mesmo indicador era de 5,1 anos.

O perfil “relativo” no setor (decorrente do peso da indústria de transformação em diferentes grupos de ocupados) mostrou que o segmento industrial possui peso expressivo entre os homens jovens, tanto entre os ocupados quanto em relação aos empregados formalizados. Por exemplo, um terço dos jovens com idade entre 18 e 24 anos está empregado na indústria. É interessante lembrar que esse grupo foi muito

afetado pelas mudanças econômicas dos anos 90. Parece que a menor capacidade da indústria para gerar empregos ajudam a explicar a dificuldade de inserção/permanência dos jovens no mercado de trabalho. Ainda assim, a indústria continua sendo importante empregadora de jovens, inclusive daqueles com baixa escolaridade.

Entre os trabalhadores que permaneceram na indústria, os efeitos da redução do emprego foram sentidos em vários níveis, do psicológico (medo de perder o emprego, pressão por resultados) ao físico (intensificação do trabalho/ampliação da jornada, provocando exaustão e doenças ocupacionais).

A indústria que emergiu a partir das mudanças econômicas da década de 90 não criou as condições para o desenvolvimento de setores mais modernos dos serviços (ou se desenvolveram muito pouco). O crescimento desse setor no País parece se diferenciar do observado nos países centrais, pois se valeu, em grande medida, da ampliação de segmentos de baixa produtividade, como os serviços de limpeza e segurança. Por outro lado, os profissionais prestadores de serviços mais especializados, terceirizados pelas empresas, muitas vezes experimentaram um rebaixamento de suas condições de trabalho. Nesse sentido, o maior peso dos serviços de apoio, no caso do Brasil (mas inferior ao observado na Coreia ou nos EUA, por exemplo), parece não indicar um processo de modernização dos serviços, uma vez que não se estabeleceu uma associação virtuosa entre os setores produtores de bens e a prestação de serviços.

A ausência de uma estratégia produtiva industrial e de um projeto de desenvolvimento adequado às especificidades do país esteve na raiz dos problemas enfrentados pelo mercado de trabalho brasileiro nos anos 90. A inserção subordinada favoreceu as saídas individuais baseadas no “salve-se quem puder”, refletidas no tipo de reestruturação levada a cabo pelas empresas localizadas no país. O ajuste foi realizado a partir da adoção de parâmetros de curto prazo, os quais, embora eficientes no plano microeconômico (permitindo ganhos satisfatórios e manutenção de posições adquiridas) não garantem, no longo prazo, melhor inserção internacional da indústria localizada no país – o que seria fundamental para o Brasil alcançar nova posição no cenário econômico mundial.

Provavelmente o maior ajuste realizado pela economia brasileira nos anos 90 foi de natureza social e, certamente, a fatura será cobrada em um futuro não muito distante. Cabe mencionar que não é possível atribuir a processos sociais, politicamente engendrados, um caráter de irreversibilidade. A reestruturação da economia brasileira nos anos 90 deveu-se a decisões políticas chanceladas por parte da sociedade brasileira, mas esse não era o único caminho possível. As empresas brasileiras precisavam se modernizar para ter condições de competitividade, mas a “modernização” ocorrida em meio ao lento crescimento do produto exigiu esforço social desmesurado.

O Brasil não pode se dar ao luxo de gerar empregos na velocidade que gerou nos anos 90. A incorporação de trabalhadores ao mercado de trabalho em bases capitalistas regrediu acentuadamente no país. Não é possível pensar um projeto de país sem a incorporação desse vasto contingente de força de trabalho subutilizada. A força de trabalho tem que ser considerada um ativo e não um passivo, devendo fazer parte de qualquer projeto de desenvolvimento que se pense para o Brasil.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALCANTARA, M. M. P. *O setor industrial no estado do Rio de Janeiro: uma análise espaço temporal*. Rio de Janeiro, ENCE, 2005.

ALMEIDA, E. “Terceirização: uma epidemia de perdas de direitos trabalhistas”. In: DRUCK, G.; FRANCO, T. (org.). *A perda da razão social do trabalho*. São Paulo, Boitempo, 2007.

ALVES, F. “Migração de trabalhadores rurais do Maranhão e Piauí para o corte de cana em São Paulo”. In: NOVAES, J.R.; ALVES, F. *Migrantes: trabalho e trabalhadores no complexo agro-canavieiro*. São Carlos, EdUfscar, 2007.

ALVES, G. “Trabalho e sindicalismo no Brasil dos anos 2000: dilemas da era neoliberal”. In: ANTUNES, R. (org.). *Riqueza e miséria do trabalho no Brasil*. São Paulo, Boitempo, 2006.

AMADEO, E. & CAMARGO, J. M. Instituições e o mercado de trabalho no Brasil. In: CAMARGO, J. M. (org.), *Flexibilidade do mercado de trabalho no Brasil*. Rio de Janeiro: Fundação Getulio Vargas, 1996.

AMADEO, E. “Mercado de trabalho brasileiro: rumos, desafios e o papel do Ministério do Trabalho”. In: POSTHUMA, A. C. (org.) *Brasil: abertura e ajuste do mercado de trabalho*. Brasília: OIT e TEM; São Paulo: Editora 34, 1999.

ANDIMA. *O Novo Perfil do Sistema Financeiro – Relatório Econômico*, Rio de Janeiro, Associação Nacional das Instituições do Mercado Aberto, 2001.

ANDRADE, D. G. *Cooperativas de trabalho*. Belo Horizonte, 1998. (mimeo)

ANFAVEA. *Anuário estatístico da indústria automobilística brasileira*. São Paulo, Anfavea, 2007. Disponível em: [http://www.anfavea.com.br/anuario2007/Cap00\\_2007.pdf](http://www.anfavea.com.br/anuario2007/Cap00_2007.pdf). Acesso em 15/03/2008.

ANTONAZ, D.; LOPES, J. S. L. “Para além dos sindicatos: os grupos atingidos do trabalho”. XIX Anpocs, 2005.

ANTUNES, R. *O novo sindicalismo no Brasil*. Campinas, Pontes, 1995.

ARAÚJO, T. B. “Nordeste, nordestes: que nordeste?”. In: AFFONSO, R. B. A.; SILVA, P. L.B. *Desigualdades regionais e desenvolvimento*. São Paulo, Fundap/ Editora da Unesp, 1995.

ARBIX, G. “Da liberalização cega dos anos 90 à construção estratégica do desenvolvimento”. *Tempo Social: revista de sociologia da USP*. São Paulo, vol. 14, n.º 1, maio de 2002.

\_\_\_\_\_. “Guerra fiscal e competição intermunicipal por novos investimento no setor automotivo brasileiro”. *Revista Dados*, Rio de Janeiro, volume 43, n.º 1, 2000. Disponível em: [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0011-52582000000100001%094](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0011-52582000000100001%094). Acesso em 07 de agosto de 2007.

ARIDA, P. “Por uma moeda plenamente conversível”. *Revista de Economia Política*, São Paulo, vol. 23, n.º 3, jul/set, 2003.

BACCARIN, J. G. *A desregulamentação e o desempenho do complexo sulcroatoolheiro no Brasil*. Tese (Engenharia de Produção) – Departamento de Engenharia de Produção / UFSCAR, São Carlos, 2005.

BACHA, E. “Reflexões pós-cepalinas sobre inflação e crise externa”. *Revista de Economia Política*. São Paulo, vol. 23, n.º 3, jul./set., 2003.

BALSADI, O. V. “Emprego agrícola no Brasil e no Estado de São Paulo nos anos 90”. *Revista Ops*, Salvador, vol. 2, n.º 7, 1997.

\_\_\_\_\_. *Características do emprego rural no estado de São Paulo nos anos 90*. Dissertação (Desenvolvimento Econômico) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2000.

\_\_\_\_\_. “Comportamento das ocupações na agropecuária brasileira entre 1999-2003”. *Informações Econômicas*. São Paulo, vol. 35, n.º 9, set.de 2005.

BALTAR, P. E. A. et. all. “Evolução do mercado de trabalho e significado da recuperação do emprego formal nos anos recentes”. In: DEDECCA, C. S.; PRONI, M. W. *Políticas públicas e trabalho: textos para estudo dirigido*. Campinas, IE/UNICAMP; Brasília, Ministério do Trabalho e Emprego, Unitrabalho, 2006.

\_\_\_\_\_. “A indústria de transformação e o mercado de trabalho no Brasil”. In: TEIXEIRA, M.; LADOSKY, M.; DOMINGUES, M. R. *Negociação e contratação coletiva da qualificação socioprofissional nas relações capital-trabalho*. São Paulo, Central Única dos Trabalhadores (CUT), 2005.

\_\_\_\_\_. *O mercado de trabalho no Brasil dos anos 90*. Tese (Livre-Docência) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2003a.

\_\_\_\_\_. “Estrutura Econômica e emprego urbano na década de 90”. In PRONI, M. W.; HENRIQUE, W. (org.). *Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90*. São Paulo: Unesp, Campinas: Instituto de Economia/Unicamp, 2003b.

\_\_\_\_\_; HENRIQUE, W. “Emprego e renda na crise contemporânea no Brasil”. In: OLIVEIRA, C. A. B. et. all. *O Mundo do trabalho: crise e mudança no final do século*. São Paulo, Scritta, 1994.

BAPTISTA, M. “Competitividade da indústria de bens eletrônicos de consumo. Nota técnica setorial do complexo eletrônico”. In: MCT/FINEP. *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. Campinas, IE/UNICAMP-IE/UFRJ-FCD-FUNCEX, 1993.

BARROS, R. P., HENRIQUE, R.; MENDONÇA, R. S. P. *A estabilidade inaceitável: desigualdade e pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro, IPEA, 2001. (Texto para Discussão n.º 800).

BATISTA, P. N. “O Consenso de Washington: a visão neoliberal dos problemas latino-americanos”. In: LIMA SOBRINHO, B. (org.). *Em defesa do interesse nacional: desinformação e alienação do patrimônio público*. São Paulo, Paz e Terra, 1994.

\_\_\_\_\_. et. all. “O emprego rural nos anos 90”. In: PRONI, M. W. e HENRIQUE, W. (org.). *Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90*. São Paulo: Unesp, Campinas: Instituto de Economia/Unicamp, 2003.

BELLUZZO, L. G. “Brasil: um desenvolvimento difícil”. In: BNDES. *Desenvolvimento em debate - Desenvolvimento e estabilidade*. Rio de Janeiro, BNDES, 2002.

BERARDI, R. C. “A ação política dos empresários da Associação Brasileira da Indústria Eletroeletrônica, Abinee. 1989-2002”. *Revista Enfoques*, Rio de Janeiro, n.º 6, jul./dez., 2007.

BESSA, C.; PLATT, A. D. Estado e direito do trabalho: as perdas trabalhistas no governo Lula. IV Seminário do Trabalho: trabalho, economia e educação no século XX. Marília, Unesp, 2008. Disponível em: <http://www.estudosdotrabalho.org/anais6seminariodotrabalho/cesarbessaadreanaplatt.pdf>. Acesso em: 21/12/2008.

BIANCARELI, A. M. *Liberalização financeira, fluxos de capital, financiamento externo: três momentos de um debate no Brasil (1989-2002)*. Dissertação (Mestrado em Economia) - Instituto de Economia/Unicamp, Campinas, 2003.

BIELSCHOWSKY, R. *Investimentos e reformas no Brasil: indústria e infra-estrutura nos anos 1990*. Brasília, IPEA, 2002.

\_\_\_\_\_. *Investimentos na indústria brasileira depois da abertura e do Real: o mini-ciclo de modernizações, 1995-1997*. Série Reformas Econômicas 44. CNI/CEPAL, 1999.

BLASS, L. M. S. “Jornada de trabalho: uma regulamentação em múltipla escolha”. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*. São Paulo, volume 13, n.º 36, fev. 1998.

BNB. *Os serviços no nordeste brasileiro: emprego e renda – 1985 – 1995*. Fortaleza, Banco do Nordeste, 1997.

BNDES. *Privatizações no Brasil: 1990-1994 e 1995-2002*. Rio de Janeiro, BNDES, 2002. Disponível em: [http://www.bndes.gov.br/conhecimento/publicacoes/catalogo/Priv\\_Gov.pdf](http://www.bndes.gov.br/conhecimento/publicacoes/catalogo/Priv_Gov.pdf). Acesso em 22/12/2006.

BOAVENTURA, J. “Experiências com a terceirização”. In: DRUCK, G.; FRANCO, T. (org.). *A perda da razão social do trabalho*. São Paulo, Boitempo, 2007.

BOITO JR. A. “Reforma e persistência da estrutura sindical”. In: \_\_\_\_\_. *O sindicalismo brasileiro nos anos 80*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1991.

BONELLI, R.; VEIGA, P. M.; BRITO, A. F. *As políticas industrial e de comércio exterior no Brasil: rumos e indefinições*. Rio de Janeiro, 1997. (TD n.º 527)

\_\_\_\_\_.; FONSECA, R. *Ganhos de produtividade e de eficiência: novos resultados para a economia brasileira*. Rio de Janeiro, IPEA, 1998. (TD n.º 557)

\_\_\_\_\_. “Emprego industrial e produtividade: novos resultados, velha controvérsia”. *Mercado de Trabalho: conjuntura e análise*. IPEA, ano 4, n.º 11, outubro 1999.

CAIADO, A. S. C. *Desconcentração industrial regional no Brasil (1985-1998): pausa ou retrocesso?* Tese (Doutorado em Economia) - Instituto de Economia/Unicamp, Campinas, 2002.

CALVETE, C. *Redução da jornada de trabalho: uma análise econômica para o Brasil*. Tese (Doutorado em Economia Aplicada) – IE Unicamp, Campinas, 2006.

CAMARGO, J. M. “Flexibilidade e produtividade no mercado de trabalho brasileiro”. In: CAMARGO, J. M. (org.), *Flexibilidade do mercado de trabalho no Brasil*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1996.

CANO, M. *O recente processo de fusões e aquisições na economia brasileira*. Dissertação (Mestrado em Economia) - Instituto de Economia/Unicamp, Campinas, 2002.

CANO, W. “A desconcentração espacial da indústria paulista”. *Boletim Regional*, jan./abr., 2006.

\_\_\_\_\_. *Soberania e política econômica na América Latina*. São Paulo, Editora da Unesp, 2000.

\_\_\_\_\_. “América Latina: do desenvolvimentismo ao neoliberalismo”, em: Fiori, J.L. (Org.) *Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações*, Petrópolis, Ed. Vozes, 1999.

\_\_\_\_\_. “Concentração e desconcentração econômica regional no Brasil: 1970/95”. *Economia e Sociedade*, Campinas, v.8, p.101-41, jun.1997.

CANUTO, O. *Brasil e Coréia do Sul: os (des)caminhos da industrialização tardia*. São Paulo, Nobel, 1994.

CAPPA, J. “Balanço das negociações coletivas de trabalho no Brasil nos anos 90”. *Cadernos FACECA*, Campinas, v. 11, n.º 1, jan./jun. 2002.

CARCANHOLO, M. D. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia/ Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2002.

CARDOSO DE MELLO, J. M. *O capitalismo tardio*. São Paulo, Brasiliense, 1982.

CARDOSO JR., J. C.; *Crise e desregulação do trabalho no Brasil*. Brasília, IPEA, 2001. (Texto para discussão n.º 814)

CARELLI, R. L. “Terceirização e direitos trabalhistas no Brasil”. In: DRUCK, G.; FRANCO, T. (org.). *A perda da razão social do trabalho*. São Paulo, Boitempo, 2007.

CARLEIAL, L. *Redes industriais de subcontratação: um enfoque do sistema nacional de inovação*. São Paulo, Hucitec, 2001.

CARLEIAL, L. “Mercados de trabalho, assalariamento e a crise do trabalho”. In: ENCONTRO ANUAL DA SEP, 5, 2000, Fortaleza. *Anais...*, Fortaleza, SEP, 2000.

CARMO, E. C. *A política habitacional no Brasil pós Plano Real (199-2002) – diretrizes, princípios, produção e financiamento: uma análise centrada na atuação da Caixa Econômica Federal*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico) - Instituto de Economia/Unicamp, Campinas, 2006.

CARNEIRO, R. “Globalização financeira e inserção periférica”. *Economia e Sociedade*, v. 13, dezembro, 1999.

\_\_\_\_\_. *Reformas Liberais, Estabilidade e Estagnação: A Economia Brasileira da Década de 90*. Tese (Livre-Docência) - Instituto de Economia/Unicamp, Campinas, 2000.

\_\_\_\_\_. *Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX*. São Paulo, Unesp, 2002.

CARVALHO, C. E. “O Plano Collor no debate econômico brasileiro”. *Pesquisa & Debate*, vol. 11, n.º 1(17), 2000.

\_\_\_\_\_. “As origens e a gênese do Plano Collor”. *Nova Economia*, Belo Horizonte, v. 16 (1), já./abr. 2006.

CARVALHO, V. R. S. *Restrição externa e a perda de dinamismo da economia brasileira: investigando as relações entre a estrutura produtiva e crescimento econômico*. Dissertação (Mestrado em Economia) - FEA/USP, São Paulo, 2005.

CARVALHO FILHO, E. D. P. *Evolução no emprego público no Brasil nos anos 90*. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia/Unicamp, Campinas, 2002.

CARVALHO NETO, A.; NEVES, M. A. “Trabalhadores e ação sindical em novos espaços de produção: a fábrica da Mercedes-Benz em Minas Gerais”. *Anais da Anpocs*, 2002.

CASTELL, R. *As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário*. Petrópolis, Vozes, 1998.

CASTELLS, M. *Sociedade em Rede*. São Paulo, Paz e Terra, 1999.

CASTRO, A. B. “A reestruturação industrial brasileira nos anos 90: uma interpretação”. *Revista de Economia Política*, São Paulo, vol. 21, n.3 (83), jul./set. 2001.

CEPAL. *Transformación productiva con equidad*. Santiago, ONU/CEPAL, 2000.

\_\_\_\_\_. *La inversión extranjera em América Latina y el Caribe - 2004*. Santiago, ONU/CEPAL, 2005.

\_\_\_\_\_. *Progreso técnico y cambio estructural em América Latina*. Santiago, ONU/CEPAL, 2007.

CESIT. *Informações para a elaboração das estratégias das políticas públicas de emprego, renda e relações de trabalho*. Campinas, CESIT/MTE, 2006. (Relatório de Pesquisa).

\_\_\_\_\_. *O debate sobre a reforma trabalhista e as MPE no Brasil*. Campinas, Unicamp/IE/CESIT, 2005. (Texto para Discussão n.º 18)

CHAHAD, J. P. Z. DIAZ, M. D. M.; PAZELLO, E. T. *A elasticidade emprego-produto setorial no Brasil: novas evidências*. São Paulo, FIPE/MTE, 2002.

\_\_\_\_\_.; ZOCKUN, M. H. *A dimensão e as formas de terceirização no Brasil*. São Paulo, FIPE/MTE, 2002.

CHESNAIS, F. “A teoria do regime de acumulação financeirizado: conteúdo, alcance e interrogações”. *Economia e Sociedade*, Campinas, vol. 11, n. 1, jun, 2002.

\_\_\_\_\_. *Mundialização do capital*. São Paulo, Xamã, 1998.

CIMBALISTA, S. N. *Adversidade no trabalho: a condição de ser trabalhador no sistema de produção flexível na indústria automobilística brasileira*. Tese (Doutorado em Ciências Humanas) – Centro de Filosofia e Ciências Humanas/UFSC, Florianópolis, 2006.

CINTRA, M. A. M.; PRATES, D. M. *Os fluxos de capitais internacionais para o Brasil desde os anos 90*. 2004. Disponível em <[http://www.rls.org.br/publique/media/Controle\\_Cintra\\_Prates.pdf](http://www.rls.org.br/publique/media/Controle_Cintra_Prates.pdf)>.

\_\_\_\_\_.; “A Abertura dos Sistemas Financeiros Latino-Americanos e o Financiamento do Desenvolvimento”. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, Curitiba, n.94, maio/dez. 1998.

COSTA, M. M. *Estudo Sobre o Setor Têxtil do Ceará na Década de 1990*. Estudos Dieese/CESIT. São Paulo: Dieese, Relatório Setorial n. 14, jan., 2001.

COUTINHO, L.; HIRATUKA, C.; SABBATINI, R. *O desafio da construção de uma inserção externa dinamizadora*. Rio de Janeiro, UFRJ/CEPAL, 2003.

\_\_\_\_\_.; BALTAR, P.E.A.; CARVALHO, F. “Desempenho industrial e do emprego sob a política de estabilização”. In: In: POSTHUMA, A. C.(org.) *Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil: políticas para conciliar os desafios de emprego e produtividade*. Brasília, OIT/MTE; São Paulo, Editora 34, 1999.

\_\_\_\_\_.; “A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização”. In: VELLOSO, J. P (org). *Brasil: desafios de um país em transformação*. Rio de Janeiro, José Olympio, 1997.

\_\_\_\_\_.; FERRAZ, J.C. *Estudo sobre a competitividade da indústria brasileira*. Campinas, Papirus, 1994.

DAL ROSSO, S. *O debate sobre a redução da jornada de trabalho*. São Paulo, Associação Brasileira de Estudos do Trabalho - ABET, 1998 (Coleção ABET – Mercado de Trabalho, volume 5).

DEDECCA, C.S. *Racionalização econômica e trabalho no capitalismo avançado*. Campinas, Instituto de Economia/Unicamp, 2005. (Coleção Teses)

\_\_\_\_\_. “Anos 90: a estabilidade com desigualdade”. In: PRONI, M. W.; HENRIQUE, W. (org.). *Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90*. São Paulo: Editora Unesp, Campinas: Instituto de Economia/Unicamp, 2003.

\_\_\_\_\_. “A Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD: síntese metodológica”. *Revista Brasileira de Estudos Populacionais*. Brasília, vol. 15, n.º 2, 1998.

DE NEGRI, F.; LAPLANE, M. F. *Impactos das empresas estrangeiras sobre o comércio exterior brasileiro: evidências da década de 90*. Brasília, IPEA, 2003. (Texto para Discussão n. 1002).

DE NEGRI, J. A. “O custo de bem-estar do regime automotivo brasileiro”. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. Rio de Janeiro, vol. 29, n.º 2, ago. 1999.

DE PAULA, G. *Estudo de Competitividade de Cadeias Integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio*. Campinas, Instituto de Economia/UNICAMP; 2002.

DIEESE. *A Jornada de trabalho nas negociações coletivas 1996 a 2004*. São Paulo, Dieese, 2005. (Estudos e Pesquisas, n.º 16).

\_\_\_\_\_. *A situação do trabalho no Brasil*. São Paulo, Dieese, 2001.

\_\_\_\_\_. *O comportamento das negociações coletivas nos anos 90: 1993 a 1996*. São Paulo, Dieese, 1997.

DINIZ, C. C. *Impactos territoriais da abertura externa, privatizações e reestruturação produtiva no Brasil*. V Seminário Internacional de Red Iberoamericana de Investigadores Sobre Globalización Y Territorio, México, 1999.

\_\_\_\_\_. *A Dinâmica Regional Recente da Economia Brasileira e suas Perspectivas*. Brasília, IPEA, 1995. (Texto para Discussão n. 375)

\_\_\_\_\_; GROCCO, M. A. “Reestruturação econômica e impacto regional: o novo mapa da indústria brasileira”. *Nova Economia*, Belo Horizonte, v. 6, n.º 1, jul. 1996.

DINIZ, E. “Empresariado industrial e estratégias de desenvolvimento: dilemas do capitalismo brasileiro”. In: FERRAZ, J. C.; GROCCO, M.; ELIAS, L. A. (orgs.). *Liberalização econômica e desenvolvimento, modelos, políticas e restrições*. São Paulo, Futura, 2003.

\_\_\_\_\_; BRESSER-PERREIRA, L. C. “Depois do consenso neoliberal, o retorno dos empresários industriais?” 2007. Disponível em: <http://www.bresserpereira.org.br/papers/2007/07.03.Empres%C3%A1riosEliDinizBresserPerreira.9Outubro07.pdf>. Acesso em 11/11/2007.

DRAIBE, S. M. *Rumos e metamorfoses: um estudo sobre a constituição do Estado e as alternativas da industrialização no Brasil, 1930/1960*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1985.

DRUCK, G.; FRANCO, T. “Terceirização e precarização: o binômio anti-social em indústrias.” In: DRUCK, G.; FRANCO, T. (org.). *A perda da razão social do trabalho*. São Paulo, Boitempo, 2007.

FAGNANI, E. *Política social no Brasil (1964-2002): entre a cidadania e a caridade*. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) - Instituto de Economia/Unicamp, Campinas, 2005.

FEIJÓ, C. A.; CARVALHO, P. G. M.; RODRIGUEZ, M. “Concentração industrial e produtividade do trabalho na indústria de transformação nos anos 90: evidências empíricas”. *Economia*, Niterói, vol. 4, n.º 1, jan./jun. 2003.

\_\_\_\_\_. “Uma interpretação sobre a evolução da produtividade industrial no Brasil nos anos 90 e as ‘leis’ de Kaldor”. *Nova Economia*. Belo Horizonte, vol. 12, n.º 2, jul./dez. 2002.

\_\_\_\_\_. *Notas sobre a produtividade industrial*. Niterói, Faculdade de Economia/ Universidade Federal Fluminense, 2006. (Texto para discussão n.º 204)

FERREIRA, A. L. *A lei de crescimento de Thirlwall*. Dissertação (Mestrado em Economia) - Instituto de Economia/Unicamp, Campinas, 2001.

FILGUEIRAS, L. A. M. *A história do Plano Real*. São Paulo, Boitempo, 2000.

FMI. *Perspectivas de la economía mundial*. Washington, Fundo Monetário Internacional, 2007. Disponível em: <  
<http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2007/02/pdf/c1s.pdf>>

FLEURY, A.; HUMPHREY, J. *Recursos humanos e a difusão e adaptação de novos métodos para a qualidade no Brasil*. Brasília, IPEA, 1993. (Texto para Discussão n.º 326).

FLEURY, M. T. “Cultura da qualidade e mudança organizacional”. *Revista de Administração de Empresas*. São Paulo, vol. 33, n.º 2, mar./abr., 1993.

FRANCO, G. “A inserção externa e o desenvolvimento”. *Revista de Economia Política*, São Paulo, vol. 18, n. 3, jul./set., 1998.

FREITAS, M. C. P.; PRATES, D. M. “Abertura financeira no governo FHC: impactos e conseqüências”. *Economia e Sociedade*. Campinas, n.º 17, dez. 2001.

FRITSCH, W.; FRANCO, G. “Investimento externo estrangeiro em uma nova estratégia industrial”. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 9, n. 2, abril/jun. 1989.

GALLON, A. V. et. all. *Análise de conteúdo dos sistemas de remuneração variável de empregados nos relatórios de administração de companhias abertas*. 2005. (mimeo)

GALVÃO, A. *Neoliberalismo e reforma trabalhista no Brasil*. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) - Instituto de Filosofia e Ciências Humanas/Unicamp, Campinas, 2003.

GARCIA, C. J. *A configuração da indústria brasileira no período 1985-2000*. SEP, Uberlândia, 2004.

\_\_\_\_\_. *Indústria e capital estrangeiro no Brasil: do pós-guerra aos anos 2000*. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – COPPE/UFRJ, Rio de Janeiro, 2007.

GITAHY, L.; CUNHA, A. M.; RACHID, A. “Reconfigurando as redes institucionais: relações interfirmas, trabalho e educação na indústria de linha branca”. *Educação & Sociedade*. Campinas, ano XVIII, n.º 61, dezembro, 1997.

GOMES, D. C. *Coréia: estrutura produtiva e emprego*. Recife, 2008. (mimeo)

\_\_\_\_\_. “Flexibilização da remuneração: a PLR e seu desempenho recente”. XIII Congresso Brasileiro de Sociologia, 13, 2007, Recife. *Anais...*, Recife, SBS, 2007.

\_\_\_\_\_.; MOREIRA, M. J. “Experiências brasileiras na geração de empregos para jovens”. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 8, 2003, Florianópolis. *Anais...*, Florianópolis, SEP, 2003.

\_\_\_\_\_.; NEDER, H. “Pobreza nos anos 90: os efeitos da estabilização”. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 5, 2000, Fortaleza, *Anais...*, Fortaleza, SEP, 2000.

GOMES, V. L. B; CASTRO, E. R. “Trabalhadores da Albrás e sua organização política”. *Novos Cadernos – NAEA*, Belém, v. 7, n.º 1, jun. 2004.

GOULARTI FILHO, A. “Formação econômica de Santa Catarina”. In: Congresso da ABPHE, 2003. Disponível em: <http://www.abphe.org.brcongresso2003-TextosAbphe/2003/52>. Acesso em 24 de Janeiro de 2008.

GRELET, Y. ; MANSUY, M. “De la précarité de l’emploi à celle des trajectoires: une analyse de l’insertion en évolution”. *Formation Emploi*, nº 85, 2004.

GUIMARÃES, N. A. *O sistema de intermediação de empregos: um olhar sobre o mercado de trabalho em São Paulo*. São Paulo, Cebrab, 2004.

GUIMARÃES, V. N.; KOROSUE, A.; OLIVEIRA, E. C. “Flexibilização ou precarização das condições de trabalho? O caso das cooperativas de trabalho de Santa Catarina”. In: ENCONTRO REGIONAL DE ESTUDOS DO TRABALHO, 2000, Recife. *Anais...*, Recife, ABET, 2000.

HAGUENAUER, L. *et. all. Evolução das cadeias produtivas brasileiras na década de 90*. Brasília, IPEA, 2001. (Texto para discussão n.º 786)

HAUSMANN, R.; RODRIK, D. “Economic development as self-discovery”. *NBER Working Paper*, n.º 8952, maio de 2002.

HIRSCHMANN, A. *A estratégia do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1961.

\_\_\_\_\_. “Confissões de um dissidente: a estratégia do desenvolvimento reconsiderada”. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Vol. 13, n.º 1, abril de 1983.

HOFFMANN, R.; LEONE, E. T. “Participação da mulher no mercado de trabalho e desigualdade de renda domiciliar per capita no Brasil: 1981-2002”. *Nova Economia*. Belo Horizonte, 14 (2), maio-agosto de 2004.

HORTA, M. H. “O retorno dos países latino-americanos ao mercado financeiro internacional”. In: IPEA. *Perspectivas da economia brasileira*. Rio de Janeiro, IPEA, 1993.

IBGE. *Classificação Nacional de Atividade Econômica*. Rio de Janeiro, IBGE, 2003.

\_\_\_\_\_. *Pesquisa industrial de inovação tecnológica 2003*. Rio de Janeiro, IBGE, 2005. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/industria/pintec/2003/pintec2003.pdf>. Acesso em 22/11/2007.

IEDI. *Ocorreu uma desindustrialização no Brasil?* São Paulo, IEDI, 2005.

INVERNIZZI, N. *Mudanças nas formas de controle e qualificação da força de trabalho brasileira*. Tese (Doutorado em Política Científica e Tecnológica) - Instituto de Geociências/Unicamp, Campinas, 2000.

IPARDES. *Crescimento, reestruturação e competitividade industrial no Paraná*. Curitiba, IparDES, 2002.

IPEA/IBGE/UNICAMP. *Caracterização e tendências da rede urbana do Brasil: redes urbanas regionais: Norte, Nordeste, Centro-Oeste*. Brasília, IPEA, 2001.

JINKINGS, I. *A Reestruturação das gigantes catarinenses da alimentação*. Estudos Dieese/CESIT. São Paulo: Dieese, Relatório Setorial n. 25, jan., 2002.

KAGEYAMA, A. *O subemprego agrícola nos anos 90*. Campinas, Instituto de Economia/Unicamp, 1997. (Texto para Discussão)

KPMG. *Pesquisa de fusões e aquisições: transações realizadas no Brasil – 1.º trimestre de 2002*. São Paulo, KPMG, 2002. Disponível: [http://www.kpmg.com.br/publicacoes/fusoes\\_aquisicoes/2002/fa1\\_trim2002.pdf](http://www.kpmg.com.br/publicacoes/fusoes_aquisicoes/2002/fa1_trim2002.pdf). Acesso em 15/02/2008.

KREIN, J. D. *Tendências recentes nas relações de emprego no Brasil: 1990-2005*. Tese (Doutorado em Economia Aplicada) - Instituto de Economia/Unicamp, Campinas, 2007.

\_\_\_\_\_. *O aprofundamento da flexibilização das relações de trabalho no Brasil nos anos 90*. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) - Instituto de Economia/Unicamp, Campinas, 2001.

KUCZYNSKI, P.; WILLIAMSON, J. (orgs.) *Depois do Consenso de Washington: retomando o crescimento e a reforma na América Latina*. São Paulo, Editora Saraiva, 2003.

KUME, H; PIANI, G.; SOUZA, “A política brasileira de importação no período 1987-1998: descrição e avaliação”. In: CORSEUIL, C. H.; KUME, H. (coord.) *A Abertura Comercial Brasileira nos Anos 1990: impactos sobre emprego e salário*. Rio de Janeiro: IPEA, Brasília: MTE, 2003.

KUME, H. *A política de importação no Plano Real e a estrutura de proteção efetiva*. Brasília, IPEA, 1996. (texto para discussão nº 423).

KUPFER, D. *A indústria brasileira após 10 anos de liberalização econômica*. IE/UFRJ, 2003a.

Disponível: <[http://www.ie.ufrj.br/gic/pdfs/a\\_industria\\_brasileira\\_apos\\_10\\_anos\\_de\\_liberalizacao\\_comercial.pdf](http://www.ie.ufrj.br/gic/pdfs/a_industria_brasileira_apos_10_anos_de_liberalizacao_comercial.pdf)>. Acesso em 30/09/2007.

- \_\_\_\_\_. “Política industrial”. *Econômica*, Rio de Janeiro, vol. 5, n.º 2, 2003b.
- \_\_\_\_\_. ROCHA, F. *Dinâmica da produtividade e heterogeneidade estrutural na indústria brasileira*. In: Seminario El reto de acelerar el crecimiento en América Latina y el Caribe – CEPAL, 2004. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/gic>. Acesso em 01/01/2008.
- \_\_\_\_\_.; FREITAS, F.; YOUNG, C. E. *Decomposição estrutural da variação do produto e do emprego entre 1990 e 2001 – uma análise a partir das matrizes insumo-produto*. 2004. (mimeo)
- \_\_\_\_\_. *Trajétoias de reestruturação da indústria brasileira após a abertura e a estabilização*. Tese (Doutorado em Economia), Instituto de Economia/UFRJ, Rio de Janeiro, 1998.
- LAMONICA, M T ; FEIJO, C. A. . “Crescimento e industrialização no Brasil: as lições das Leis de Kaldor”. In: ENCONTRO REGIONAL DE ECONOMIA, 12, 2007, Fortaleza. *Anais...* Fortaleza, ANPEC, 2007.
- LAPLANE; M. F.; SARTI, F. *Investimento externo estrangeiro e o impacto na balança comercial nos anos 90*. Brasília, IPEA, 1999. (Texto para Discussão n. 629)
- \_\_\_\_\_. “O investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 1990”. *Economia e Sociedade*. Campinas, v. 11, n. 1 (18), jan./jun. 2002.
- LEITE, M. P.; POSTHUMA, A. C.; “Reestruturação produtiva e qualificação: reflexões sobre a experiência brasileira”. *São Paulo em perspectiva*. São Paulo, vol. 10, n.º 1, 1996.
- LEONE, E. T. “O Trabalho da mulher em regiões metropolitanas brasileiras”. In: PRONI, M. W.; HENRIQUE, W. (org.). *Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90*. São Paulo: Unesp, Campinas: Instituto de Economia/Unicamp, 2003.
- LIMA, A. A. *Alagoas e o complexo agroindustrial canavieiro no processo de integração nacional*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico), Instituto de Economia/Unicamp, Campinas, 2006.
- LIMA, J. C. “Trabalho Assalariado e trabalho associado: experiências de terceirização da produção”. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS, 22,1998, Caxambu. *Anais...*, Caxambu, ANPOCS, 1998.
- \_\_\_\_\_.; ARAÚJO, N. “Trabalho associado, capital e reação sindical: as cooperativas de trabalho industrial”. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS, 22,1998, Caxambu. *Anais...*, Caxambu, ANPOCS, 1998.
- LIMA, M. E. A. *Les effets psychopathologiques des nouvelles politiques de ressources humaines*. Tese de Doutorado - Université Paris IX - Dauphine, Paris, 1992.
- LINS, H. N. “Cooperativas de Trabalhadores: opção frente à crise do emprego ou aspecto da crescente precariedade do trabalho?”. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 24, 2001. Salvador. *Anais...*, Salvador, ANPEC, 2001.

LOPREATO, F. L. C. “Abertura e liberalização econômica nos anos 1990”. In: DEDDECA, C. S.; PRONI, M. W. *Economia e Proteção Social: textos para estudo dirigido*. Campinas, SP, Unicamp, 2006.

\_\_\_\_\_. “Um olhar sobre a política fiscal recente”. *Economia e Sociedade*. Vol. 11, n.º 2, jul.-dez de 2002.

LUPATINI, M. P. *As transformações produtivas na indústria têxtil-vestuário e seus impactos sobre a distribuição territorial da produção e a divisão do trabalho industrial*. Dissertação (Mestrado em Política Científica e Tecnológica), IG/Unicamp, Campinas, 2004.

MACEDO, M. M.; VIEIRA, V. F.; MEINERS, W. E. W. A. “Fases do desenvolvimento regional no Brasil e no Paraná: da emergência de um novo modelo de desenvolvimento na economia paranaense”. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, Curitiba, n.º 103, jul./dez., 2002.

MARCELINO, P. R. P. *Terceirização e ação sindical: a singularidade da reestruturação do capital no Brasil*. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – IFCH/Unicamp, Campinas, 2008.

MARTINS, L. “A autonomia política do governo Collor”. In: FARO, C. (org.). *Plano Collor: avaliações e perspectivas*. Rio de Janeiro, LTC-Livros Técnicos e Científicos, 1990.

MARX, K. *O Capital*. São Paulo, Nova Cultural, 1985.

MATTEI, L.; NIEDERLE, S. *O comportamento do mercado de trabalho em Santa Catarina nos anos 1990*. Florianópolis, CSE/UFSC, 2006. (Texto para Discussão n.º 3/2006)

\_\_\_\_\_; VENTURI, A. Z. *Evolução do emprego formal em Santa Catarina*. Florianópolis, CSE/UFSC, 2007. (Texto para Discussão n.º 1/2007)

MATTOS, F. A. M. “Fim dos empregos?” *Revista de Economia Contemporânea*. Rio de Janeiro, vol. 8, n.º 1, jan./jun. 2004.

MCCOMBIE, J. e THIRLWALL, A. *Economic growth and the balance of payments constraint*. New York, St. Martin’s Press, 1994.

McKINSEY GLOBAL INSTITUTE. *Mapping the global capital market 2006 – Second Annual Report*. McKinsey&Company, 2006. Disponível em <[http://www.mckinsey.com/mgi/reports/pdfs/GCMAAnnualReport/Mapping\\_the\\_Global\\_Capital\\_Market\\_2006\\_Update.pdf](http://www.mckinsey.com/mgi/reports/pdfs/GCMAAnnualReport/Mapping_the_Global_Capital_Market_2006_Update.pdf)>.

MCT/FINEP. *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. Brasília, MCT/FINEP, 1993.

MELO, H. P. *O trabalho industrial feminino*. Rio de Janeiro, IPEA, 2000. (Texto para Discussão n.º 764)

MENDONÇA, S. R. “A construção de uma nova hegemonia patronal rural: o caso da Organização das Cooperativas Brasileiras”. *História Hoje*. Vol. 2, n.º 6, março de 2005.

Disponível em: <<http://www.anpuh.uepg.br/historia-hoje/vol2n6/Sonia%20Regina.pdf>>. Acesso em 19/02/2006.

MIRANDA, J. C. *Abertura Comercial, Reestruturação Industrial e Exportações Brasileiras na Década de 1990*. Brasília, IPEA, 2001. (Texto para Discussão n.º 829)

\_\_\_\_\_; MARTINS, L. “Fusões e aquisições de empresas no Brasil”, *Economia e Sociedade*, Campinas, 14, jun, 2000.

MONTEIRO NETO, A. *Desenvolvimento regional em crise: políticas econômicas liberais e restrições à intervenção estatal no Brasil dos anos 90*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico) - Instituto de Economia /Unicamp, Campinas, 2005.

\_\_\_\_\_; GOMES, G. M. *Quatro décadas de crescimento econômico no Centro-Oeste brasileiro: recursos públicos em ação*. Brasília, IPEA, 2000. (Texto para discussão n.712)

MONTEIRO, M. S.; GOMES, J. R. “Reestruturação produtiva e saúde do trabalhador: um estudo de caso”. *Cadernos de Saúde Pública*. Rio de Janeiro, 14(2), abr./jun., 1998.

MORAIS, L. P. *Mercado de trabalho e os serviços pessoais no Brasil contemporâneo*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) - Instituto de Economia/Unicamp, Campinas, 2006.

MOTIM, B. M. L. ; FIRKOWSKI, O. L. C. F. ; ARAÚJO, S. M. P. “Desconcentração da indústria brasileira e seus efeitos sobre os trabalhadores. A indústria automobilística no Paraná”. *Scripta Nova*, Barcelona, Espanha, Volume VI, n. 119, p. 01-10, 2002.

MTE/SIT. *Manual de cooperativas*. Brasília, Ministério do Trabalho e Emprego/ Secretaria de Inspeção do Trabalho, 2001.

MTE. *Plano Nacional de prevenção e erradicação do trabalho infantil e proteção ao trabalhador adolescente*. Brasília, MTE, 2004.

NASSIF, L. *Os cabeças-de-planilha: como o pensamento econômico da Era FHC repetiu os equívocos de Rui Barbosa*. Rio de Janeiro, Ediouro, 2007.

NEGRI, J. A. “O custo de bem-estar do regime automotivo brasileiro”. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. vol. 29, n.º 2, agosto de 1999.

NOJIMA, D. *Dinâmica recente da economia e transformações na configuração espacial da Região Metropolitana de Curitiba*. Curitiba, Iparde, 2004.

\_\_\_\_\_, “Crescimento e reestruturação industrial no Paraná – 1985/2000”. *Revista Paranaense de desenvolvimento*, Curitiba, n.º 103, jul./dez., 2002.

NORONHA, E. G. “O modelo legislado de relações de trabalho no Brasil”. *Dados*. Vol. 43, n.º 2, Rio de Janeiro, 2000.

\_\_\_\_\_. “A Explosão das Greves na década de 80”. In: BOITO JR., A. (Org.). *O Sindicalismo Brasileiro nos Anos 80*. São Paulo, Paz e Terra, 1991.

NUNES, R. C. *Privatização e ajuste fiscal no Brasil*. Brasília, ESAF, 1997.

OCB. *Números do cooperativismo por ramos de atividade - 2004*. Brasília, OCB, 2005. Disponível: <<http://www.brasilcooperativo.coop.br/OCB/Portals/0/documentos/mercados/2005%20-%20Números%20do%20Cooperativismo%20-%202004.doc>>. Acesso em 21/02/2006.

OCB. *Números do cooperativismo por ramos de atividade - 2005*. Brasília, OCB, 2006. Disponível: <<http://www.brasilcooperativo.coop.br/OCB/Portals/0/documentos/mercados/Dados%20do%20Cooperativismo%20%20Ramo%20e%20Estado%20-%202005.pdf>>. Acesso em 21/02/2006.

OLIVEIRA, A. *Território e mercado de trabalho: discursos & teorias*. Tese (Doutorado em Planejamento Urbano e Regional) - IPPUR/UFRJ, Rio de Janeiro, 2004.

OLIVEIRA, C. A. B. *Processo de industrialização do capitalismo originário ao atrasado*. São Paulo; Editora Unesp; Campinas; Instituto de Economia/UNICAMP, 2003.

\_\_\_\_\_. “Contrato coletivo e relações de trabalho no Brasil”. In: \_\_\_\_\_. et. all. *O Mundo do trabalho: crise e mudança no final do século*. São Paulo, Scritta, 1994.

OLIVEIRA, D. R. *O crescimento com restrição externa e o investimento direto estrangeiro (IDE) na economia brasileira: uma análise dos anos 90*. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Economia/UFF, Rio de Janeiro, 2007.

OLIVEIRA, M. A. *Política trabalhista e relações de trabalho no Brasil: da era Vargas ao governo FHC*. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) - Instituto de Economia/Unicamp, Campinas, 2002.

\_\_\_\_\_. “Tendências recentes das negociações coletivas no Brasil”. In: SANTANA, M. A.; RAMALHO, J. R. *Além da fábrica: trabalhadores, sindicatos e a nova questão social*. São Paulo, Boitempo Editorial, 2003.

OLIVEIRA, S. S. B. “As mutações no processo produtivo da indústria eletroeletrônica e a qualificação dos trabalhadores”. Anais da 26ª Reunião da Anped, Poços de Caldas, 2003.

OLIVEIRA, T. *Transformações recentes do emprego na grande empresa industrial no Brasil*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) – Instituto de Economia/Unicamp, Campinas, 2007.

OREIRO, J. L.; PAULA, L. F.; SILVA, G. J. C. “Por uma moeda parcialmente conversível: uma crítica a Arida e Bacha”. *Revista de Economia Política*, São Paulo, vol. 24, n.º 2, 2004.

PACHECO, C. A. *Novos padrões de localização industrial? Tendências recentes dos indicadores da produção e do investimento industrial*. Brasília, IPEA, 1999. (Texto para discussão n.º 633). Disponível em: [http://desafios2.ipea.gov.br/pub/td/1999/td\\_0633.pdf](http://desafios2.ipea.gov.br/pub/td/1999/td_0633.pdf). Acesso em 23/01/2008.

PAINCEIRA, J. P; CARCANHOLO, M. D. *Abertura financeira e vulnerabilidade externa na América Latina: os impactos sobre o Brasil, México e Argentina*. Texto para Discussão n.º 4, IE/UFRJ, 2002.

PASINETTI, L. “Nicholas Kaldor: a few personal notes”. *Journal Post Keynesian Economics*, vol. 5, n.º 3, 1983.

PASTORE, J. *Flexibilização dos mercados de trabalho e contratação coletiva*. São Paulo: LTr, 1994.

PICCININI, V. C. “Cooperativas de trabalho de Porto Alegre e flexibilização do trabalho”. *Sociologias*, ano 6, n.º 12, jul/dez – 2004.

PINHEIRO, A. C. “Privatização no Brasil: Por quê? Até onde? Até quando?”. In: GIAMBIAGI, F.; MOREIRA, M. M. *A economia brasileira nos anos 90*. Rio de Janeiro, BNDES, 1999.

PIZZUTI, S. T. L. *Os efeitos econômico-financeiros dos planos de participação dos empregados nas organizações*. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2000.

POCHMANN, M. “Política social na periferia do capitalismo: a situação recente do Brasil”. *Ciência e saúde coletiva*. vol. 12, n.º 6, nov.-dez. de 2007a.

\_\_\_\_\_. *A superterceirização dos contratos de trabalho*. São Paulo, Sindepress, 2007b. Disponível em: <http://www.sindeepres.org.br/v01/index/Pesquisa%20Marcio%20Pochman.pdf>. Acesso em 05/12/2007.

\_\_\_\_\_. Produtividade e Emprego no Brasil dos Anos 90. s/d. Disponível em: <http://www.eco.unicamp.br/artigos/artigo77.htm>. Acesso em 30/11/2007.

\_\_\_\_\_. “Ciclos do valor do salário mínimo e seus efeitos redistributivos no Brasil”. In: Livro do SM, 2005a.

\_\_\_\_\_. *Emprego industrial: o que há de novo no Brasil?* Campinas, CESIT/Unicamp, 2005b. (mimeo)

\_\_\_\_\_. “A jornada de trabalho no Brasil: o debate e as propostas”. In: POSTHUMA, A. C.(org.) *Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil: políticas para conciliar os desafios de emprego e produtividade*. Brasília, OIT/MTE; São Paulo, Editora 34, 1999.

PRATES, D. M.; MARÇAL, E. “O papel do ciclo de preços das commodities no desempenho recente das exportações brasileiras”. *Revista Análise Econômica*. Porto Alegre, ano 26, n.º 49, mar. 2008.

\_\_\_\_\_. “A inserção da economia brasileira no governo Lula”. In: CARNEIRO, R. *A supremacia dos mercados e a política econômica do Governo Lula*. São Paulo, Editora Unesp, 2006.

\_\_\_\_\_. *Abertura financeira e vulnerabilidade externa: a economia brasileira na década de 90*. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Economia/ Unicamp, Campinas, 1997.

PREBISCH, R. “Estudo Econômico da América Latina”. In: BIELSCHOWSKY, R. (org.). *Cinqüenta anos de pensamento na CEPAL*, Rio de Janeiro, Ed. Record, 2000a.

PREBISCH, R. “Problemas teóricos e práticos do crescimento econômico”. In: BIELSCHOWSKY, R. (org.). *Cinquenta anos de pensamento na CEPAL*, Rio de Janeiro, Ed. Record, 2000b.

QUADROS, W. J. *Aspectos da crise social no Brasil dos anos 80 e 90*. Tese de Livre-Docência, Campinas, IE Unicamp, 2003.

\_\_\_\_\_; ANTUNES, D. “Classes sociais e distribuição de renda no Brasil nos anos 90”. *Cadernos do CESIT*, Campinas, n. 30, 2001.

RIBEIRO, F. J.; POURCHET, H. *Coeficientes de orientação externa da indústria brasileira: novas estimativas*. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, Rio de Janeiro, n.º 74, ano XVII, jan./mar. 2003.

RIBEIRO, R. *A percepção sobre o trabalho infantil na sociedade brasileira: primeiros resultados da pesquisa de opinião do IBOPE 2004/2006*. Brasília, ANDI/OIT, 2006. Disponível em: <[http://www.fnpeti.org.br/images/stories/docs\\_estatisticas/percepcao\\_trabalho\\_infantil.pdf](http://www.fnpeti.org.br/images/stories/docs_estatisticas/percepcao_trabalho_infantil.pdf)> Acesso em 25/01/2008.

RIFKIN, J. *O fim dos empregos: o declínio inevitável dos níveis de emprego e a redução da força global de trabalho*. São Paulo, Makron Books, 1995.

ROCHA, F.; YOOTY, M.; FERRAZ, J. C.; “Desempenho das Fusões e Aquisições na Indústria Brasileira na Década de 90: a Ótica das Empresas Adquiridas”. *Revista de Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, n.º 5, Ed. Especial, 2001.

ROCHA, A. G. T. R. *Velhos instrumentos, enfoque inovador: combinando subsídios fiscais e desenvolvimento local – o caso do Ceará*. Fortaleza, IPECE, s/d. Disponível em: [http://www.ipece.ce.gov.br/publicacoes/artigos/ART\\_5.pdf](http://www.ipece.ce.gov.br/publicacoes/artigos/ART_5.pdf). Acesso em 23 de abril de 2008.

RODRIGUES, I. J. “A trajetória do novo sindicalismo”. In: \_\_\_\_\_. *O Novo Sindicalismo: vinte anos depois*. Rio de Janeiro, Vozes, 1999.

RODRIK, D. “Depois do neoliberalismo, o quê?”. CASTRO, A. C. (org.). *Desenvolvimento em debate: novos rumos do desenvolvimento no mundo*. Rio de Janeiro, Mauad: BNDES, n.º 1, 2002. Disponível em: <[http://www.bndes.gov.br/conhecimento/livro\\_debate/1-Desenv&Glob.pdf](http://www.bndes.gov.br/conhecimento/livro_debate/1-Desenv&Glob.pdf)> Acesso em 22/03/2008.

\_\_\_\_\_. *Growth strategies*. Department of Economics, Johannes Kepler University of Linz, Working Paper n.º 317, 2003.

ROSANDISKI, E. N. *Modernização produtiva e estrutura do emprego formal nos anos 90*. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia/UNICAMP, 2002.

RUIZ, R. M. “Estratégias empresariais: um estudo de grupos industriais nacionais”. *Nova Economia*. Vol. 6, n. 2, nov. 1996.

SABÓIA, J. “Diferenciais regionais e setoriais na indústria brasileira”. *Revista de Economia Aplicada*. São Paulo, v. 12, n.º 1, jan./mar. 2008.

\_\_\_\_\_. “Descentralização industrial no Brasil na década de 90: um processo dinâmico e diferenciado regionalmente”. *Nova Economia*. Belo Horizonte, vol. 11, n.º 2, dez. 2001a.

\_\_\_\_\_. *A dinâmica da descentralização industrial no Brasil*. Rio de Janeiro, UFRJ/ Instituto de Economia, 2001b. (Texto para discussão n.º 452)

\_\_\_\_\_. “Emprego industrial no Brasil – situação atual e perspectivas para o futuro”. *Revista de Economia Contemporânea*. Rio de Janeiro, n.º 5, Ed. Especial, 2001c.

\_\_\_\_\_. “Modernização e tamanho dos estabelecimentos da indústria de transformação no passado recente”. *Econômica*. Vol. 1, n.º 1, junho de 1999.

\_\_\_\_\_. “Mudanças estruturais no emprego industrial no Brasil” In: ENCONTRO DE ECONOMISTAS DA LÍNGUA PORTUGUESA, 3, 1998, Macau. *Anais...*, Macau, 1998.

\_\_\_\_\_; CARVALHO, P. G. M. *Produtividade na indústria brasileira – questões metodológicas e análise empírica*. Brasília, IPEA, 1997. (TD n.º 504)

SAISSE, S. *A regulação do trabalho no Brasil: obstáculo ao aumento da renda e do emprego*. Brasília, CNI, 2005. Nota Técnica 4.

SALERNO, M. S. *et. all. A nova configuração da cadeia automotiva brasileira*. São Paulo, Escola Politécnica/USP: BNDES, 2002.

SALERNO, V. L. *Considerações sobre a terceirização e as possíveis implicações nos riscos de acidentes de trabalho fatais: estudo da região de Campinas no período de 1990 a 1995*. Dissertação (Mestrado em Saúde Pública) - Faculdade de Saúde Públicas/USP, São Paulo, 1998.

SALM, C.; SABÓIA, J.; CARVALHO, P. “Produtividade na indústria brasileira: questões metodológicas e novas evidências empíricas”. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, vol. 27, n.º 2, ago. 1997.

SAMPAIO, I. C. B. *Reestruturação produtiva e flexibilização do trabalho: um estudo sobre os processos de subcontratação e relações de trabalho na Alunorte S/A*. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) – Pós-Graduação em Ciências Sociais, UFPA, Belém, 2006.

SAMPAIO, M. R. *O processo de qualificação real e o perfil de acidentabilidade entre trabalhadores efetivos e terceirizados: o caso dos pedreiros refrataristas de uma indústria de aço*. Belo Horizonte, Mestrado em Engenharia da Produção/UFMG, 2000.

SANTANA, M. A. “Política e história em disputa: o ‘novo sindicalismo’ e a idéia de ruptura com o passado”. In: RODRIGUES, I. J. (org.) *O Novo Sindicalismo: vinte anos depois*. Rio de Janeiro, Vozes, 1999.

SANTANA, R. “Prática de terceirização nas empresas industriais”. In: DRUCK, G.; FRANCO, T. (org.). *A perda da razão social do trabalho*. São Paulo, Boitempo, 2007.

SANTANA, V; NOBRE, L; WALDVOGEL, B. C.; “Acidentes de trabalho no Brasil entre 1994 e 2004: uma revisão”. *Ciência & Saúde Coletiva*. 10(4), 2005. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/csc/v10n4/a09v10n4.pdf>. Acesso em: 15/09/2007.

SANTOS, A. L. *Trabalho em pequenos negócios no Brasil: impactos da crise do final do século XX*. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) – Instituto de Economia/Unicamp, Campinas, 2006.

SANTOS, M. A.; MACIEL, G. N. “A carbonífera Próspera S/A: da desestatização à privatização. In: Congresso da ABPHE, 2003. Disponível em: <http://www.abphe.org.brcongresso2003>. Acesso em 24 de Janeiro de 2008.

SANTOS, M. M. *Transporte rodoviário de cargas no Brasil: transportadores e sindicalismo a partir dos anos 90*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) - Instituto de Economia /Unicamp, Campinas, 2007.

SANTOS-PAULINO, A. “Trade liberalization and the balance of payments in selected developing countries”. 2002.

SATO, G. S. “Desempenho da indústria brasileira de alimentos pós Plano Real”. *Informações Econômicas*, São Paulo, IEA, vol. 34, n.º 1, jan. 2004.

SCHWARTZMAN, S. *Estatísticas e identidades*. *Jornal do Brasil*, 07/05/1998. Disponível em: <<http://www.schwartzman.org.br/simon/identid.htm>>. Acesso em 01/10/2007.

\_\_\_\_\_. *Legitimidade, controvérsia e traduções em estatísticas públicas*. 1996. Disponível em: <<http://www.schwartzman.org.br/simon/estpub.htm>> Acesso em 01/10/2007.

SCHMITT, M. L. “Emprego industrial na Região Metropolitana de Curitiba: evolução recente”. *Mercado de Trabalho: conjuntura e análise*. IPEA, n. 27, 2005.

SEBRAE. *Análise da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira*. Brasília, SEBRAE/CNI, 2000.

SENNET, R. *A corrosão do caráter: conseqüências pessoais do trabalho no novo capitalismo*. Rio de Janeiro, Record, 2005.

SERRA, J. “Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira”. In: BELLUZZO, L. G.; COUTINHO, L. *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. Campinas, Unicamp/IE, 1998.

SERRA, R. “Sobre impropriedades e cuidados na utilização da variável pessoal ocupado (RAIS) nos anos intercensitários”. ABEP, 2004.

SHIROMA, E. O.; CAMPOS, R. F. “Qualificação e reestruturação produtiva: um balanço das pesquisas em educação”. *Educação & Sociedade*. Ano XVIII, n.º 61, dezembro, 1997.

SICSÚ, B. B. *Desenvolvimento da indústria de componentes para o complexo eletrônico*. Rio de Janeiro, XIV Fórum Nacional – INAE, 2002. (Estudos e Pesquisas n.º 37)

SIFFERT F.º; N.; SILVA; C. S. “As grandes empresas nos anos 90: respostas estratégicas a um cenário de mudanças”. In: GIMBIAGI, F.; MOREIRA, M. M. *Economia brasileira nos anos 90*. Rio de Janeiro, BNDES, 1999.

SILVA, M. A. *Guerra fiscal e finanças federativas no Brasil: o caso do setor automotivo*. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) – Instituto de Economia/Unicamp, 2001.

SILVA, M. L. F. “Plano real e a âncora cambial”. *Revista de Economia Política*. São Paulo, vol. 22, n.º 3, jul-set. 2002.

SILVA, S. C.; FRANCO, T. “Flexibilização do trabalho: vulnerabilidade da prevenção e fragilização sindical”. In: DRUCK, G.; FRANCO, T. (org.). *A perda da razão social do trabalho*. São Paulo, Boitempo, 2007.

SILVA, R. A. *Ceará: desaceleração do crescimento econômico e manutenção das desigualdades regionais (1987-1998)*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico). Instituto de Economia / Unicamp, Campinas, 2002.

SINGER, P. *Cooperativas de Trabalho*. Brasília, Secretaria Nacional de Economia Solidária/Ministério do Trabalho e Emprego, s/d. Disponível em <<http://www.mte.gov.br/Empregador/EconomiaSolidaria/TextosDiscussao/Conteudo/cooperativatrabalho2.pdf>>. acesso em 21/02/06.

SOUZA, W. C.A. *Vinte e cinco anos depois: efeitos sociais do Projeto ALBRAS/ALNORTE em São Lourenço*. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) – Departamento de Antropologia/UFGA, 2006.

SUFRAMA. *Indicadores de desempenho do pólo industrial de Manaus*. Manaus, Suframa/MDIC, 2007.

TAVARES, M. C.; ASSIS, J. C. *O grande salto para o caos*. Rio de Janeiro, Jorge Zahar, 1985.

\_\_\_\_\_; *A acumulação de capital e industrialização no Brasil*. Campinas, IE/Unicamp, 1998.

TAVARES DE ALMEIDA, M. H.; MOYA, M. “A reforma negociada: o Congresso e a política de privatização”. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, São Paulo, vol. 12, n.º 34, jun. 1997.

TEODÓSIO; A. S. S; GASPAR; R. M.; RODRIGUES, J. R. G. “Novas tecnologias organizacionais: impactos e transformações na gerência de linha. ENANPAD, 1998.

THIRLWALL, A. ; HUSSAIN, M. “The balance of payments constraint, capital flows and growth rates differences between developing countries” *Oxford Economic Papers*, Vol. 34, 1982.

\_\_\_\_\_. “The balance of payments constraint as an explanation of international growth rates differences”, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, Vol. 128, 1979.

TUMA, F. M. *Participação dos trabalhadores nos lucros ou resultados das empresas no cenário de flexibilização das relações de trabalho*. Tese (Doutorado em Economia Aplicada) - Instituto de Economia/Unicamp, Campinas, 1999.

VELASCO E CRUZ, S. *Estado e economia em tempo de crise: política industrial e transição política no Brasil nos anos 80*. Rio de Janeiro: Relume Dumará; Campinas: Editora da Universidade de Campinas, 1997.

VENCO, S. *Telemarketing nos bancos: o emprego que desemprega*. Campinas – SP, Editora da Unicamp, 2003.

VERÍSSIMO, A.; LIMA, E. LENTINI, M. *Pólos madeireiros do Estado do Pará*. Belém, Imazon, 2002.

VIEIRA SÁ, M. T. *A indústria de bens eletrônicos de consumo frente a uma nova rodada de abertura*. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) - Instituto de Economia/Unicamp, Campinas, 2004.

VIOTTI, E. B.; BAESSA, A. R.; KOELLER, P. “Perfil da inovação na indústria brasileira: uma comparação internacional”. In: De Negri, J. A.; SALERNO, M. S. (org.) *Inovações, padrões tecnológicos e desempenho das firmas industriais brasileiras*. Brasília, IPEA, 2005.

VON BULOW, M. “O movimento sindical brasileiro nos anos 90”. In: *Meeting of the Latin American Association*. Miami, maio de 2000.

XAVIER SOBRINHO, G. *Mercados regionais de trabalho no RS: manifestações da reestruturação produtiva em quatro regiões selecionadas*. Porto Alegre, Documentos FEE n.º 64, 2005.

WAJNMAN, S.; RIOS-NETO, E. “Quantas serão as mulheres: cenários para a atividade feminina”. In: ROCHA, M. I. B. (Coord.). *Trabalho e gênero: mudanças, permanências e desafios*. ABEP, NEPO/UNICAMP e CEDEPLAR/UFMG, Editora 34, 2000.

ZYLBERSTAJN, H. “A participação dos trabalhadores nos lucros ou nos resultados das empresas – um balanço da negociação: 1995-2002”. In: CHAHAD, J. P. Z.; PICCHETTI, P. *Mercado de trabalho no Brasil: padrões de comportamento e transformações institucionais*. São Paulo, FIPE/MTE/LTr, 2003.

\_\_\_\_\_. Banco de horas: da justificativa teórica à utilização prática no Brasil. São Paulo, MTE/FIPE, 2002.

\_\_\_\_\_. *Participação nos lucros e resultados: cinco anos de regulamentação*. São Paulo, MTE/FIPE, 2000.

ZUBIRI-REY, J. B. “Trayectorias sociolaborales: introducción metodológica a las técnicas longitudinales en economía del trabajo”. *XI Jornadas de Economía Crítica*, 2008.

## **ANEXO 1 – CORRESPONDÊNCIA ENTRE ATIVIDADES INDUSTRIAIS E TIPOLOGIA DE INDÚSTRIAS**

<b>Cnae 3 Atividades Industriais</b>		<b>Intensidade Tecnológica</b>	<b>Tipo Tecnologia (Ocde)</b>
100	Carvão mineral	baixa	inten recursos naturais
111	Petróleo e gás	baixa	inten recursos naturais
112	Serviços associados a extr. de petróleo	baixa	inten recursos naturais
131	Minério de ferro	baixa	inten recursos naturais
132	Metais não ferrosos	baixa	inten recursos naturais
141	Pedra e areia	baixa	inten recursos naturais
142	Outros minerais não metálicos	baixa	inten recursos naturais
151	Abate	baixa	inten recursos naturais
152	Conservas e sucos	baixa	inten recursos naturais
153	Óleos vegetais	baixa	inten recursos naturais
154	Laticínios	baixa	inten recursos naturais
155	Rações	baixa	inten recursos naturais
156	Açúcar	baixa	inten recursos naturais
157	Café	baixa	inten recursos naturais
158	Outras alimentares	baixa	inten recursos naturais
159	Bebidas	baixa	inten recursos naturais
160	Fumo	baixa	inten recursos naturais
171	Beneficiamento fibras naturais	baixa	intensiva em trabalho
172	Fiação mais tecelagem	baixa	intensiva em trabalho
173	Tecelagem	baixa	intensiva em trabalho
174	Artefatos têxteis	baixa	intensiva em trabalho
175	Serviços de acabamento	baixa	intensiva em trabalho
176	Artefatos de tecidos	baixa	intensiva em trabalho
177	Malharia	baixa	intensiva em trabalho
181	Vestuário	baixa	intensiva em trabalho
182	Acessórios do vestuário+B53	baixa	intensiva em trabalho
191	Curtimento do couro	baixa	inten recursos naturais
192	Artigos de couro	baixa	inten recursos naturais
193	Calçados	baixa	intensiva em trabalho
201	Desdobramento Madeira	baixa	inten recursos naturais
202	Produtos de madeira	baixa	inten recursos naturais
211	Celulose e pasta	média baixa	inten recursos naturais
212	Papel e papelão	média baixa	intensivo em escala
213	Embalagens de papel	baixa	intensivo em escala
214	Artefatos de papel	baixa	intensivo em escala
221	Edição e impressão	baixa	intensivo em escala
222	Impressão e serviços	baixa	intensivo em escala
223	Reprodução de material gravado	média baixa	intensivo em escala
231	Coquearias	média baixa	inten recursos naturais
232	Refino do petróleo	média baixa	inten recursos naturais
233	Nuclear	média alta	baseados em ciência
234	Alcool	média baixa	inten recursos naturais

Continuação			
Cnae 3 Atividades Industriais		Intensidade Tecnológica	Tipo Tecnologia (Ocde)
241	Químicos inorgânicos	média alta	intensivo em escala
242	Químicos orgânicos	média alta	intensivo em escala
243	Resinas e elastômeros	média alta	intensivo em escala
244	Fios, fibras, cabos e filamentos	média alta	intensivo em escala
245	Farmacêutica	alta	baseados em ciência
246	Defensivos Agrícolas	alta	intensivo em escala
247	Sabão, detergente e Perfumaria	média alta	intensivo em escala
248	Tintas e vernizes	média alta	intensivo em escala
249	Outros químicos	média alta	intensivo em escala
251	Borracha	média baixa	intensivo em escala
252	Plástico	média baixa	intensivo em escala
261	Vidro	média baixa	intensivo em escala
262	Cimento	média baixa	inten recursos naturais
263	Artefatos de concreto, etc.	média baixa	inten recursos naturais
264	Cerâmica	média baixa	inten recursos naturais
269	Pedras e outros não metálicos	média baixa	inten recursos naturais
271	Siderúrgicas integradas	média baixa	intensivo em escala
272	Produtos siderúrgicos	média baixa	intensivo em escala
273	Tubos	média baixa	intensivo em escala
274	Não Ferrosos	média baixa	inten recursos naturais
275	Fundição	média baixa	intensivo em escala
281	Estruturas Metálicas e caldeiraria	média baixa	intensiva em trabalho
282	Tanques e reservatórios metálicos	média baixa	intensiva em trabalho
283	Forjaria	média baixa	intensiva em trabalho
284	Cutelaria	média baixa	intensiva em trabalho
289	Outras metalúrgicas	média baixa	intensiva em trabalho
291	Motores, bombas e compressores	média alta	diferenciado
292	Máquinas e equps de uso geral	média alta	diferenciado
293	Tratores e outras para agricultura	média alta	diferenciado
294	Maquinas ferramentas1	média alta	diferenciado
295	Maqs e Equip. para extr. e construção	média alta	diferenciado
296	Maquinas ferramentas2	média alta	diferenciado
297	Armas e munições	média alta	diferenciado
298	Fabricação de Eletrodomésticos	média alta	diferenciado
299	Manut. Mecânica	média baixa	diferenciado
301	Máquinas para Escritório	alta	baseados em ciência
302	Processamento de dados	alta	baseados em ciência
311	Geradores e Transformadores	média alta	diferenciado
312	Equps.Distribuição de Energia	média alta	diferenciado
313	Fios, cabos e condutores elétricos	média alta	diferenciado
314	Pilhas e baterias	média alta	diferenciado

		Conclusão	
Cnae 3 Atividades Industriais		Intensidade Tecnológica	Tipo Tecnologia (Ocde)
315	Lampadas e equip. de iluminação	média alta	diferenciado
316	Material Elétrico para veículos	média alta	diferenciado
319	Outros equipamentos elétricos	média alta	diferenciado
321	Material Eletrônico Básico	alta	baseados em ciência
322	Equip. de transmissão de TV e rádio	alta	baseados em ciência
323	Equip. de recepção de TV, som e vídeo	alta	baseados em ciência
331	Apar. equipam. médicos e hospitalares	média alta	diferenciado
332	Apar. e instrum. de medida e controle	média alta	baseados em ciência
333	Máqs p/sist. eletrônicos de automação	média alta	baseados em ciência
334	Ap. e instrumentos óticos e fotográficos	média alta	diferenciado
335	Cronômetros e relógios	média alta	diferenciado
341	Automóveis	média alta	intensivo em escala
342	Caminhões e ônibus	média alta	intensivo em escala
343	Cabines e carrocerias	média baixa	intensivo em escala
344	Peças e acessórios para veículos	média alta	intensivo em escala
345	Recondicionamento de motores	baixa	intensivo em escala
351	Construção e reparação de embarcações	média baixa	intensivo em escala
352	Construção e reparação de trens	média alta	intensivo em escala
353	Construção e reparação de aeronaves	alta	baseados em ciência
359	Outros equipamentos de transporte	média alta	intensivo em escala
361	Mobiliário	baixa	intensiva em trabalho
369	Diversos	média baixa	intensiva em trabalho
371	Reciclagem1	média baixa	inten recursos naturais
372	Reciclagem2	média baixa	inten recursos naturais

Fonte: Garcia (2007).

Obs.: Para CNAE dois dígitos considerar os dois primeiros números.

## ANEXO 2 – CLASSIFICAÇÃO DOS SERVIÇOS

Código	Descrição da atividade
<b><i>Serviços distributivos</i></b>	
410	- Comércio de produtos agropecuários e extrativos (exclusive aves para alimentação)
411	- Comércio de gêneros alimentícios, bebidas e estimulantes
412	- Comércio de tecidos, artefatos de tecidos, artigos do vestuário e armarinho
413	- Comércio de móveis, tapeçarias, objetos de arte e ornamentação
414	- Comércio de papel, impressos e artigos de escritório
415	- Comércio de ferragens, louças, materiais de construção e produtos metalúrgicos
416	- Comércio de máquinas, aparelhos, instrumentos e material elétrico
417	- Comércio de veículos e acessórios
418	- Comércio de produtos químicos e farmacêuticos
419	- Comércio de combustíveis e lubrificantes
420	- Comércio ambulante
421	- Feiras
422	- Supermercados
423	- Lojas de departamentos
424	- Atividades não compreendidas nas classes anteriores ou mal definidas
471	- Transportes a tração e condução animal
472	- Transportes rodoviários de passageiros
473	- Transportes rodoviários de cargas
474	- Transportes ferroviários
475	- Transportes marítimos, fluviais e lacustres
476	- Transportes aéreos
477	- Atividades não compreendidas nas classes anteriores ou mal definidas
481	- Serviços postais, telegráficos e de radiocomunicações
482	- Comunicações telefônicas
552	- Serviços de radiodifusão e televisão
582	- Serviços auxiliares do comércio de mercadorias
583	- Serviços de armazenagem
<b><i>Serviços de apoio à atividade produtiva</i></b>	
451	- Bancos, financeiras e capitalização
452	- Caixas econômicas e cooperativas de crédito
453	- Seguros
461	- Administração, comércio e incorporação de imóveis
462	- Comércio de títulos e moedas
463	- Concessionários de loterias (exclusive agências lotéricas)
464	- Organizações de cartões de crédito, sorteios, consórcios, clubes de mercadorias e similares
542	- Serviços de limpeza e conservação de casas, escritórios, lojas e edifícios
543	- Serviços de vigilância e guarda
571	- Serviços jurídicos
572	- Serviços de contabilidade e auditoria
573	- Serviços de assessoria, consultoria, pesquisa, análise e processamento de dados
574	- Serviços de engenharia e arquitetura
575	- Serviços de publicidade e propaganda
576	- Serviços de tradução, reprodução e documentação
577	- Estúdios de pintura, desenho, escultura e serviço de decoração
578	- Serviços técnico-profissionais não incluídos nas classes anteriores ou mal definidos

624	-	Serviços de veterinária
581	-	Serviços auxiliares da agricultura e da pecuária
584	-	Serviços auxiliares do comércio e da indústria em geral
585	-	Serviços auxiliares das atividades de seguros, finanças e valores
586	-	Serviços auxiliares dos transportes (exclusive rodoviário e marítimo)
587	-	Serviços auxiliares dos transportes rodoviários
588	-	Serviços auxiliares dos transportes marítimos
589	-	Serviços auxiliares das atividades econômicas em geral
<b><i>Serviços comunitários e sociais</i></b>		
610	-	Assistência e beneficência
611	-	Previdência social pública
612	-	Previdência social particular
613	-	Sindicatos e associações de classe
614	-	Instituições científicas e tecnológicas
615	-	Instituições filosóficas e culturais
616	-	Culto e atividades auxiliares
617	-	Entidades desportivas e recreativas
618	-	Organizações cívicas e políticas
619	-	Serviços comunitários e sociais não incluídos nas classes anteriores ou mal definidos
621	-	Serviços médicos públicos
622	-	Serviços médicos particulares
623	-	Serviços odontológicos
631	-	Ensino público
632	-	Ensino particular
711	-	Poder Legislativo
712	-	Justiça e atividades auxiliares
713	-	Serviços administrativos federais
714	-	Serviços administrativos estaduais
715	-	Serviços administrativos municipais
716	-	Serviços administrativos autárquicos
717	-	Serviços administrativos dos poderes públicos não incluídos nas classes anteriores ou mal definidos
721	-	Exército
722	-	Marinha de Guerra
723	-	Aeronáutica
724	-	Polícia Militar
725	-	Polícia Civil
726	-	Corpo de Bombeiros
727	-	Outras organizações governamentais de segurança
801	-	Organizações internacionais e representações estrangeiras
<b><i>Serviços pessoais</i></b>		
511	-	Serviços de alojamento
512	-	Serviços de alimentação
521	-	Serviços de reparação e conservação de máquinas e aparelhos elétricos ou não, de uso pessoal ou doméstico
522	-	Serviços de reparação e manutenção de veículos, exclusive trens, tratores e máquinas de terraplanagem
523	-	Serviços de reparação de artigos de madeira e do mobiliário
524	-	Serviços de reparação de instalações elétricas, hidráulicas e de gás
525	-	Serviços de reparação não incluídos nas classes anteriores ou mal definidos
531	-	Serviços de higiene pessoal
532	-	Serviços de confecção sob medida e reparação de artigos do vestuário
533	-	Serviços pessoais não incluídos nas classes anteriores ou mal definidos

541	-	Serviços de conservação de artigos do vestuário e de outros artigos e tecidos
544	-	Serviços domésticos remunerados
545	-	Serviços domiciliares não incluídos nas classes anteriores ou mal definidas
551	-	Serviços de diversões e promoção de espetáculos artísticos
901	-	Outras atividades não compreendidas nos demais ramos
902	-	Atividades mal definidas

Fonte: BNB (1997).

### **ANEXO 3 – COMPARAÇÃO PNAD X RAIS**

Comparando os dados da PNAD com a RAIS (considerando apenas o trabalho formalizado na primeira), observa-se que a diferença entre as duas fontes era de aproximadamente 463 mil empregados em 1989 (ou 7% do emprego captado na PNAD). Essa diferença cresce na década de 90, em média o emprego informado na RAIS representa 85% do emprego coletado pela PNAD, mas há muita variação ao longo dos anos nos quais é possível a comparação (pois a PNAD apresenta interrupções no período, além de não ser realizada em anos censitários).

Essa diferença pode ser explicada pelo fato da PNAD captar melhor o emprego na pequena empresa, pois a RAIS privilegia a média e a grande empresa (como aponta Baltar, 2005). Como na década de 90 houve expansão do emprego na pequena empresa (além de ter caído o número médio de trabalhadores por empresa), a diferença entre as duas fontes cresceu. Em termos agregados essa explicação parece ser satisfatória. Comparando os registros da RAIS com o Censo Demográfico de 2000, observa-se que o número de empregos registrado em ambas era mais próximo, a RAIS representava 95,4% do emprego contabilizado no Censo.

Tabela 1 – Relação RAIS/PNAD, Brasil – 1989, 1992, 1993, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999 e 2001 (%)

	1989	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2001
Transformação de minerais não metálicos	109.6	84.1	79.9	75.5	75.3	78.2	86.6	82.3	74.4
Metalúrgicas	84.5	70.0	74.2	77.6	75.6	83.2	74.9	90.1	80.9
Mecânicas	118.2	87.3	104.4	86.4	82.5	69.3	80.2	83.7	70.1
Material elétrico e de comunicações	85.1	95.6	103.2	78.4	82.8	69.8	67.3	75.1	72.5
Material de transportes	78.8	80.7	71.1	71.3	78.3	77.4	75.1	69.0	67.9
Madeira	93.8	97.9	99.2	97.2	90.1	101.7	97.0	106.5	79.9
Mobiliário	71.6	73.7	82.4	77.4	90.0	96.2	96.3	93.5	77.8
Papel e papelão	85.7	80.9	76.0	100.7	95.1	109.6	102.4	90.0	92.8
Borracha	78.5	107.8	86.2	105.2	123.4	126.0	127.6	145.5	141.8
Couros, peles e similares	165.6	96.5	83.7	164.4	178.4	191.6	147.1	140.6	118.3
Químicas (inclusive produção de álcool)	87.1	75.1	78.6	73.0	67.2	65.5	66.2	71.9	80.7
Produtos farmacêuticos e veterinários	92.4	71.6	91.5	89.8	85.9	85.7	75.1	92.7	75.2
Perfumaria, sabões e velas	94.2	74.1	55.2	139.4	119.9	151.0	102.4	122.8	165.2
Produtos de matérias plásticas	130.6	99.1	101.9	121.7	114.9	109.3	118.9	107.5	108.9
Têxteis	99.6	82.7	82.2	103.1	88.8	91.0	93.3	93.7	89.5
Vestuário e calçados	96.8	97.7	98.0	91.7	93.9	93.5	95.5	100.6	87.2
Produtos alimentares	88.5	76.1	72.4	94.1	98.8	91.3	88.8	92.0	96.5
Bebidas (exclusive produção de álcool)	125.6	123.9	133.2	140.1	152.2	147.5	137.6	135.5	125.4
Fumo	77.2	60.2	107.5	78.7	82.3	111.8	132.2	85.5	193.3
Editoriais e gráficas	75.9	69.8	77.2	80.2	90.8	77.9	87.2	80.1	81.1
Diversas	148.5	144.3	110.3	42.3	48.2	50.2	44.4	42.7	41.9

Total	93.0	83.4	83.8	86.6	87.9	86.3	85.5	88.6	83.7
Diferença (mil)	463	938	920	759	663	746	759	594	972

Fonte: PNAD e RAIS.

Entretanto, considerando os dados distribuídos por ramos da atividade industrial percebe-se que as diferenças são expressivas. O esperado seria que a PNAD acusasse sempre o emprego em maior número do que a RAIS e, em segmentos oligopolizados apresentasse números próximos, mas nunca inferiores. As informações da tabela 1, no entanto, mostra que em vários ramos e anos a RAIS aponta números maiores. Em sete ramos os números da PNAD foram maiores em todos os anos, são eles: metalúrgico, transporte, mobiliário, químico, farmacêuticos, alimentos e gráfico. É possível que essa grande discrepância tenha relação com a ocorrência de problemas de declaração nas duas fontes. No caso da PNAD, a dificuldade seria tanto da declaração por parte do entrevistado como da adequação à listagem de setores (da CNAE domiciliar). Na RAIS, por sua vez, o problema seria de declaração das empresas informantes.