
FIRMAS, FLEXIBILIDADES E DIREITOS NO BRASIL

para onde vamos?

LIANA MARIA DA FROTA CARLEIAL

Professora de Desenvolvimento Econômico na UFPR, Pesquisadora do CNPq

Neste final de século, entende-se que se vive num mundo globalizado, flexível e mais competitivo em decorrência das mudanças que têm ocorrido nas firmas, na produção, no trabalho, enfim, nas sociedades. Do ponto de vista econômico, assiste-se a uma reorganização da firma que envolve sua reestruturação interna e externa. O primeiro nível se faz através da incorporação de novas máquinas, mudanças em estruturas hierárquicas, novos requerimentos de qualificação dos trabalhadores, novas técnicas organizacionais, associadas a uma estratégia de maior integração entre concepção e execução da produção, e estratégias que permitam maior envolvimento dos trabalhadores e compromisso com os interesses específicos dos clientes e, portanto, da empresa. O outro nível dessa mudança se dá no seu relacionamento externo com as demais empresas, fornecedores, subcontratados, clientes, instituições de pesquisa, universidades, governo, etc., juntamente com a constituição de uma prática voltada para a inovação que fundamenta a busca permanente por vantagens competitivas.

Emerge daí uma firma cujas fronteiras são menos nítidas, que se desverticaliza, externaliza produção e serviços, é mais dependente de outras firmas e tende a ser mais cooperativa. A capacidade de geração de postos de trabalho da grande firma é fortemente abalada pelos procedimentos inovadores, notadamente pela prática da externalização/terceirização, que estabelece uma “migração” dessa capacidade para médias e pequenas firmas e estimula a proliferação de trabalhadores autônomos, sem vínculo empregatício, e de trabalhadores em domicílio (Carleial, 1996).

Esse comportamento geral se diferencia, porém, entre empresas, em decorrência das especificidades de suas

estruturas de mercado e estratégias competitivas. Outro condicionante é estabelecido pela localização da empresa em razão das potencialidades, desempenho anterior e posição em relação à fronteira tecnológica da região ou país (Dosi, 1988). Logo, as formas concretas de manifestação desse “modelo” diferenciam-se entre países, regiões, setores e empresas, até mesmo de um mesmo setor. O fato é que o padrão da firma, que se consolidou submetida ao paradigma fordista de produção, vem se alterando na direção de maior flexibilidade e agilidade.

Do lado político, muitas mudanças também se fizeram. A argumentação social-democrata, que se instituiu com os ganhos obtidos no período fordista – permitindo a construção de um aparato voltado à sustentação de um certo padrão de vida para a classe trabalhadora, bem como à consolidação da estrutura de seguridade social nos países desenvolvidos –, dá lugar a proposições de cunho neoliberal. Tais mudanças se viabilizaram mais facilmente em decorrência da fragilização das condições de mercado de trabalho e da redução do poder sindical. Assim, o grande palco é o mercado e advoga-se a redução do papel e da ação do Estado. Escolhem-se, então, duas palavras-chave, qualidade e produtividade, as quais simbolizam a possibilidade de obtenção da competitividade e da tão sonhada inserção internacional num mundo globalizado.

Estas duas linhas de alterações esboçadas impõem uma série de mudanças na sociedade, mas a mediação fundamental se faz através dos mercados de trabalho. Isto porque permanece a característica central do capitalismo – a de exigência de uma mediação salarial para a sobrevivência, ou da posse de dinheiro obtido através do desempenho de alguma ocupação/atividade, como passaporte para os diferentes mercados. E é exatamente através das mo-

dificações do mercado de trabalho que a sociedade muda sua condição de consumidor e cidadão. Por outro lado, a sustentação social que deu base à constituição das sociedades no mundo desenvolvido, expressa num compromisso com o pleno emprego e nos gastos sociais, também ameaça se desvanecer, corroendo a própria condição de cidadania do mundo contemporâneo.

A transposição desse quadro do mundo desenvolvido para o Brasil exige uma série de cuidados, pois, como é sabido, não tivemos no passado recente um padrão de desenvolvimento social, salarial e de cidadania que nos permita comparações imediatas. No entanto, as transformações produtivas avançam.

No caso brasileiro, a produção acadêmica que discute tais mudanças tem sido ampla e de excelente qualidade. O objetivo deste trabalho é fazer uso dos resultados de um conjunto de artigos recentes sobre esta temática para compreender melhor os impactos sobre o mercado de trabalho e a sociedade brasileira. Inicialmente, discute-se o cenário mundial do mercado de trabalho sob a égide da flexibilidade e da globalização; em seguida, traça-se o cenário geral do Brasil nesta década; na terceira parte, analisam-se alguns resultados disponíveis sobre a reestruturação produtiva no Brasil e avalia-se em que medida estes auxiliam a entender os efeitos sobre o mercado de trabalho, bem como os aspectos sobre os quais não se dispõe de informações suficientes; finalmente, reflete-se sobre os rumos das mudanças institucionais necessárias para o fortalecimento do mercado de trabalho e da sociedade brasileira.

GLOBALIZAÇÃO, REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E MERCADO DE TRABALHO

Para Singer (1996:7), “a globalização é um processo de reorganização da divisão internacional de trabalho, acionado em parte pelas diferenças de produtividade e de custos de produção entre países” e que “se realiza sem solução de continuidade já há mais de 50 anos”. Mesmo entendendo a globalização como desenvolvimento da internacionalização da economia, ela é absolutamente compatível com diferenciações.

O período do pós-2ª Guerra Mundial (chamado de internacionalização das economias) teve como marca central a presença das multinacionais; já o da globalização (mesmo que ainda não de todo conhecido) privilegia determinados espaços como centrais na lógica da acumulação, como as cidades globais, intensifica o comércio de mercadorias, aproxima os mercados, aumenta os fluxos financeiros entre os países, etc.

A globalização, por sua natureza, também tem claros efeitos sobre o mercado de trabalho, na medida em que des-

loca empresas entre países e regiões, substitui produção interna por produção externa e cria postos de trabalho nas comunicações, transportes e setores financeiros. Além disso, impõe às firmas a rápida adoção de procedimentos inovadores, dadas as exigências de maior competitividade e de busca incessante por inserção internacional.

Esse movimento, aliado à reestruturação produtiva, vem, portanto, alterando o padrão localizacional da indústria multinacional no mundo, com clara tendência de concentração dos pontos de geração de tecnologia nos países de capitalismo avançado e de espraiamento das fases de montagem nos países com vantagens competitivas espúrias, ou seja, com baixo custo de força de trabalho. As indústrias automobilística, de confecções e de calçados são bons exemplos. Ao lado disto, fortalecem-se também países, regiões e locais que, fazendo uso de vantagens competitivas construídas mediante o aprendizado tecnológico, se inserem em “nichos” e “brechas” de mercados em indústrias altamente competitivas.

Assim, parece ser pela mudança de base técnica que esses dois movimentos mais fortemente atingem os mercados de trabalho, em decorrência da busca de maior flexibilidade pelas firmas.

Segundo Perez (1985), as transformações de base técnica ou as inovações à la Schumpeter quando acontecem acabam por exigir mudanças institucionais profundas. O autor entende que as dificuldades vividas hoje pelas diferentes sociedades decorrem essencialmente da inexistência de um aparato institucional adequado a essa nova base técnica. Assim, todo o aparato institucional instituído no pós-2ª Guerra Mundial estaria “enguiçado” e a exigir novos formatos.

Mesmo que ainda estejamos longe de uma mudança tão ampla como indica Perez, é evidente que a globalização e a reestruturação se fazem numa ambiência que estimula a desregulamentação dos mercados e a privatização e, fundamentalmente, sugere que os Estados nacionais estejam livres de planejar, de intervir, enfim, de agir como tal, pois “tudo é determinado de fora, pela competitividade internacional”.

Além dessa relação entre mudança de base técnica e necessidade de mudança institucional sugerida por Perez, o que claramente se visualiza é que todas as alterações que ocorrem no mercado de trabalho têm uma única origem: são as mudanças no núcleo central da economia, nas grandes firmas, que se flexibilizam, se desverticalizam, se movem entre países e regiões, desencadeando todas as demais mudanças, entre as quais incluem-se desde o desemprego até as formas eventuais de trabalho, o não-trabalho, etc.

Estas mudanças repercutem nos mercados de trabalho, como veremos:

- de modo geral, pode-se apontar a ampliação das taxas de desemprego aberto. Na década de 90, na Europa, essas taxas ultrapassam 10% da força de trabalho, chegando a mais de 20% na Espanha. Nos Estados Unidos, a proporção é menor, atingindo 5,5% no primeiro trimestre de 1995 (Ferreira, 1996:22), mas claramente superior à taxa politicamente aceita de 4% da força de trabalho. O Japão ainda é exceção, com 3% em 1996, segundo a mesma fonte. O fato, porém, é que essas taxas são as mais altas do pós-2ª Guerra Mundial, num quadro que se aproxima daquele do período da Grande Depressão dos anos 30;

- nesta década, também se evidencia a dificuldade de o crescimento do produto vir acompanhado, como seria de se esperar, de maior demanda por mão-de-obra (Carleial, 1994; Dedecca, 1996a; e Pochman, 1996);

- observa-se também que o perfil do desemprego naqueles países se altera, à medida que cresce o desemprego de longa duração (mais de 12 meses) e entre jovens e mulheres. Desse modo, há maior dificuldade de reabsorção dos trabalhadores desempregados e se estabelecem diferenças por meros atributos pessoais;

- o comportamento da taxa de desemprego aberto no mundo desenvolvido não é suficiente para evidenciar a complexidade da situação. Dedecca (1996a:14) mostra que, segundo a OCDE – Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico –, “de cada 100 empregos suprimidos, somente 49 pessoas ingressam na condição de desempregados no Japão, 62 na Itália, 66 nos Estados Unidos, 73 na Inglaterra, 77 na ex-Alemanha Ocidental e 88 na França”, significando que há um retorno para a condição de inatividade;

- finalmente, é sabido que se tem um núcleo cada vez menor de trabalhadores em tempo integral, com segurança, perspectivas de promoção e estabilidade. A partir deste núcleo, aglutinam-se formas permanentes menos seguras, diferentes formatos de trabalho eventual, temporário, menos especializado e, fundamentalmente, mais flexível (Harvey, 1993).

Para alguns autores, porém, a “pista” para solucionar tais questões está no grau de flexibilidade do mercado de trabalho e nas mudanças institucionais que regem esse mercado. A base desse argumento é vista na diferença das taxas de desemprego no mundo citada no primeiro item.

A Europa é visualizada como o espaço de menor flexibilidade em decorrência de uma política de bem-estar social mais sólida, alicerçada em um movimento sindical mais atuante. Mas veja-se o caso da Espanha: esse país era tido como possuidor de um mercado de trabalho extremamente rígido e, de acordo com Franks (1995), “desde 1982, a taxa de desemprego não cai abaixo de 15%, mesmo durante períodos de forte crescimento econômi-

co, como aquele alavancado pelo ingresso da Espanha na Comunidade Européia em 1986”. Assim, promoveu mudanças buscando reduzir o desemprego e obter a flexibilidade salarial e do mercado de trabalho. Entretanto, no primeiro semestre de 1995, a taxa de desemprego aberto era de 23,5%, nível nunca atingido nos últimos cinco anos anteriores.

Os Estados Unidos possuem um mercado de trabalho flexível, tendo criado, mesmo nestes momentos difíceis, milhares de postos de trabalho. Já no caso do Japão, há uma política de emprego claramente sustentada no retardamento da entrada de jovens no mercado de trabalho mediante a ampliação dos anos de frequência à escola, na rígida divisão sexual do trabalho e nos contratos de trabalho vitalícios – o que ajuda a entender o baixo índice de desemprego.

Ferreira (1996:25), após uma detalhada análise destes diferentes modelos, conclui que em todos eles o que há em comum é a ampliação da exclusão social, ou seja, “a exclusão de parcelas crescentes da população dos frutos do desenvolvimento econômico”. Se para os Estados Unidos a taxa de desemprego é menor, várias são as formas de deterioração das condições de trabalho (criação de postos de trabalho de baixa qualidade, aumento do número de trabalhadores temporários, redução dos salários reais, etc.).

Para Cacciamali e Pires (1996:29), os países europeus e o Japão “têm apresentado desempenhos econômicos e sociais de longo prazo mais favoráveis que os Estados Unidos, medidos por um menor índice de desigualdade na distribuição de renda, taxas de crescimento da produtividade de longo prazo mais estáveis e altas, menores conflitos sociais e melhor qualidade de vida”. Que formato tais tendências assumem nos países em desenvolvimento?

O CENÁRIO DO MERCADO DE TRABALHO

Os mercados de trabalho em países latino-americanos têm dificuldades estruturais, tais como baixos salários, reduzidas taxas de desemprego aberto ao lado de ocupações de baixa produtividade e baixos salários, frágil estrutura ocupacional e ausência de mercados internos de trabalho – tudo isto associado a uma relação capital-trabalho autoritária e coercitiva.

Nos países ditos em desenvolvimento, a questão dos mercados de trabalho é de difícil apreensão. Talvez sua marca estrutural possa ser sintetizada na afirmação feita por Humphrey (1992) de que as taxas de desemprego aberto nestes países nada significam, pois ter uma ocupação não corresponde a não ter um problema de emprego. Esta é a essência da natureza do mercado de trabalho no Brasil.

Mesmo no período 1950-80, de consolidação da indústria nacional e, por conseguinte, do assalariamento e da criação de milhares de postos de trabalho, a heterogeneidade desse mercado era visível: ele comportava desde trabalhadores assalariados com registro em carteira, de grandes empresas ou empresas estatais, até uma gama de ocupados, subempregados e trabalhadores informais, sinalizando a necessidade de políticas ativas de emprego.

Toda esta marca se encarrega de nos lembrar do caráter da industrialização brasileira, concentrada espacialmente, dependente tecnologicamente dos países centrais, com forte presença de multinacionais e com limitado desenvolvimento da produção de bens de capital.

As instituições que regem o mercado de trabalho são frágeis, muito marcadas pela legislação outorgada e não conquistada, pelo excedente populacional que vai gerar “flexibilidade”¹ na contratação e dispensa dos trabalhadores, alta rotatividade, descompromisso no treinamento e qualificação do trabalhador, bem como baixos salários (Baltar e Proni, 1996).

A associação destes problemas de desenvolvimento tardio com a regulação truncada do Estado brasileiro (Oliveira, 1988) resulta em vários mercados de trabalho com diferentes segmentações, quer regionais, salariais, jurídicas (posse ou não de carteira assinada) ou de qualificação, com o agravante de que, segundo Humprey (1982), nem na indústria automobilística (à época e hoje tida como palco das mais importantes transformações na relação capital/trabalho, como é o caso das Câmaras Setoriais) poder-se-ia afirmar a existência de um mercado interno, evidência clara no mundo desenvolvido.

Considerando a especificidade desta economia e de seus mercados de trabalho, Coutinho (1984) afirma a impossibilidade de se trabalhar com estruturas ocupacionais, dadas as enormes diferenças entre regiões, setores, ramos e empresas. O autor mostra a precariedade do critério, comum entre nós, de se avaliar ocupações por critério de renda, pondo-se sob o mesmo rótulo trabalhadores com qualificações e práticas de trabalho absolutamente distintas.

A dificuldade de interpretação dos mercados de trabalho no Brasil também pode ser constatada no trabalho do MTb/UFRJ (1987), segundo o qual nosso mercado tenderia – tanto nos espaços rurais como urbanos – a uma integração medida pela ampliação do número de trabalhadores com carteira assinada. Em Carleial (1989), muitos desses problemas de interpretação são apontados, uma vez que não se pode aquilatar a integração produtiva por um indicador jurídico, a carteira assinada, que trata apenas do grau de regulação que o Estado consegue estabelecer sobre tal mercado. Já no final da década de 80, essa argumentação mostrava-se acertada, uma vez que o com-

ponente do mercado de trabalho que mais cresceu em participação foi o trabalhador sem carteira assinada. De fato, em todas as regiões metropolitanas brasileiras perde força a posição na ocupação do empregado com carteira de trabalho assinada (Baltar e Proni, 1996; Cacciamali, 1995).

Finalmente, no que se refere ao quadro da sindicalização no Brasil, a situação também é diferenciada. Enquanto no mundo desenvolvido há uma persistente queda da taxa de sindicalização, durante a década de 80, no Brasil o quadro é outro. Há um fortalecimento do sindicalismo entre funcionários públicos e afirma-se como um resultado extremamente positivo a ação das Câmaras Setoriais, com destaque para o caso da indústria automotiva. A pesquisa sindical do IBGE revela que em 1989 chegava a 17 milhões, ou 28% da população ocupada, o número de associados a sindicatos – que não pode ser considerado baixo em termos internacionais (Medeiros e Salm, 1994:60).

A DÉCADA DE 90

O que há de especial a partir da década de 90 no país pode se configurar em dois elementos centrais aos quais já nos referimos anteriormente, próximos entre si e que se reforçam mutuamente: a globalização e a reestruturação produtiva.

A face da globalização se revela sob o signo da abertura comercial, incentivada pela necessidade de melhorar “as carroças” aqui produzidas – alusão feita pelo ex-presidente Collor ao patamar tecnológico da indústria automobilística nacional. Esse processo se inicia lentamente em 1988, acentuando-se com a queda da tarifa média de 130%, em 1987, para menos de 15%, em 1994 (Barros et alii, 1996). Como vimos anteriormente, a troca de produção doméstica por produção externa produz impactos sobre o mercado de trabalho.

O Brasil passa também por um lento e incontestado movimento de relocalização industrial, capitaneado pelas desvantagens de aglomeração, cujo exemplo claro é a Região Metropolitana de São Paulo. Esse “motivo” é fortemente auxiliado por razões menos nobres: fuga dos capitais de espaços produtivos com alta densidade sindical, atração de investimentos mediante a briga fiscal entre estados (especialmente Minas Gerais, Paraná e Ceará) e, finalmente, força de trabalho mais barata.

Esse tipo de interpretação, associado ao quadro estrutural do mercado de trabalho, cria a expectativa de que sua “flexibilidade” resolverá o problema, seja através da informalização ou da redução salarial. Aqui não cabe muito espaço para pensar políticas ativas de emprego, ou a retomada conseguinte do crescimento com a ampliação dos investimentos e, menos ainda, para “planejar” o

futuro, incorporando questões regionais e sociais, por exemplo.

Por fim, a implantação do Plano Real, que se propunha a estabilizar a inflação e a propiciar uma inserção competitiva da economia brasileira na economia mundial, reforça esse quadro. Na realidade, a pedra angular dessa interpretação foi considerar possível que a esperada substituição de atividades internas por atividades externas fosse neutra em relação ao mercado de trabalho. Assim, a substituição das atividades de baixa produtividade por aquelas de alta produtividade (voltadas para o mercado externo), sem quaisquer políticas compensatórias internas, só promoveria a inserção desejada sem maiores custos, ou seja, sem desemprego.

É inegável que o aprofundamento da abertura comercial dos anos 90 reforça o incentivo à incorporação de procedimentos inovadores já em curso no país, gerando uma reação em cadeia sobre o mercado de trabalho. Assim sendo, que resultados sobre o mercado de trabalho podem ser apontados?

Utilizando em primeiro lugar dados secundários observamos que:

- a produtividade industrial cresceu 7,35% ao ano no período 1991-95, representando mais que todo o ganho das duas últimas décadas (Bonelli, 1996:38);²

- esse crescimento de produtividade se fez acompanhar pela redução do nível de emprego industrial, enquanto as horas pagas na indústria caíram em torno de 25% no mesmo período;

- a composição da ocupação por posição nas seis regiões metropolitanas da PME/IBGE (São Paulo, Porto Alegre, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Recife e Salvador) se altera, retratando entre 1991 e 1995 a intensificação da participação dos trabalhadores sem carteira de trabalho assinada, que passa de 22,27% para 25,40%, enquanto o de empregados com carteira cai de 52,86% para 47,71% e o de trabalhadores por conta própria, que tinham uma participação de 19,73% no final do período, atinge 21,61%. Esta é uma tendência nova do mercado de trabalho brasileiro, já que mesmo durante a década de 80, no auge da crise recessiva, sua participação entre os ocupados permaneceu estável (Fuentes, 1996);

- já o desemprego aberto medido pela PME/IBGE nas regiões metropolitanas brasileiras, no mesmo período de 1991 a 1995, revela uma certa estabilidade quando se consideram os dois pontos, mesmo que em 1992 e 1993, para todas elas, haja uma tendência significativa de crescimento. Já a comparação com a década de 80 mostra claramente que o desemprego se encontra num patamar mais elevado; no entanto, nas regiões metropolitanas que medem o desemprego pela metodologia da PED/Seade-

Dieese, esse quadro se altera significativamente. Tomando como exemplo a Região Metropolitana de São Paulo, constata-se que o desemprego aberto no período 1990-95 passa de 7,2% para 8,9%; já o desemprego total, incluindo o desemprego oculto por trabalho precário e por desalento, passa de 10% para 13,2%. Dedecca (1996b:483) analisa as diferenças entre as duas pesquisas, trabalhando as informações quanto à PEA – População Economicamente Ativa, PO – População Ocupada, etc., e constata que a tendência de queda da taxa de participação na PME, por conta de uma flutuação convergente da taxa de participação, não provocou a elevação da taxa de desemprego. Já no caso da PED, a tendência à queda da taxa de ocupação não é acompanhada por uma redução da taxa de participação e sim do aumento da taxa de desemprego. Isto significa que ambas as pesquisas indicam uma redução da capacidade ocupacional das regiões metropolitanas, mas uma o faz via inatividade (PME) e a outra via taxa de desemprego (PED);

- o perfil do desemprego no país também se altera, pois se identifica um aumento da duração do desemprego e da participação dos mais escolarizados, dos mais velhos, notadamente na faixa de 25 a 39 anos, e dos jovens. Corseuil (et alii 1996) chega a estas conclusões trabalhando dados da PME para as regiões metropolitanas; e Fuentes (1996) e Montagner e Brandão (1996) da PED/Seade-Dieese para São Paulo. Já Portugal (1996), com base na PME, argumenta que a relativa estabilidade destas taxas na década de 90, em um patamar mais elevado que na década de 80, pode significar um problema estrutural da economia brasileira;

- pode-se dizer que, na década de 90, as transformações em curso ampliam não só o informal (aumento da participação dos trabalhadores autônomos e dos trabalhadores sem carteira assinada) como também o desemprego. O setor informal é então incapaz de dar conta sozinho do impacto sofrido pelo núcleo central da economia (Fuentes, 1996);

- Alves e Soares (1996:30), trabalhando com informações da PED/Seade-Dieese sobre a RMSP no período 1988-95, constatam que há uma forte redução do número de ocupados com baixa escolaridade. Nesse período, amplia-se de 11,7% para 16,3% a participação dos que possuem 2º grau completo e de 8,6% para 12,3% dos que possuem 3º grau completo. Ao mesmo tempo, cai um ponto percentual a participação dos analfabetos e oito pontos percentuais dos que tinham só até a 4ª série. Surpreendentemente, o rendimento real médio dos ocupados com 25 anos e mais caiu sistematicamente no período, chegando-se a uma perda real de aproximadamente 27%. Mais importante é observar que para se atingir o rendimento médio exige-se mais escolaridade: enquanto em 1988, para re-

ceber o equivalente ao rendimento médio, o trabalhador deveria ter o 1º grau completo, em 1995 era preciso o 2º grau completo;

- considerando esse conjunto de informações, temos que os movimentos de globalização e reestruturação produtiva em curso na economia brasileira reduzem postos de trabalho, desempregam trabalhadores do núcleo organizado da economia e os transformam em trabalhadores por conta própria, trabalhadores sem carteira assinada, desempregados abertos, desempregados ocultos por trabalho precário e desalento e inativos. Na RMS, para os que continuam ocupados, as exigências de qualificação formal são maiores e, em geral, o rendimento real diminui.

O quadro constituído pelas pesquisas mais voltadas para a reestruturação produtiva evidencia que poucas são as que ultrapassam a dimensão de estudos de casos. Uma das exceções recentes é aquela desenvolvida pelo BNDES/CNI/Sebrae em 1996 em 16 estados brasileiros (54,4% no Sudeste e 29,9% no Sul), em 1.356 empresas (entre 33,8% de microempresas com cinco a 19 empregados e 15,6% de grandes empresas com 500 ou mais trabalhadores).

Destacam-se entre seus resultados: quanto às estratégias competitivas das empresas, estas são diversificadas e privilegiam aumentar o atendimento às necessidades dos clientes, adequar a produção às especificações técnicas e melhorar a qualidade dos insumos; quanto aos métodos e técnicas de gestão para melhoria da qualidade e produtividade, os dois setores industriais que se destacam são material elétrico e de comunicações.

A pesquisa avaliou a utilização de 24 programas e métodos e constatou que ainda são pouco disseminados: 12 dos programas não são aplicados e poucas indústrias os utilizam amplamente; porém, entre 1992 e 1995 expandiu-se bastante o uso de tais técnicas. Os programas mais utilizados são os de gestão pela qualidade total, planejamento das necessidades materiais, planejamento estratégico, aquisição de equipamentos automatizados, terceirização, implementação de trabalho em grupo e multifuncionalidade.

Leite (1994:563) propõe uma periodização para o processo de reestruturação no país segundo a qual a primeira fase se caracteriza pela difusão dos CCQs – Círculos de Controle da Qualidade –, do final dos anos 70 ao início dos anos 80. Vários pesquisadores avaliaram esse período e constataram seu caráter parcial em decorrência da participação restrita dos trabalhadores, pequena abrangência das questões tratadas associada à pressão sindical e resistência empresarial a implantar procedimentos mais abrangentes que atingissem as formas de organizar o trabalho e gerir a força de trabalho.

A segunda fase, ainda segundo Leite, inicia-se em 1984-85 e prossegue até o final da década e sua característica é a rápida difusão de equipamentos. O número de unidades instaladas de máquinas-ferramentas de controle numérico – MFCN cresce de 241 em 1981 para 4.822 em 1989; os robôs, de 26 em 1985 para 106 em 1989. A avaliação desse período vai mostrar que as mudanças implementadas pelos empresários não incorporavam inovações organizacionais, diferenciavam-se fortemente entre ramos industriais e eram puxadas por empresas exportadoras, refletindo claramente a importância da exposição à concorrência internacional.

A terceira fase, então, inicia-se nesta década, na qual as empresas, além de incorporarem equipamentos, estão também introduzindo mudanças organizacionais e de gestão da força de trabalho.

Os estudos de casos são majoritariamente muito centrados nos estados do Rio de Janeiro, São Paulo, Rio Grande do Sul e Bahia. Há informações, também, em menor profusão, para Curitiba, Fortaleza, Minas Gerais e Pará. As indústrias mais analisadas são metal-mecânica, eletroeletrônica, de confecções, de calçados, petroquímica e siderúrgica.

Talvez o marco comum entre eles seja que a reestruturação produtiva se faz mediante um ritual de uniformidade, seletividade e exclusão. A uniformidade é dada pela busca de flexibilidade que é comum, em geral, às firmas pesquisadas. Já a seletividade e a exclusão podem ser identificadas sob vários formatos.

Essa uniformidade expõe naturezas distintas do processo, o que seria esperado dada a profunda diferenciação regional presente nos mercados de trabalho brasileiros. Assim, a busca por flexibilidade pode ser retratada, por exemplo, na introdução de equipamentos novos associados à incorporação do trabalho assalariado numa grande empresa da agroindústria da cana em Alagoas, a qual acaba de implantar, pela primeira vez na sua história, uma gerência constituída por um profissional egresso da universidade e fora dos quadros familiares. Isto vai propiciar a emergência de uma modalidade de controle da força de trabalho rural que se diferencia dos padrões passados de dominação (Padrão, 1996). Mas a flexibilidade também pode ser vista na incorporação de grupos semi-autônomos em indústrias de ponta como o faz Marx (1996), que é o que há de mais avançado em projeto empresarial para a obtenção de ganhos de produtividade e flexibilidade. Entre um ponto e outro situam-se as várias formas de flexibilização na economia brasileira.

Já a seletividade e a exclusão expressam-se de várias formas. A seletividade emerge como diferenciação entre setores, indústrias e entre empresas de um mesmo setor (Ruas, 1993). Do ponto de vista dos trabalhadores, emer-

ge como dispensa, maiores exigências de qualificação e diferenças entre as formas de participação por atributos pessoais, como gênero e idade (Posthuma, 1996). Já o caráter de exclusão é dado majoritariamente pela evidência de ampliação do desemprego e de precarização do mercado de trabalho.

Sabe-se que quanto à prática da externalização/terceirização, ela se faz, prioritariamente, em serviços, sendo o movimento de terceirização produtiva mais lento, porém incontestável (Ruas et alii, 1994; Mello, 1995; Carleial, 1996; entre outros).

Por outro lado, sabe-se pouco de aspectos que são cruciais para uma melhor compreensão dos mercados de trabalho no país, tais como:

- como está se dando o processo de difusão da grande para a pequena empresa das práticas de flexibilização;

- a dimensão regional: não se conhecem estudos com uma mesma metodologia que dê conta dos efeitos da reestruturação industrial, bem como dos impactos inter-regionais da política de abertura comercial. Não se conhecem também os impactos sobre a estrutura regional do emprego do processo de realocação industrial no país, como, por exemplo, da transferência de indústrias de calçados e têxteis para o Nordeste, etc.;

- inúmeros aspectos ligados à prática da desverticalização produtiva: sua dimensão nacional, regional e setorial; em que medida a desverticalização produtiva é responsável pela ampliação do número de trabalhadores autônomos e de trabalhadores em domicílio; em que medida a desverticalização/terceirização está influenciando os níveis de produtividade das grandes empresas; e ainda, qual a mobilidade setorial que ela está impondo;

- as possibilidades de reaproveitamento dos trabalhadores do núcleo organizado da economia que foram dispensados. Seria a política de reconversão profissional (Caruso e Pero: 1996) uma possibilidade efetiva ou meramente mais um rótulo para nos aproximar das práticas globalizantes? Ou ainda, onde seria mais eficiente a aplicação desses recursos, como reconversão profissional ou qualificação dos que ingressam no mercado de trabalho associadas a políticas de renda mínima que dessem conta também do desemprego tecnológico?;

- a importância dos estudos de casos recoloca a dificuldade de se lidar com os dados secundários sobre o mercado de trabalho hoje no país. Esses estudos não permitem generalizações, mas são muito ricos em detalhes para a compreensão das mudanças em curso, e acabam por expor os limites das estatísticas disponíveis sobre mercado de trabalho. Por exemplo, qual a capacidade explicativa da informação referente à posição na ocupação num momento de intensa reestruturação?;

- não sabemos com clareza o que tem acontecido com os nossos mercados informais de trabalho. O desenvolvimento das pesquisas sobre este tema sempre foi permeado por acalorados debates. O aporte teórico fornecido pelo marxismo, no qual se via o informal como uma forma de organização não capitalista e, portanto, não centrado no trabalho assalariado, parece ter sido o que melhor acolheu aquela discussão, estimulando muitos trabalhos (Souza, 1980; Cacciamali, 1983; e Carleial, 1986). Porém, a operacionalização do conceito de informal continuou enfrentando muitas dificuldades. Neste momento, como revisar esse conceito?;

- finalmente, sabe-se muito pouco sobre o contingente de trabalhadores que hoje, nas empresas, nos institutos de pesquisa e nas universidades são trabalhadores para a ciência. Portanto, sabe-se pouco das mudanças que sofrem as nossas estruturas ocupacionais.

EMPREGOS E DIREITOS: ONDE VAMOS?

A organização da sociedade capitalista no mundo desenvolvido estruturou-se centrada no trabalho. Essa organização moldou um sistema de solidariedade entre emprego e desemprego retratado no Estado-Providência e permitiu que os trabalhadores participassem dos excedentes por eles gerados e assim vivessem a condição de trabalhadores, consumidores e cidadãos.

A ambiência institucional na qual se vive a globalização da economia e as práticas de reestruturação é fortemente marcada pela quebra do compromisso de pleno emprego do período anterior e pela fragilização das condições dos trabalhadores em todo o mundo. Nos países desenvolvidos, isto tem gerado a precarização dos mercados de trabalho e a proliferação de ocupações e não de empregos, propiciando um certo arrefecimento da relação assalariada como marca central e quebrando a espinha dorsal da relação trabalhador-consumidor-cidadão.

Essa condição nunca foi vivida pelos trabalhadores no Brasil. Hoje, a situação se agrava, pois as práticas compatíveis com a reestruturação e a abertura comercial dominam o cenário, sem deixar espaços para uma proposta de mais longo prazo que incorpore as especificidades da economia brasileira. Por outro lado, há um clima extremamente favorável a mudanças na legislação trabalhista que facilitem a dispensa e contratação dos trabalhadores e que definam o prazo contratual entre trabalhador e empregador, até mesmo de exclusão dos direitos dos trabalhadores. O Brasil, conhecido pela “flexibilidade” estrutural de seu mercado de trabalho, precisaria incorporar a flexibilidade contemporânea – a jurídica. Essa é uma proposta que paira sobre a sociedade sem maiores discussões.

A PNAD/IBGE para o ano de 1995 revela que o país tem 69.628.608 pessoas acima de 10 anos na condição de ocupados. Dentre elas, 51% são empregadas; porém, apenas 28% possuem carteira assinada. Se incluirmos os militares, essa participação passa para 34%. A posse da carteira é uma condição que vem perdendo força sistematicamente no país desde a década passada; porém, ela de fato faz a diferença. O trabalhador com carteira assinada tem direito a férias remuneradas acrescidas de abono de 30% pagos antecipadamente, repouso semanal e feriados remunerados, indenização pela perda imotivada do vínculo através do FGTS, 13^o salário e o pagamento do INSS é feito pelo patrão. Além destes direitos, o trabalhador com carteira assinada está livre de ser tomado como vagabundo e preso nas cidades brasileiras. Aqui, a posse de carteira sempre foi um salvo-conduto.

Por outro lado, mesmo a posse da carteira de trabalho não é garantia de benefícios iguais para todos os trabalhadores, pois há profundas diferenças entre regiões, empresas, notadamente por porte, etc. No entanto, as perdas de benefícios e a ampliação das diferenças entre os trabalhadores com carteira de trabalho assinada parecem estar se acentuando, apesar de mantida a legislação. Braglia (1996:49) evidencia, a partir dos dados da PED/Seade-Dieese para 1994, sobre a Região Metropolitana de São Paulo, que “entre os assalariados com carteira assinada, 63,7% recebiam benefícios de alimentação, 53,7% de transporte e 51,9% tinham convênio de assistência à saúde pago pelas empresas, enquanto, em média, somente um quinto dos assalariados sem carteira de trabalho dispunham de algum tipo de benefício”.

Ruas (et alii 1994), Mello (1995) e Carleial (1996), por exemplo, evidenciam que a passagem da grande para a pequena empresa nas práticas de subcontratação, mesmo mantida a carteira de trabalho assinada, representa uma significativa perda de benefícios para os trabalhadores, associada à perda efetiva de salário.

A relação entre eliminação de direitos, redução dos custos de trabalho e geração de postos de trabalho não encontra evidência empírica significativa e sua prática está associada ao mero aproveitamento da fragilização dos trabalhadores em geral. Ademais, o argumento do custo trabalhista, o famoso “custo Brasil”, também não encontra apoio nas evidências. De acordo com a *Morgan Stanley Research*, o custo horário da mão-de-obra no setor manufatureiro no Brasil é um dos mais baixos: em 1993 foi de 2,68 dólares, enquanto na Alemanha, no Japão e nos Estados Unidos foi, respectivamente, de 24,87, 16,91 e 16,40 dólares (Santos, 1996:236). Ademais, considerando a variação real entre os anos de 1990 e 1993, o custo unitário do trabalho na indústria de transformação caiu um ponto percentual no Brasil e cresceu 14,5% no Japão

e 11,4% nos NIC's asiáticos (Van Damme, apud Santos e Pochman, 1996:207), sugerindo claramente que este não constitui um elemento impeditivo à inserção competitiva. Ao contrário, sugere que são as vantagens competitivas construídas a partir do aprendizado e da capacitação tecnológica que contribuem favoravelmente para isso.

Nestes últimos 15 anos de ajustes e profundas mudanças na organização da produção e do trabalho, consolidase também a ampliação das desigualdades no mundo. Segundo o Relatório do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento – PNUD/1996, dos 23 trilhões de dólares da riqueza mundial produzida em 1993, apenas 5 trilhões tiveram origem nos países em desenvolvimento – que detêm 80% da população mundial. Nos últimos 30 anos, a fatia dos 20% mais pobres na riqueza mundial diminuiu de 2,3% para 1,4%; já a dos 20% mais ricos aumentou de 70% para 85%. A globalização, portanto, não só redistribuiu renda em nível mundial como concentrou a riqueza em detrimento dos países pobres. O Brasil é o campeão da desigualdade de renda no mundo. Aqui os 20% mais ricos detêm uma fatia de renda 32 vezes superior à dos 20% mais pobres. Estabelecendo-se uma comparação, tem-se que a renda per capita dos 20% mais pobres no Japão e nos Estados Unidos é, respectivamente, 16 e 10 vezes maior que a dos 20% mais pobres no nosso país (Gazeta Mercantil, 17/07/96).

Esse é um quadro extremamente claro das diferenças de renda, mas não das diferenças sociais e de condição de vida entre os países. Se se quiser ter uma dimensão mais efetiva das diferenças, tem-se que adicionar informações quanto ao acesso a infra-estrutura econômica e social, equipamentos públicos e serviços públicos, entendidos principalmente como saúde e educação. Sem qualquer exagero, essa comparação nos levaria a questionar: como consegue sobreviver grande parte dos brasileiros hoje em seu país?

Esse quadro sinaliza muito bem a incapacidade do capitalismo vigente abaixo da linha do equador de fazer aqui o que fez no mundo desenvolvido. A resultante é uma sociedade extremamente desigual em que os canais de participação política estão fortemente obstruídos, os sindicatos acuados, os partidos políticos de oposição fragilizados e a sociedade civil incapacitada de esboçar reações. O contrato temporário de trabalho foi aprovado em primeira instância e não se assistiu a qualquer reação.

A eliminação ou redução dos direitos dos trabalhadores no país só teria uma implicação imediata, a ampliação da exclusão social, entendida aqui como acesso às garantias mínimas de saúde, educação, velhice digna e, com certeza, não resolveria os nossos problemas de mercado de trabalho, como não resolveu em nenhum país.

O que parece crucial é que essas mudanças se fazem num ambiente cujos únicos motes oficiais são a abertura comercial e a imposição da busca por maior competitividade. O que se defende aqui é que há uma necessidade urgente de se incorporar as especificidades da economia brasileira. Na realidade, mesmo diante de todas as restrições colocadas pelas transformações tecnológicas em curso e de todos os seus impactos conhecidos e ainda desconhecidos sobre o emprego, o Brasil talvez seja um dos únicos países do mundo que poderá vir a ter um excelente desempenho na geração de novos postos de trabalho. As razões são sobejamente conhecidas. Há tudo por ser feito.

O país tem pela frente uma agenda que está mais próxima da agenda mundial do século passado do que do terceiro milênio. Possui gargalos importantes e nunca enfrentados, entre os quais se destaca, de forma inequívoca, a questão da terra. O movimento dos sem-terra no país representa o que há de mais velho, quanto à natureza da reivindicação, e também de mais novo, no que se refere ainda às possibilidades de participação política da sociedade brasileira.

Não há uma estratégia clara e conseqüente que procure conferir dinamismo à base industrial. Não se tem uma política de desenvolvimento industrial associada a uma política científica e tecnológica que defina um mínimo de programação e de possibilidades futuras. Alardeia-se a sociedade do frango e do iogurte e não se move uma palha para mudar o quadro educacional e de saúde do país. Minimiza-se a urgência das questões ligadas ao crescimento econômico, à retomada dos investimentos, enfim, à necessidade de criação de postos de trabalho.

É interessante observar que nos países que mais criaram empregos nos últimos tempos – China e países asiáticos em geral –, isto se obteve com a participação efetiva do Estado. Mas a sedução que a idéia de aniquilamento dos Estados nacionais exerceu sobre os dirigentes no caso brasileiro é muito forte como estratégia, porém, extremamente frágil como possibilidade. Proliferam-se os exemplos de que “deixadas ao mercado”, até mesmo as questões regionais estariam se resolvendo, haja vista a migração de empresas no país e o novo mapa da indústria que se delineia beneficiando estados nordestinos, por exemplo.

Em Carleial (1997), colocam-se os resultados de uma pesquisa direta realizada em grandes empresas, na qual se discute o padrão localizacional e se evidencia que em Fortaleza, por exemplo, as vantagens competitivas inerentes ao paradigma anterior continuam sendo absolutamente importantes na instalação do novo parque têxtil cearense. Juntamente com a inovação tecnológica, os diretores industriais apontam a isenção fiscal, a mão-de-obra

barata e a baixa densidade sindical como razões do sucesso. É importante salientar que, mesmo no auge da ação da Sudene, nas duas pesquisas de campo realizadas, ao se avaliar as razões da instalação das empresas em 1977 e 1988, a variável mão-de-obra barata não foi considerada importante como razão de localização industrial.

Essa mesma empresa, cujo faturamento é de 500 mil dólares/dia e que está totalmente inserida na economia mundial, emprega 3.500 trabalhadores, com um salário-base de 112 reais e um salário médio de 170 reais. O que ocorrerá nesta empresa se a mania de regionalizar o salário mínimo vingar, dados os vultosos excedentes populacionais existentes na região?

O olhar otimista sobre este momento é capaz de privilegiar os “empregos” criados no Ceará, por uma empresa que não garante os direitos trabalhistas e que contrata trabalhadores através de uma cooperativa pagando salário mínimo. Isto é melhor do que nada, dizem alguns. É até possível que sim, mas então vamos nos entender melhor: são empregos? São ocupações? Do que se trata aqui? Em segundo lugar, qual a sociedade que emerge a partir desses ocupados? Qual a diferença entre estas ocupações e as históricas frentes de emergência nordestinas em épocas de secas? Isto é moderno? Se ainda não se têm respostas para tantas perguntas, pode-se pelo menos aprender que a globalização e a reestruturação produtiva são absolutamente compatíveis com profundas e nítidas diferenças entre países e regiões; e mais, tira proveito de todas essas diferenças, principalmente naqueles países cujos governantes abriram mão de dirigir seus próprios destinos por se negarem a definir claramente “o que é e o que não é” do interesse do país numa economia global.

Talvez ainda se possa construir um projeto nacional no qual todos nós, em algum momento de nossas vidas, acalentamos viver, no qual se indague o que se pretende para a sociedade brasileira. Nem mesmo a mais eficiente política ativa de emprego será capaz de dar conta das diferenças crescentes na sociedade brasileira, do setor informal que cresce abrangendo um sem número de ocupados, do desemprego sob diferentes formatos que se alastra nas regiões metropolitanas, das diferenças inter-regionais que se acentuaram na última década, etc. (Lavinas et alii:1997). Além de políticas ativas de emprego, serão necessárias políticas de ampliação de seguridade social e de redistribuição de renda, tais como existem hoje em vários municípios brasileiros: os programas de renda mínima e de bolsa-escola, na perspectiva de construir minimamente nosso futuro. A questão, para nós, como disse Werner Baer ao ser titulado pela Universidade Federal do Ceará, é que “é preciso desprivatizar o Estado no Brasil”.

O que nos anima é observar que as práticas neoliberais têm encontrado algumas reações importantes, como

as greves dos funcionários públicos na França no final de 1995, as recentes greves dos caminhoneiros com apoio explícito da população e o esboço de uma forte reação contra a aprovação da nova lei de imigração francesa, e também as reações na Coreia do Norte. Ainda bem que aqui haverá uma marcha de São Paulo a Brasília, mostrando que é preciso lutar pelo que se quer.

NOTAS

1. A palavra “flexibilidade” está entre aspas por referir-se à condição estrutural do mercado de trabalho brasileiro e não à flexibilidade compatível com os novos paradigmas produtivos.
2. Há um acalorado debate sobre o comportamento da produtividade no país. Veja-se, por exemplo, Feijó e Carvalho (1994), Quadros e Bernardes (1996) e Salm et alii (1996).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALVES, E.L.G. e SOARES, F. “Ocupação e escolaridade: tendências recentes na Grande São Paulo”. XX Encontro Anual da Anpocs. Caxambu, 1996.
- BALTAR, P.E.A. e PRONI, M.W. “Sobre o regime de trabalho no Brasil: rotatividade da mão-de-obra, emprego formal e estrutura salarial”. *Crise e trabalho no Brasil. Modernidade ou volta ao passado?* Campinas, Editora Página Aberta, 1996, p.109-150.
- BARROS, R.P. et alii. “O impacto da abertura comercial sobre o mercado de trabalho brasileiro”. XXIV Encontro Anual da Anpec. *Anais...* Águas de Lindóia, Anpec, 1996b, p.534-552.
- BNDES/CNI/SEBRAE. *Qualidade & produtividade na indústria brasileira*. Rio de Janeiro, BNDES,CNI, Sebrae, 1996.
- BONELLI, R. “Uma nota sobre a evolução da produtividade industrial brasileira entre 1990 e 1995”. *Mercado de trabalho. Conjuntura e Análise*. Ministério do Trabalho/Ipea, ano 1, n.zero, março 1996, p.37-42.
- BRAGLIA, M.A.G. “A proteção social pelo trabalho: entre o óbvio e o exótico”. *São Paulo em Perspectiva*. São Paulo, Fundação Seade, v.10, n.1, jan.-mar. 1996, p.46-52.
- CACCIAMALI, M.C. *Setor informal urbano e formas de participação na produção*. São Paulo, USP, 1983.
- _____. “Mercado de trabalho brasileiro nos anos 90: menos emprego, mais política pública”. XXIII Encontro Anual da Anpec. *Anais...* Salvador, v.2, 1995.
- CACCIAMALI, M.C. e PIRES, J. “Instituições laborais, emprego e distribuição de renda no Brasil”. *São Paulo em Perspectiva*. São Paulo, Fundação Seade, v.10, n.1, jan.-mar. 1996, p.27-36.
- CARLEIAL, L. *Acumulação capitalista, emprego e crise: um estudo de caso*. São Paulo, IPE/USP, 1986, p.216 (Série Ensaio Econômico, 59).
- _____. “Observações sobre a integração do mercado de trabalho no Brasil”. Fortaleza, UFC/Caen, 1989 (Textos para Discussão, 79).
- _____. “Racionalidade e trabalho: uma crítica a André Gorz”. *São Paulo em Perspectiva*. São Paulo, Fundação Seade, v.8, n.1, jan.-mar. 1994, p.64-74.
- _____. “Flexibilidade externa da firma e seus efeitos sobre a organização da produção e mercado de trabalho”. In: REIS, E. et alii (orgs.). *Pluralismo, espaço social e pesquisa*. São Paulo, Anpocs/Hucitec, 1995, p.177-208.
- _____. “Reestruturação industrial, relação entre firmas e mercado de trabalho: as evidências em indústrias selecionadas na região metropolitana de Curitiba”. In: CARLEIAL, L. e VALLE, R. (orgs.). *Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil*. São Paulo, Finep/Hucitec (Edições Abet), 1996, no prelo.
- _____. “Flexibilidade e seus efeitos sobre a organização da produção, assalariamento e ação sindical: especificidades setoriais e regionais”. Curitiba, Finep, versão preliminar, 1997, mimeo (Relatório de Pesquisa).
- CARUSO, L.A.C. e PERO, V. “Trajetórias intersetoriais, empregabilidade e reconversão profissional dos trabalhadores desligados da indústria”. XX Encontro Anual da Anpocs. Caxambu, 1996.
- CORSEUIL, C.H. et alii. “Determinantes da estrutura do desemprego no Brasil: 1986-95”. XXIV Encontro Anual da Anpec. *Anais...* Águas de Lindóia, Anpec, 1996, p.462-477.
- COUTINHO, M. “Estrutura ocupacional, mobilidade, rendimentos: problemas e possibilidades de utilização da variável ocupação em estudos envolvendo rendimentos”. XII Encontro Anual da Anpec. *Anais...* São Paulo, v.II, 1984, p.836-852.
- DEDECCA, C.S. “Desregulação e desemprego no capitalismo avançado”. *São Paulo em Perspectiva*. São Paulo, Fundação Seade, v.10, n.1, jan.-mar. 1996a, p.21-27.
- _____. “O desemprego e o seu diagnóstico hoje no Brasil”. XXIV Encontro Anual da Anpec. *Anais...* Águas de Lindóia, Anpec, 1996b, p.478-496.
- DOSI, G. et alii (eds.). *Technical change and economic theory*. London, Pinter Publishers, 1988.
- FERREIRA, S.P. “Economia e custos sociais”. *São Paulo em Perspectiva*. São Paulo, Fundação Seade, v.10, n.1, jan.-mar. 1996, p.21-27.
- FEIJÓ, C.A. e CARVALHO, P.G.M. “Os novos caminhos da produtividade na indústria brasileira”. *Revista Indicadores de Produtividade e Qualidade*. Brasília, Ipea, n.1, 1994.
- FRANKS, J.R. “O desemprego na Espanha: causas e soluções”. *Finanças e Desenvolvimento*, 1995.
- FMI/BANCO MUNDIAL, 1995, v.15, n.3, p.12-15.
- FUENTES, M.R. *Setor informal e reestruturação produtiva*. Dissertação de Mestrado. Curitiba, UFPR, 1996, mimeo.
- GAZETA MERCANTIL. São Paulo, 17 de julho de 1996, p.A-10 e A-11.
- HARVEY, D. *A condição pós-moderna. Uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural*. São Paulo, Loyola, 1993.
- HUMPHREY, J. *Fazendo o milagre: controle capitalista e luta operária na indústria automobilística*. Rio de Janeiro, Vozes, 1982.
- _____. “Emprego e desemprego em São Paulo”. *Novos Estudos*. São Paulo, Cebrap, 1992, n.32, p.143-164.
- LAVINAS, L. et alii. “Desigualdades regionais e retomada do crescimento num quadro de integração econômica”. Rio de Janeiro, Ipea, 1997, mimeo.
- LEITE, M.P. “Reestruturação produtiva, novas tecnologias e novas formas de gestão da mão-de-obra”. In: OLIVEIRA, C.A.B. et alii (orgs.). *O mundo do trabalho. Crise e mudança no final do século*. São Paulo, MTb/Unicamp/Scritta, 1994, p.563-588.
- MARX, R. “Autonomia e trabalho em grupo na indústria brasileira: até onde vão as mudanças na organização das fábricas”. XX Encontro Anual da Anpocs. Caxambu, nov. 1996.
- MEDEIROS, C.A. e SALM, C. “O mercado de trabalho em debate”. *Novos Estudos*. São Paulo, Cebrap, 1994, n.39, p.49-66.
- MELLO, P.M. *Subcontratação e o mercado de trabalho: o caso da metal mecânica em Curitiba*. Dissertação de Mestrado. Curitiba, UFPR, 1995, mimeo.
- MTb/UFRJ. *Mercado de trabalho no Brasil. Estrutura e conjuntura*. Rio de Janeiro, 1987.
- MONTAGNER, P. e BRANDÃO, S.M.C. “Desemprego: novos aspectos de um velho problema”. *São Paulo em Perspectiva*. São Paulo, Fundação Seade, v.10, n.1, jan.-mar.1996, p.36-45.
- OLIVEIRA, F. *Inovações em políticas econômico-sociais: o caso do Brasil*. São Paulo, Cebrap, 1988, mimeo (Relatório de Pesquisa).
- PADRÃO, L.N. “Processo de trabalho na cana-de-açúcar: reestruturação produtiva e novas práticas gerenciais”. XX Encontro Anual da Anpocs. Caxambu, 1996.
- PEREZ, C. “Microelectronics, long waves and world structural change”. *World Development*. Great Britain, v.13, n.3, 1985, p.441-463.
- POCHMAN, M. “O problema recente do emprego no capitalismo contemporâneo”. *São Paulo em Perspectiva*. São Paulo, Fundação Seade, v.10, n.1, jan.-mar. 1996, p.517-533.
- PORTUGAL, M. e GARCIA, L. “Notas sobre o desemprego estrutural no Brasil”. In: CARLEIAL, L. e VALLE, R. (orgs.). *Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil*. São Paulo, Finep/ Hucitec, Edições Abet, 1996, no prelo.
- POSTHUMA, A.C. e LOMBARDI, M.R. “Gênero e exclusão social no novo paradigma produtivo”. XX Encontro Anual da Anpocs. Caxambu, 1996.
- QUADROS, R.C. e BERNARDES, R. “Reestruturação industrial, produtividade e desemprego”. *São Paulo em Perspectiva*. São Paulo, Fundação Seade, v.10, n.1, jan.-mar. 1996, p.53-62.
- RUAS, R et alii. “Avanços e impasses do modelo japonês no Brasil: observações acerca de casos empíricos”. In: HIRATA, H. (org.). *Sobre o modelo japonês. Automatização, novas formas de organização e de relações de trabalho*. São Paulo, Edusp, 1993, p.39-152.

- RUAS, R. et alii. "Inter-firm relations and employment in two brazilian clusters". *World Employment Program Research*, 1994.
- SALM, C. et alii. "Produtividade na indústria brasileira: uma contribuição ao debate". In: CARLEIAL, L. e VALLE, R. (orgs.). *Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil*. São Paulo, Finep/Hucitec, Edições Abet, 1996, no prelo.
- SANTOS, A.L. "Encargos sociais e custo do trabalho no Brasil". *Crise e trabalho no Brasil. Modernidade ou volta ao passado?* Campinas, Editora Página Aberta, 1996, p.221-252.
- SANTOS, A.L. e POCHMAN, M. "O custo do trabalho e a competitividade internacional". *Crise e trabalho no Brasil. Modernidade ou volta ao passado?* Campinas, Editora Página Aberta, 1996, p.189-220.
- SINGER, P. "Desemprego e exclusão social". *São Paulo em Perspectiva*. São Paulo, Fundação Seade, v.10, n.1, jan.-mar. 1996, p.3-12.
- SOUZA, P.R. *A determinação dos salários e do emprego nas economias atrasadas*. Tese de Doutorado. Campinas, Unicamp, 1980.