



1290000596



TCC/UNICAMP R618p

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS  
INSTITUTO DE ECONOMIA  
MONOGRAFIA**



**A PROBLEMÁTICA DO CRESCIMENTO ECONÔMICO E O  
NÍVEL DE EMPREGO NA INDÚSTRIA PAULISTA NOS ANOS**

**90**

**JOSÉ LUVERCY RODRIGUES**

**Orientador : Dr. Carlos Américo Pacheco**

**Banca : Dr. Márcio Pochmann**

**Campinas(SP), Dezembro de 1997**

# ÍNDICE

	<b>pág.</b>
Dedicatória.....	04
Agradecimentos.....	05
Apresentação geral do relatório.....	07
Capítulo 1.....	13
Capítulo 2.....	18
Capítulo 3.....	28
Capítulo 4.....	43
Capítulo 5.....	66
Anexo Estatístico I.....	69
Anexo Estatístico II.....	72
Anexo III.....	76
Bibliografia.....	82

*“O processo de produção capitalista é uma forma historicamente determinada do processo social de produção em geral. Este último é tanto processo de produção das condições materiais de existência da vida humana quanto processo que, ocorrendo em relações histórico-econômicas de produção específicas, produz e reproduz essas mesmas relações de produção e, com isso, os portadores desse processo, suas condições materiais de existência e suas relações recíprocas, isto é, sua forma sócio-econômica determinada”.*

*Karl Marx, O Capital, Livro 3*

## *DEDICATÓRIA*

Todo e qualquer mérito que este trabalho possa vir a alcançar é inteiramente dedicado às duas pessoas mais importantes de minha vida : meu pai Tarcísio e minha mãe Maria do Rosário. “-Pai e Mãe! Sem vocês nada disso faz sentido”.

O tempo e a distância fizeram dentro de mim um oceano de saudades imensas e não foi possível passar um dia, sequer, sem pensar em vocês dois e sem tê-los, aqui, juntos no meu coração.

É com muito amor e orgulho que eu lhes dedico esse trabalho

## *AGRADECIMENTOS*

Devo gratidões fraternas e eternas ao meu querido irmão Otílio. Exemplo maior de esforço, entusiasmo e “amor aos estudos” numa única pessoa. Sem o seu constante apoio, este trabalho não seria possível.

Agradeço, de coração, às minhas adoráveis irmãs : Maria José, Mercês, Marta e Denise que me incentivaram constantemente em quaisquer circunstâncias. Sou grato a todas elas pelo carinho e pelo amor que só uma família unida pode construir. Posso dizer também que todas elas “financiaram”, informalmente, todos esses meus anos de estudo. Este trabalho é fruto da fraternidade de todas elas. Agradeço por vocês terem realizado comigo, cada uma a seu modo, gestos de mãe como se eu fosse um filho, ao mesmo tempo, de todas vocês. Registro aqui a minha satisfação em tê-las como minhas irmãs.

Agradeço ao meu amor Seylla, por me mostrar que razão e felicidade nunca andam juntas e que, no mundo da razão, parece não existir sentimento.

Quero também manifestar minha gratidão com o professor Pacheco que conseguiu me mostrar uma combinação louvável : rigor acadêmico e paciência. Eu, que sempre

estava com os meus relatórios atrasados, tive um orientador paciente, mas que nunca deixou de ser exigente.

Sou grato também à FAPESP pelo financiamento dessa pesquisa.

# APRESENTAÇÃO GERAL

## DO RELATÓRIO

*O misterioso da forma mercadoria consiste, portanto, simplesmente no fato de que ela reflete aos homens as características sociais do seu próprio trabalho como características objetivas dos próprios produtos de trabalho, como propriedades naturais sociais dessas coisas e, por isso, também reflete a relação social dos produtores com o trabalho total como uma relação social existente fora deles, entre objetos.*  
*Karl Marx, O Capital, Livro 1.*

### a)Resumo do Plano inicial

Nosso plano inicial de trabalho consiste em buscar um referencial teórico que nos forneça uma base segura sobre a qual possamos trabalhar, em seguida, não só com os dados e as informações estatísticas que iremos elaborar e montar mas também com a análise do nosso problema principal que é o “crescimento sem emprego” na indústria paulista nos anos 90. Neste sentido, esse relatório está constituído de duas partes : parte I “Um referencial teórico” (capítulos 1,2 e 3)e a parte II “Análise dos dados e conclusões” (capítulos 4 e 5).

## b) Fases da pesquisa

O capítulo primeiro (OS ANOS 80) procura nos indicar uma visão do processo das principais mudanças ocorridas no mercado de trabalho brasileiro. Buscaremos analisar essas mudanças destacando os principais elementos estruturais desse processo para, assim, termos uma compreensão de continuidade. Isso porque muitas das configurações que hoje estão se formando na Indústria Paulista, em especial, sobre a relação entre nível de emprego e nível de produção, tiveram muitos de seus elementos gestados na década de oitenta. Este capítulo é, portanto, um importante ponto de referência para a nossa análise.

O Capítulo segundo (Os Anos 90) já nos adianta um pouco a caracterização do novo perfil do emprego tendo como base, ainda que breve e inicial, uma análise macroeconômica da economia brasileira no início dos anos 90. Em seguida destacamos algumas relações dos impactos da mudança do cenário macroeconômico sobre o comportamento do mercado de trabalho bem como resumindo alguns pontos dos impactos das mudanças a nível institucional e das reestruturações produtivas sobre o nível de emprego.

O capítulo terceiro (Produtividade) também está constituído como um ponto de referência para análise dos dados que irão formar a segunda parte da pesquisa; ou seja, muito do que iremos discutir e concluir no estudo do nosso problema terá por base as idéias e os conceitos apresentados neste capítulo. Como o nosso objeto de

análise é a relação entre nível de emprego e produção, um conceito central é o da produtividade. São questões em torno desse conceito que trata o terceiro capítulo.

c) O que foi feito desde então;

Acatando a sugestão do parecer inicial, optamos por aumentar o nosso período de investigação do problema. Passamos a investigar o nosso objeto de estudo durante os anos 90, ou seja, aquém do ano de 1995 (conforme o plano inicial no projeto de pesquisa). Daí a mudança no título da pesquisa que passou a ser “A problemática do crescimento econômico e o nível de emprego na indústria paulista nos anos 90”

Realizada a primeira parte da pesquisa, passamos então para a elaboração e montagem dos dados e das tabelas que formam a segunda parte.

Levantamos informações principalmente do IBGE e da Fundação SEADE/DIEESE. Os dados da FIESP também foram utilizadas e estão resumidos no anexo estatístico. A análise dessas informações encontram-se, fundamentalmente, concentradas no capítulo 4.

O capítulo 4 (Novas Questões da Reestruturação Produtiva No Mercado de Trabalho), trata das configurações que sofreu o mercado de trabalho nos anos 90 : a mudança setorial do emprego e a precarização do mercado de trabalho, terceirização e do custo do trabalhador juntamente com o comportamento da jornada de trabalho. Ou

seja, é neste capítulo onde são analisados, mais detidamente, os componentes do crescimento “sem emprego”.

Uma análise, bem fundamentada e rigorosa, do impacto das importações de bens intermediários só poderia nos fornecer elementos suficientemente conclusivos através de um outro estudo sobre valor adicionado, o que demandaria, praticamente, tempo exclusivo para uma única e nova pesquisa.

#### d) Resultados parciais obtidos

O capítulo 5 (Conclusões) procura resumir as principais idéias que tentamos desenvolver ao longo do texto e que nos forneceram as bases para compreender como que a indústria paulista, nestes anos 90, perdeu o poder de geração de emprego e como isto se configurou numa problemática na relação crescimento da economia e nível de emprego.

Neste capítulo estão, assim, relacionados todos os capítulos da pesquisa. Como foi o comportamento do emprego nos anos 80 e o que mudou nos anos 90. Os reflexos da abertura econômica e da reestruturação produtiva sobre a relação entre nível de emprego e nível de produção na indústria paulista. Enfim, um resumo dos componentes do que denominamos como sendo “crescimento sem emprego”.

#### e) Dificuldades surgidas

As dificuldades estiveram relacionadas principalmente com a elaboração dos dados. Não há uma unanimidade quanto a escolha dos mesmos na literatura sobre o mercado de trabalho. A própria medida de desemprego já é uma tema bastante discutido e pouco consensual. Cada Instituto possui uma metodologia própria de amostra, investigação e elaboração das estatísticas. Enfim, de acordo com o problema que se quer investigar, cada Instituto pode apresentar (ou não) a amostra estatística rigorosamente mais representativa. Sendo assim, optamos por não privilegiar os dados de um único Instituto ao longo de toda a pesquisa, mas sim, conforme o que queríamos estudar, escolhemos determinados tipos de dados.

Vale observar que a coleta dos dados foi a parte da pesquisa que mais demandou tempo. Os mesmos nem sempre encontravam-se ordenados na forma em que precisávamos para a montagem dos gráficos e das tabelas. Por exemplo, o indicadores do IBGE da Pesquisa Mensal de Emprego (PME), que encontrava-se como uma proporção do total de pessoal ocupado, e da Pesquisa Industrial Mensal-Dados Gerais (PIM-DG), que estava catalogado na forma de índice. Para compará-los foi necessário, então, convertê-los para índices e com um mesmo ano base.

Contudo, vale ressaltar que estas dificuldades quanto aos dados não impediram que pudéssemos realizar uma investigação, bem fundamentada, do nosso objeto de estudo nem do concluímos em nossa pesquisa.

f)O que se pretende realizar daí por diante

Com esta iniciação científica um importante passo já foi realizado: sistematização e delimitação do problema de investigação. Apesar de se tratar de um tema bastante polêmico, atual e não muito consensual, o estudo realizado nos permitiu a elaboração de uma opinião própria do tema e nos forneceu bases para uma estudo posterior a ser realizado no curso de mestrado. Delimitado o objeto e o tema de investigação, bem como o período de análise, o caminho para um estudo posterior, na pós-graduação, já tem uma tendência a ser seguida. Enfim, o aprofundamento das questões aqui desenvolvidas passarão a ser realizadas, agora com um maior rigor e uma melhor maturidade, no mestrado.

g)Sobre o cumprimento do prazo

O atraso na pesquisa está relacionado com o fato de estarmos nos preparando, no mesmo período de confecção do relatório final, para os exames de seleção do mestrado da ANPEC. O estudo e a preparação para as provas acabou demandando um tempo adicional e atrasando a redação desta iniciação científica.

# Capítulo 1

## Os Anos 80

### INTRODUÇÃO

A relevância deste capítulo está na tentativa de buscar, numa perspectiva histórica, elementos que contribuam para o entendimento do que hoje se caracteriza como o mercado de trabalho brasileiro. Num esforço de evitarmos a perda de uma visão do processo e a compreensão de continuidade, discutiremos, de forma sumária, as principais características do mercado de trabalho nos anos 80 para, então, melhor entendermos a gestação da nova correlação entre nível de produção e nível de emprego que se forma na Indústria Paulista a partir de meados dos anos 90.

A gestação dessa nova correlação, no nosso ponto de vista, não pode ser buscada em apenas programas de estabilização (com seus pacotes e suas repercussões). Isso porque, se determos nossa atenção apenas nesses pontos, certamente estaríamos captando, numa grande parte da análise, apenas elementos conjunturais, ou seja, estaríamos explicando a formação de uma fundamental característica do mercado de trabalho, que é a relação entre nível de emprego e nível de produção, através de componentes que são, na verdade, transitórios e, portanto, reflexos de um período específico, enfim, reflexos da conjuntura.

Buscaremos delinear aqui, de uma maneira não muito extensa, elementos dessa gestação que estejam prioritariamente associados com os aspectos estruturais da economia, ou melhor, que sejam reflexos das mudanças estruturais.

## O EMPREGO NOS ANOS 80

Os anos 80 ficaram comumente conhecidos como a “década perdida”. Associado à essa característica encontra-se o fato de ter sido durante esses anos que se evidenciou o esgotamento do padrão de desenvolvimento via “substituição de importações”. A taxa de crescimento do Produto Interno Bruto foi significativamente baixa ficando em torno de uma média de 1,5% a.a. (Amadeo et al, 1994)<sup>1</sup>. Neste mesmo sentido, é fundamental dizermos que o transcorrer da economia nestes anos foi profundamente marcada pela crise da dívida externa (deflagrada com o aumento dos juros internacionais), pelo choque no preço internacional do petróleo e a forma pela qual se buscou fazer o ajuste a estes choques, isto é , na direção das propostas do FMI.

De acordo com Baltar e Henrique (1994)<sup>2</sup>, o comportamento dos juros, as margens de lucros e os salários, diante de um contexto de aceleração inflacionária que foi típica dos anos oitenta, alteraram significativamente a distribuição de renda entre os indivíduos ocupados em atividades não-agrícolas: comparando-se os anos de 1981 com 1989, enquanto 50% dos indivíduos considerados mais pobres tiveram uma perda de 20% de sua renda média, os 5% mais ricos tiveram um aumento de 29%. Desses 20% mais pobres, perderam pesos a classe das empregadas domésticas e dos trabalhadores por conta-própria e houve um aumento dos trabalhadores sem carteira

---

<sup>1</sup> Amadeo et al (1994) “A Natureza e o Funcionamento do Mercado de Trabalho desde 1980. Brasília IPEA,(Texto Para Discussão n. 353)

<sup>2</sup> Baltar, P. e Henrique, W. (1994) “Emprego e renda na crise contemporânea no Brasil. In Oliveira, C.A.B. et al, org “O Mundo do Trabalho : Crise e Mudança no Final do Século”. São Paulo.

assinada e dos funcionários públicos. Dos 5% mais ricos, reduziu-se a participação dos empregados da indústria de transformação com carteira assinada e dos funcionários públicos e aumentaram as de empregadores e trabalhadores por conta própria<sup>3</sup>.

Um dos indicadores para se analisar o impacto da estagnação econômica, que veio junto com a "crise do padrão de desenvolvimento", sobre o mercado de trabalho utilizados por Baltar (1996b) é o comportamento do nível global de empregos formais nos estabelecimentos que possuem além de um mínimo de estrutura organizacional. Este indicador acompanhou estreitamente o desempenho da produção industrial: diminuindo consideravelmente entre os anos de 1981 e 1983 (anos estes fortemente recessivos<sup>4</sup>), voltando a recuperar-se entre 1984 e 1986 para, então, oscilar entre 1987 e 1989. Se formos levar em conta que os anos oitenta foram de estagnação da economia, este resultado pode ser considerado bastante expressivo ficando, contudo, abaixo do crescimento da população urbana com idade para trabalhar que foi de 3,5% ao ano (Amadeo et al 1994).

Neste mesmo sentido, também vale destacar que a população urbana ocupada apresentou um crescimento bastante rápido na medida em houve uma significativa redução da participação da agricultura na ocupação total (em 1979 era de 32,5%, já em 1989 era de 23,2%) e um considerável aumento da participação da mulher na atividade econômica (33,6% em 1979 e 38,7% em 1989<sup>5</sup>). Em números absolutos, a

---

<sup>3</sup> Baltar, P.A.E. (1996) "Estagnação da Economia, abertura e crise do emprego urbano no Brasil". Economia e Sociedade, Campinas, n 6, Junho. Tal processo será comum nos anos 90, o que reforça a nossa idéia de buscar a "visão do processo" numa perspectiva histórica

<sup>4</sup> Ver Anexo Estatístico I - A Economia Brasileira

<sup>5</sup> Tendência esta que também será verificada nos anos 90

população de empregados não-agrícola que era 30,3 milhões de pessoas em 1979, passou para 45,7 milhões em 1989. Este aumento de quase cerca de 15 milhões ocorreu, ainda segundo Baltar(1996b), no comércio e numa grande diversidade de prestação de serviços como administração pública, educação, saúde, alimentação e alojamento, reparação e manutenção, limpeza e vigilância, enfim, em toda uma pauta de atividades auxiliares ligadas à atividade econômica<sup>6</sup>.

Ainda no mesmo sentido de relacionarmos a taxa de crescimento do PIB com a criação de postos de trabalho, conforme já adiantamos acima, de acordo com Amadeo et al(1994) enquanto o PIB apresentou uma taxa média de crescimento de 1,5% a.a. o nível de emprego cresceu ao longo da década de 80 a uma taxa média de 3,5% a.a. (o que significa a criação de 1,8 milhões de empregos por ano) , por outro lado, o crescimento populacional no período foi de 2,1% a.a. e teve como crescimento da população ocupada o valor absoluto de 45,5 milhões em 1989 para 62,1 milhões em 1990. Em suma, cerca de 16 milhões de novos postos de trabalho foram criados.

O que se pode concluir, segundo Amadeo et al (1994), é que o mercado de trabalho brasileiro apresentou uma grande capacidade de absorção de mão-de-obra durante os anos 80. Isso se reforça ainda mais se compararmos com a taxa de crescimento do produto dos anos 70 que foi bem superior : 8,6% a.a. na década de 70 contra 1,5% a.a. na década de 80. O comportamento do desemprego manteve, assim, taxas relativamente baixas; apresentando números mais expressivos durante a

---

<sup>6</sup> Em resumo, pode-se dizer que o comércio e os serviços tiveram um aumento nos seus índices de nível de ocupação. Nos anos 90 essa tendência será mais intensa e bastante debatida no contexto da terceirização, conforme destacaremos no cap 4. Para uma idéia geral do emprego formal nos anos 80 ver Anexo Estatístico-I -Tabela-I-3

recessão do início dos anos 80, atingindo uma taxa de 4,9% entre 1981/1983, para depois cair a níveis de 2,5% em 1986 e manter-se entre 3,5% e 4% durante o final dos anos 80.

Portanto, diferentemente do que se espera em períodos de fraco desempenho econômico - pouca geração de empregos e altas taxas desemprego -, nos anos 80, apesar da ausência de um crescimento do PIB à taxas significativas, o emprego cresceu cerca de 3,5% a.a. enquanto o desemprego manteve-se abaixo dos 5% a.a.(Amadeo et al 1994). Assim, as “dificuldades econômicas e as acentuadas flutuações”, típicas dos anos 80, “não parecem ter sido suficientes para tornar a criação de postos de trabalho um problema significativo durante a década passada”<sup>7</sup>

Esta relação, entre baixas taxas do PIB e altas taxas de geração postos de trabalho aqui destacadas, para Amadeo et al (1994), parece indicar uma idéia de que a explicação para o problema do emprego no Brasil não se restringe ao problema da quantidade de postos de trabalhos oferecidos mas sim à qualidade destes. Amadeo et al (1994) realiza, então, uma exposição de como se comportou a qualidade do emprego neste período.

Discutir qualidade de emprego implica analisar, por exemplo, salário, estrutura do emprego e o seu grau de informalidade Vejamos, resumidamente, algumas características apontadas por Amadeo et al (1994) sobre estas variáveis.

Conforme já destacamos anteriormente, o nível de emprego, nos anos 80, cresceu a taxas bem maiores que a do Produto, isso indica, à primeira vista, que houve

---

<sup>7</sup> Amadeo et al (1994) pág. 06.

uma queda na produtividade<sup>8</sup>. Tomando-se o valor do PIB por trabalhador, teve-se uma queda de 17 % na produtividade. Os salários, respondendo em parte à essa suposta queda de produtividade, apresentaram um declínio considerável : em setembro de 1990 os salários eram 14% menores que em setembro de 1981.

Com o crescimento mais acentuado da força de trabalho em relação ao produto, o ajustamento via queda de salário se compõem também pelo inchamento de setores mais intensivos em mão de obra e que, geralmente, pagam salários mais baixos. Este ajuste se dá principalmente com o aumento do número de trabalhadores no setor terciário e com a informalização da força de trabalho<sup>9</sup>.

Na medida em que o peso do setor terciário na distribuição de trabalhadores por setor de atividade aumentou cerca de 6% entre os anos de 1981 e 1989, o setor primário declina praticamente na mesma proporção. Em números absolutos, o setor terciário gerou mais de 10 milhões de novos postos de trabalho, crescendo de 19,5 milhões em 1981 para 29,6 milhões em 1989 (um aumento de mais de 50%). Para o mesmo período, o setor primário cresceu de 12,7 milhões para 13,6 milhões (um aumento de apenas 7%). Quanto ao setor secundário sua participação manteve-se praticamente constante ainda que seu nível de emprego tenha aumentado 27% (Amadeo et al ,1994).

Ora, com o aumento relativo da participação do setor terciário diante da estabilidade da participação do setor secundário na estrutura setorial de emprego,

---

<sup>8</sup> Esta relação representa uma idéia, ainda que simples, de produtividade. Sobre a questão dos indicadores de produtividade ver, entre outros, Salm et al (1996) , Pacheco (1996) e Bonelli(1996).

<sup>9</sup> Uma exposição resumida sobre este ponto está em Amadeo et al (1996)

Amadeo et al (1994) afirma que houve um “substancial aumento da terceirização do emprego em atividades urbanas”<sup>10</sup> : 67% em 1981 para 70% em 1989.

Resumindo, a grande absorção de mão de obra que o mercado de trabalho apresentou nos 80 foi composto, fundamentalmente, pelo aumento no setor terciário<sup>11</sup> seja ele no comércio nos serviços ou na administração pública.

Quanto ao terceiro componente escolhido, por Amadeo et al (1994), para indicar a qualidade do emprego gerado durante os 80 que é o grau de informalização das relações de trabalho<sup>12</sup>, o mercado de trabalho brasileiro tende a apresentar um alto grau de informalização uma vez que, na ausência de um aparato institucional para os indivíduos desempregados (como, por exemplo, o seguro-desemprego), o indivíduo desempregado tende a preferir trabalhar, ainda que temporariamente, ou seja, num emprego qualquer sem nenhuma regulamentação ou contrato formal com carteira assinada onde, na grande parte dos casos, oferecem baixíssimas remunerações. A informalidade, na visão dos autores, surge então como única alternativa para aquele indivíduo desempregado sem qualquer apoio institucional.

---

<sup>10</sup> Amadeo et al (1994), op. cit. , p.10

<sup>11</sup> Ver Anexo Estatístico-I, Tabela I-3.

<sup>12</sup> Informalidade pode ser englobada por trabalhadores sem carteira e por conta própria

## Capítulo 2

### Os Anos 90

O objetivo desse capítulo está inserido na tentativa de caracterização do novo perfil que vem assumindo o problema do emprego industrial diante de um novo contexto macroeconômico no qual se inseriu a economia brasileira, em especial, a abertura comercial no início da década e, mais recentemente, a abertura econômica implementada no Plano Real.

Conforme afirmamos em outra oportunidade<sup>13</sup> a correlação entre nível de produção industrial e nível de emprego industrial nos anos recentes tem apresentado quedas significativas, ou seja, torna-se necessário, cada vez mais, conseguir um volume de produção bem superior para poder gerar, assim, níveis de emprego satisfatórios. Isso parece, então, sugerir que o problema do emprego no Brasil vem assumindo uma nova caracterização e com novos elementos compondo uma nova correlação entre nível de produção e nível de emprego. Este capítulo busca, assim, avançar um pouco mais nesse ponto traçando um plano de características do emprego e da economia brasileira durante esses anos recentes, bem como lançar luz, ainda que de modo simples, sobre a questão de que se estas transformações no mercado de trabalho encontram-se mais próximas de tendências estruturais da economia ou se podem ser resumidas apenas como reflexos da atual conjuntura econômica, ou seja,

---

<sup>13</sup> Projeto de pesquisa. De acordo com os dados da FIESP, enquanto na década de 70 cada 1% da taxa de crescimento industrial produzia 0,5% de aumento no nível de emprego, hoje são necessários 2,5% de crescimento industrial para obter o mesmo 0,5% de emprego.

frente ao programa de estabilização da economia e a abertura comercial realizada pelo mesmo no início da década.

Dessa forma, é válido então uma caracterização da conjuntura macroeconômica da economia brasileira como forma de adiantar e situar as principais questões que surgem a respeito do emprego nos anos 90.

De acordo com Mattoso e Baltar (1996b) o emprego formal nos anos 90 tem sido significativamente debilitado pela abertura comercial podendo ser expresso pela permanência de uma baixa taxa bruta de investimento (Tabela 2-1) onde, passada as recessões de 1991-92, essa taxa de investimento chegou a atingir apenas 16,4% no ano de 1996. Ou seja, não apresentou uma recuperação significativa.

<b>Tabela 2-1</b>				
<b>Taxa de Investimento e Comércio Exterior-1989-1996</b>				
ano	Taxa de Investimento (% do PIB)	Exportações (US\$ bilhões)	Importação (US\$ bilhões)	Saldo Comercial (US\$ bilhões)
1989	16,7	34,4	18,3	16,1
1990	15,5	31,4	20,7	10,7
1991	14,6	31,6	21,0	10,6
1992	13,6	35,8	20,6	15,2
1993	14,0	38,6	25,5	13,1
1994	15,0	43,6	33,6	10,0
1995	15,4	46,5	49,7	-3,2
1996*	16,4	47,7	53,3	-5,5

Fonte: Mattoso e Baltar (1996b)

\*referente ao terceiro trimestre de 1996

O comportamento das importações vem apresentando volumes crescentes a ponto de ter seus valores mais que duplicados só na primeira metade da década (Tabela 2-1). Dado que as exportações tiveram um crescimento quase que inexpressivo, o saldo comercial declinou a ponto de termos déficits comerciais a partir de 1995

(Tabela 2-1) sendo que o déficit da conta corrente (balança comercial, serviços e transferências unilaterais) atingiu cerca de 3,3% do PIB em 1996.

Os reflexos dessas configurações entre a taxa de investimento e o comércio exterior brasileiro impacta direto num processo de desindustrialização. O componente importado ganha cada vez mais peso na composição do produto e o valor agregado torna-se menor nas principais cadeias produtivas, entre elas, a automobilística e de eletrodomésticos. O que, por sua vez, afeta diretamente o poder de geração de emprego da indústria.

Quanto à atividade econômica (Tabela 2-2) por setor industrial é sintomático o aumento da produção de bens duráveis de consumo que após 1992 cresceu num ritmo médio de 16,3% ao ano; os bens intermediários, de capital e não duráveis de consumo apresentarem desempenho mais modesto aumentando mais lentamente. Em 1996 destaca-se a queda da produção de bens de capital em vista do menor ritmo de atividade da economia e do aumento das importações de máquinas e equipamentos.

**Tabela 2-2**

**Indicadores da Produção por Setor Industrial**

ano	Produção Industrial		Bens de Capital		Intermediários		Consumo Durável		Consumo Não-Durável	
		%		%		%		%		%
1989	100,0		100,0		100,0		100		100	
1990	91,1	-8,9	84,5	-15,5	91,3	-8,7	94,2	-5,8	94,8	-5,2
1991	88,7	-2,7	83,4	-1,3	89,3	-2,2	98,6	4,7	96,5	1,8
1992	85,4	-3,7	77,6	-6,9	87,2	-2,4	85,8	-13,0	92,8	-3,8
1993	91,8	7,5	85,0	9,5	92,0	5,5	110,7	29,1	99,0	6,6
1994	99,0	7,8	100,9	18,7	98,0	6,5	127,5	15,1	100,9	2,0
1995	100,4	1,5	101,3	0,4	98,3	0,3	142,8	12,0	105,0	4,1
1996*	100,8	0,4	83,6	-17,5	100	1,7	157,1	10,0	108,6	3,5

Fonte: Mattoso e Baltar (1996b)

\*referente a janeiro/outubro

Base 1989=100; % variação em relação ao ano anterior

A explicação para este aumento significativo na produção de bens duráveis de consumo deve ser vista, em certa medida, como reflexo da profunda reestruturação da produção despertando um mercado anteriormente estagnado na década de 80<sup>14</sup>. Dentro desse processo de reestruturação pode-se destacar a racionalização da produção, uma reorganização da rede de fornecedores e um crescente volume de componentes importados mais caros e mais sofisticados.

A caracterização do emprego formal nessa primeira metade dos anos 90 deve ser vista então frente à essas configurações do comportamento da economia brasileira, ou seja, esse extravasamento para o exterior realizado através das importações de partes e componentes industriais do produto, e , assim, pelo menor valor agregado tomando-se o conjunto do setor industrial fazem com que a retomada da produção industrial tenha um impacto significativamente menor sobre o produto global da economia e também sobre a geração de empregos.

Os números do comportamento do nível de emprego são apresentados na tabela 2-3 onde já podemos perceber diversos agravamentos. Tomando-se como base o ano de 1989 a tendência comum dos setores é de queda nos índices de emprego formal, em especial, a indústria de transformação, a construção civil e o setor de finanças que apresentaram quedas mais acentuadas.

---

<sup>14</sup> Mattoso e Baltar (1996b), pág. 10.

<b>Tabela 2-3</b>						
<b>Desempenho do emprego formal 1989-1996</b>						
ano	Total	Indús.de Transform	Constr Civil	Comércio	Finanças	Transpor e Comunic
1989	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1990	99,7	97,8	97,0	101,8	96,9	100,6
1991	96,1	91,3	91,0	97,6	89,1	98,4
1992	93,5	86,5	90,3	93,1	85,0	97,0
1993	93,1	85,8	86,3	93,9	83,1	96,4
1994	93,7	85,8	85,2	95,5	80,8	95,3
1995	93,9	85,8	82,7	96,8	74,7	95,7
1996*	93,8	84,9	83,1	97,0	68,9	94,8

Fonte: Mattoso e Baltar (1996b) com alterações  
Base 1989=100

Não podemos deixar de lembrar que os anos entre 1990 e 1992 foram marcados por recessões e que por essa época a abertura já havia sido iniciada. Sendo assim uma análise desse período deve ser então ponderada por essa combinação.

De acordo com Baltar (1996a), a recuperação da atividade econômica entre os anos de 1993 e 1995 “praticamente não aumentou o emprego formal”. Sendo que isso ocorreu praticamente em quase todos os setores, não se restringindo apenas à indústria de transformação. O fato se deve, basicamente, segundo Baltar (1996a), aos efeitos negativos das mudanças nas estruturas de produção como reflexos da abertura da economia e das políticas de valorização do Real e da alta taxa de juros.

O resultado, então, é o de um aumento no desemprego que em 1989 era de 3% da população ativa e passa para 6,4% em 1995 (Baltar 1996a)

Discutidos alguns aspectos quanto aos reflexos das mudanças no contexto macroeconômico sobre o mercado de trabalho, existem trabalhos que apontam que não seria válido restringir as transformações no mercado de trabalho apenas como

reflexo da abertura econômica. Apontam, assim, como importantes elementos as mudanças institucionais e a reestruturação produtiva.

Barros et al (1996b) aponta a Constituição Federal de 1988 como um marco importante no que diz respeito às regulamentações das relações de trabalho no Brasil.

Entre as principais mudanças , podemos destacar os seguintes pontos:

a) Redução da jornada máxima de trabalho de 48 para 44 horas semanais.

b) O pagamento referente às horas-extras passou de 20% para 50% de acréscimo sobre o valor do salário-hora do trabalhador.

c) Jornada máxima diária para turno contínuo foi reduzida de oito para seis horas

d) Introdução da licença paternidade de 5 dias e aumento da licença maternidade de 90 para 120 dias.

e) Aumento da multa por demissão sem justa causa de 10% para 40% sobre o total acumulado do FGTS por cada trabalhador.

Essas mudanças, em tese, teriam aumentado segundo Barros et al (1996) os custos do trabalhador para as empresas onde estas poderiam reagir adotando comportamentos tais como:

a) Repassar o aumento dos custos para os preços dos produtos, o que dependeria, em grande parte, da forma como é organizada a estrutura do mercado; por exemplo se muito ou pouco oligopolizado.

b) Repassar esse aumento de custos para o nível e o reajuste dos salários.

c) Internalizar esse aumento de custo realizando demissões ou diminuindo o número de contratações. E, em alguns caso, aumentando a jornada média de trabalho para os que já estão dentro da fábrica dado que, em tese, custa mais caro contratar um novo trabalhador.

d) Aumentar o grau de informalidade nas relações de trabalho, ou seja aumentar o número de trabalhadores sem carteira assinada e sem qualquer direito ou garantia trabalhista.

### **SOBRE A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA<sup>15</sup>**

Podemos considerar, sinteticamente, como realizações típicas de reestruturação produtiva:

a) O aumento das inovações tecnológicas oriundas da revolução na área de microeletrônica.

b) Difusão de novos métodos de gestão administrativa com base na enxugamento do número de funcionários

Desta forma, são possíveis efeitos sobre o mercado de trabalho a redução do nível de emprego, o aumento da demanda por trabalhadores mais qualificados e acentuação do processo de terceirização onde são deslocadas algumas atividades para outras empresas. Ou seja, essa terceirização, que na verdade se expressa sob uma forma de subcontratação tende a estimular o crescimento de trabalhadores por conta própria e de tempo parcial.

---

<sup>15</sup> A reestrutuação produtiva é analisada mais detidamente no capítulo 4 e um resumo de suas principais características encontram-se no Anexo III.

Sendo assim o debate em torno da reestruturação produtiva por si só não nos traria grandes contribuições para o estudo do nosso problema, mas sim qual o segundo passo após este processo, ou seja, qual o destino do trabalhadores cuja empresa está realizando a reestruturação produtiva. Este tipo de enfoque é aprofundado no capítulo 4.

Porém, o problema do emprego nos anos 90 não pode ser visto apenas como uma questão de qualificar a nossa mão-de-obra e automaticamente ter-se-ia uma queda nas taxas de desemprego. Ou seja, não se aplica aqui o raciocínio de uma Lei de Say aplicada ao mercado de trabalho onde basta o trabalhador se qualificar que terá seu emprego garantido pela demanda por mão-de-obra do mercado.

A questão também não pode ser reduzida a meras resoluções institucionais como a flexibilidade do mercado de trabalho na tentativa de redução dos custos através de simples modificações nas leis.

Há uma componente estrutural significativamente forte em toda essa questão que pode ser destacado no descompasso entre o produto da economia e o nível de emprego. Ou ainda, o rompimento de diversas cadeias produtivas oriundas, essencialmente, da abertura comercial e de uma expressiva valorização cambial sem uma concomitante política industrial de emprego exige que as taxas de crescimento econômico sejam cada vez maiores para fazer frente ao volume de emprego necessário a ser gerado e, assim, absorver os crescimentos da PEA que foram significativos nos últimos anos<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> Nos anos 90 observamos um significativo aumento da população economicamente ativa (Pacheco1997), porém com uma redução da participação da ocupação na agricultura e um baixo

De acordo com estimativas de Pacheco(1996) " Gerar empregos para absorver a estimativa de crescimento da PEA , . . . , significa, portanto, crescer a taxas de pelo menos 5,0% ao ano, caso fosse possível voltar às elasticidades médias (PEA/PIB) dos anos 70"<sup>17</sup>. Contudo o que se observa nos anos recentes é uma busca a qualquer custo pela estabilização econômica sem qualquer perspectiva otimista quanto a crescimento da economia e geração de empregos.

O que podemos, então, resumir, é que a questão do crescimento sem emprego tende a se aproximar de uma tendência estrutural.

---

dinamismo da atividade industrial e da construção civil. Por outro lado, houve um sintomático aumento da participação feminina.

<sup>17</sup> Pacheco (1997) pág. 33. Também, no mesmo sentido, "Valendo ainda as elasticidades do período 1988 a 1995, a taxa de crescimento do produto teria que ser ao menos de 6,5%, para absorver o ingresso de novos indivíduos no mercado de trabalho"

## Capítulo 3

### Produtividade

#### INTRODUÇÃO

É no início dos anos 90 que o debate sobre produtividade ganha um substancial destaque. Há uma profunda mudança na conjuntura do emprego com o processo de abertura comercial que se dá nesse período e com ela novas questões sobre a produtividade.

De acordo com Mattoso e Baltar (1996a)<sup>18</sup> “a abertura comercial indiscriminada, a ausência de uma política capaz de orientar a reestruturação industrial, a desregulamentação dos mercados e da concorrência, a sobrevalorização cambial e os elevados juros, provocaram mudanças na estrutura produtiva e um encolhimento na geração de oportunidades ocupacionais”. Ou seja, a mudança do ambiente econômico traz consigo um novo perfil problema do emprego no Brasil.

Diante desse novo ambiente econômico, temos uma desintegração de diversas cadeias de produção provocada, principalmente, pela explosão das importações. Dessa forma, a restrição do ritmo de atividades associadas com a desintegração da estrutura produtiva fazem com que a indústria não apenas perca o poder de geração de empregos mas também perca a capacidade de alavancar o crescimento da economia

---

<sup>18</sup> Mattoso, J. E. L. e Baltar, P. E. A.(1996a)“Transformações estruturais e emprego nos anos 90” Cadernos do CESIT, Texto para discussão n. 21

nacional, dado que “nenhum dos demais setores de atividade demonstram condições para substituir a indústria neste importante papel<sup>19</sup>.”

O que faremos então neste capítulo é apenas uma resenha dos trabalhos de alguns autores que abordam as questões que giram em torno da produtividade. Questões estas não muito consensuais.

## QUESTÕES EM TORNO DA PRODUTIVIDADE

Segundo Feijó e Carvalho(1994)<sup>20</sup> existem diversos pontos polêmicos que rondam o debate em torno da questão da produtividade industrial. Vejamos alguns pontos principais da discussão

Para esses dois autores acima, trabalhos como o de Considera e Silva (1993)<sup>21</sup> discutem que o aumento da produtividade nos anos recentes é bastante precário uma vez que tem-se pouco volume de investimentos e os que existem são localizados em poucos setores industriais. Contrariamente, a argumentação de Feijó e Carvalho (1994) aponta que os níveis de investimentos industriais estão crescendo (a taxa de investimento em 1992 foi de 14,5% contra uma taxa de 16% em 1993), sendo que uma boa parte desses investimentos são voltados para a reestruturação produtiva.

---

<sup>19</sup> Mattoso e Baltar (1996a) op. cit. pág. 03.

<sup>20</sup> Feijó, C. e Carvalho, P.G.M. (1994) Sete teses equivocadas sobre o aumento da produtividade industrial nos anos recentes, Boletim de Conjuntura, 14(2), Rio de Janeiro, IEI/UFRJ

<sup>21</sup> Considera, C. e Silva, A.B. (1993) “A produtividade na Indústria Brasileira”. Sumário Executivo, IPEA, Diretoria de Pesquisa, n 01/93, novembro.

A reestruturação industrial, por sua vez, não necessita de altos investimentos para ser implementada. Cerca de 85% do investimentos são do tipo que utilizam novas tecnologia relacionadas à qualidade e à produtividade (Feijó e Carvalho, 1994) e, ainda, ocorre uma tendência ao aumento da produtividade apenas com a racionalização da produção e a utilização de novas técnicas gerenciais, estas já difundidas desde 1992<sup>22</sup>.

Polemiza-se também a questão de que as elevadas taxas de produtividade nos anos recentes são “irreais” na medida em que não captam o processo de terceirização das empresas. Contudo, de acordo com Feijó e Carvalho (1994), apenas a terceirização da produção pode distorcer os índices de produtividade. Pelo fato das estatísticas lidarem com o número de horas trabalhadas na produção e o número de horas pagas, o processo de terceirização em atividades de serviços de apoio como, por exemplo, alimentação, limpeza e segurança não tem como afetar o indicador de produtividade. E dentro do processo de terceirização estas são as atividades que mais predominam (Rego, 1994 ; Ferraz, 1993). De acordo com Salm (1996), apenas cerca de 9% da empresas brasileira utilizam intensamente qualquer tipo de terceirização. Por outro, a terceirização da produção poderia distorcer o índice caso a empresa que agora execute a produção terceirizada não esteja na amostra da pesquisa, isto é, por exemplo, quando há uma substituição de insumos nacionais por importados, o que significa uma diminuição do grau de nacionalização e, no limite, desindustrialização.

Outro ponto discutido por Feijó e Carvalho (1994), consiste na idéia de que boa parte do crescimento da produtividade pode ser explicado pelo crescimento da

---

<sup>22</sup> Feijó e Carvalho (1994), op. cit, p.110

economia informal e este fato, também, não seria captado pelos indicadores de produtividade. A questão que na verdade importa, para estes autores, é saber onde há o predomínio da informalidade. Seguramente o aumento do número de empregos sem carteira assinada encontra-se muito mais relacionado com o aumento do emprego no comércio (4,1%) e nos serviços (2,1%) onde tradicionalmente predominam contratos de trabalho menos formais.

Questiona-se também a expansão das horas extras como o recurso mais freqüentemente utilizado para fazer frente à um aumento de demanda. Essa expansão das horas extras levaria a um aumento da produtividade em relação ao número de pessoas empregadas na medida em que, deixando de contratar novos empregados, aumentar-se-ia o volume da produção com o mesmo número de trabalhadores. Na verdade, mesmo ocorrendo uma expansão da jornada média de trabalho, dificilmente poder-se-ia evitar o aumento da produtividade. Para evitar tal relação (aumento da jornada média e aumento da produtividade) o aumento das horas trabalhadas por trabalhador deveria ser significativamente grande para compensar a elevada produtividade por trabalhador. Porém, dado o alto custo da hora extra estabelecido por lei, tal aumento seria inconcebível (Feijó e Carvalho, 1994).

É discutível também a idéia de que num ajuste recessivo tenha-se um aumento da produtividade em vista da nível de emprego cair mais que proporcionalmente ao nível de produção. O caráter da recessão que se tem no início dos anos 90 é consideravelmente diferente da do início dos anos 80 : enquanto lá tínhamos questões como a "crise da dívida" e o choque do petróleo, hoje, o que temos são fenômenos

como a Globalização e a Reestruturação Produtiva a determinarem um novo perfil ao capitalismo, ou seja, as mudanças ocorridas nas indústrias são, na verdade, reflexos das alterações nas estruturas de desenvolvimento do capitalismo e, portanto, o mercado de trabalho brasileiro passa a responder e se adequar mais às mudanças estruturais do que propriamente conjunturais (Feijó e Carvalho,1994).

Bonelli(1996)<sup>23</sup>, comentando o trabalho de Silva et al (1993)<sup>24</sup>, destaca que a argumentação deste coloca a liberalização do comércio exterior, o programa de qualidade e produtividade do governo federal, o processo de privatização então em curso e a desregulamentação da economia como elementos que deslançaram, aparentemente, um vigoroso movimento de elevação da produtividade industrial; movimento este de produtividade que fora reforçado pelo ajuste recessivo que caracterizou quase que todos os três primeiros anos da década de 90.

Este trabalho de Silva et al (1993) defende a tese de que o aumento de produtividade ocorrido nos anos 1990/92 se deve, na verdade, ao ajuste recessivo não havendo, assim, mudanças tecnológicas significativas ou ainda, não ocorreu um ajuste estrutural generalizado uma vez que não existe mudança na tecnologia produtiva sem investimentos.

## **PRODUTIVIDADE, QUALIDADE DE EMPREGO E ROTATIVIDADE**

---

<sup>23</sup> Bonelli,R.(1996) "Produtividade Industrial nos anos 90: Controvérsias e Quase-Fatos". in A Economia Brasileira em Perspectiva Vol.2.IPEA

<sup>24</sup> Silva et al (1993)

A medida de qualidade de um emprego, segundo Gonzaga (1994),<sup>25</sup> geralmente é caracterizado pelo seu grau de produtividade, ou seja, a relação entre nível de produto e nível de emprego. Quando um emprego é considerado como de má qualidade ele apresenta uma baixa produtividade e, portanto, uma baixa remuneração.

A precariedade dos postos de trabalho do mercado brasileiro pode ser analisada através da relação entre qualidade do emprego e a rotatividade de mão de obra. Rotatividade de mão de obra é entendida aqui como o tempo de permanência de um indivíduo num determinado emprego, isto é, a rotatividade de mão de obra indica o intervalo de tempo entre a contratação de trabalhador e a sua dispensa.

Para Gonzaga (1996), um mercado com alta rotatividade constitui o elemento central na explicação da baixa qualidade do emprego. A alta rotatividade não seria reflexo de uma alta flexibilidade alocativa do mercado de trabalho, esta pode até ser considerada como positiva do ponto de vista da eficiência alocativa. Isso porque, em vista das mudanças estruturais que a economia brasileira vem sofrendo frente ao processo de abertura, seria desejável que houvesse uma certa flexibilidade do emprego como forma de haver um remanejamento entre os setores atingidos negativamente e os atingidos de forma positiva. Contudo, a flexibilidade existente já se encontra em um nível até acima da condição ótima para tal remanejamento entre os diversos setores da economia.

Sua argumentação vai então na direção de que a alta rotatividade acaba gerando dois aspectos negativos. Com uma alta rotatividade tende-se a gerar um baixo

---

<sup>25</sup> Gonzaga, G.(1996) "Rotatividade, Qualidade do Emprego e Distribuição de Renda no Brasil". Texto para discussão, n.335, PUC-Rio.

investimento em treinamento e a formar um baixo grau de compromisso nas relações entre trabalhadores e firmas.

Dado um baixo investimento em treinamento gera-se baixos aumentos de produtividade através de treinamentos e cursos oferecidos aos empregados (Gonzaga, 1996). Um empregado menos treinado, por sua vez, tende a ser pior remunerado agravando, portanto, a qualidade do emprego.

Com baixo grau de compromisso entre trabalhadores e firmas, tem-se um incentivo à informalização da relação de trabalho. Isso porque, dado que os trabalhadores rodam muito de emprego em emprego, as firmas preferem não estabelecer contratos formais com seus empregados como forma de evitar custos com demissões que são estabelecidos pela legislação trabalhista o que, por sua vez, gera mais informalização e, portanto, precarização da qualidade dos empregos no mercado de trabalho.

Ainda de acordo com Gonzaga (1996), essa alta rotatividade (que dá ao mercado de trabalho brasileiro uma flexibilidade acima de um nível ótimo de eficiência alocativa) é, na verdade, incentivada pela legislação trabalhista que induz a “ganhos de curto prazo positivos” tanto do lado das firmas quanto dos trabalhadores.

Do ponto de vista dos trabalhadores, eles são incentivados pelo fato de que a legislação trabalhista permitir ganhos extras de renda na mudança de um emprego para outro como, por exemplo, o recebimento do saldo e a multa da FGTS, o seguro desemprego e “a perspectiva” de pelo menos parte dos benefícios trabalhistas não

pagos durante o período do trabalho. Em suma, procura-se atenuar a perda do emprego com esses ganhos de renda no curto prazo.

Do ponto de vista da firma, a legislação trabalhista incentiva a demissão em períodos de baixos faturamentos uma vez que, inexistindo outros mecanismos de ajustes dos fatores de produção como, por exemplo, as horas trabalhadas (empregos em tempo parcial com benefícios ou regras menos rígidas para os turnos diários de trabalho), as firmas, quase sempre, se ajustam aos baixos faturamentos via demissão de empregados.

A qualidade de um emprego, conforme já destacamos, depende, fundamentalmente, da produtividade da mão-de-obra, o que, por sua vez, depende da qualificação geral da força de trabalho (obtida via educação) como, também, dos treinamentos e cursos que o trabalhador recebe dentro da empresa. Entretanto, a alta rotatividade de mão-de-obra tende a criar desestímulos aos investimentos em treinamento e, portanto, desestímulos ao aumento de produtividade.

O caráter do investimento em treinamento tende a apresentar um certo risco (Gonzaga, 1996). Isso porque não é certa a apropriação dos retornos destes investimentos no futuro uma vez que esses trabalhadores que receberam treinamento, diante de melhores oportunidades fora da empresa, podem pedir demissão e, assim, levarem consigo o capital humano de uma firma para outra<sup>26</sup>. Por outro lado, um trabalhador que recebeu um treinamento, ao ser demitido, pode encontrar dificuldade

---

<sup>26</sup> Não é nosso objetivo aqui entrar no debate em torno da questão do capital humano. Lembramos apenas que tal abordagem está inserida num enfoque neoclássico e uma crítica à essa visão, reducionista, encontra-se em Salm, C. (1980) "Escola e Trabalho". Tese de Doutorado-IE-UNICAMP

de adequar seus conhecimentos ao novo emprego. Nesse sentido, quanto mais instáveis forem os mercados de produtos das firmas e mais alta a rotatividade de mão-de-obra, menos incentivos haverá para o investimento em treinamento por parte das firmas e menos dispostos estarão os trabalhadores para participarem de programas de treinamento em vista do risco de apropriação dos retornos desses investimentos (pelo lado das firmas) e devido à dificuldade de adequação a novos empregos por parte dos empregados.

O resultado é, portanto, pouco investimento em treinamento e, então, pouco aumento de produtividade e, por fim, baixa qualidade do emprego.

Seguindo esse raciocínio, o autor afirma que, se o objetivo for buscar aumentar o número de empregos de qualidade consideravelmente elevada, isto é, aumentar a produtividade, a questão central não é a flexibilidade máxima, mas sim uma flexibilidade ótima que estimule incentivos direcionados para o investimento em capital humano tanto da parte das empresas como dos trabalhadores.

Dentro ainda dessa discussão que trata da produtividade, qualidade do emprego e flexibilidade do mercado de trabalho, trabalhos como o de Baltar e Proni (1995)<sup>27</sup> o debate sobre a flexibilização do mercado de trabalho pode ser dividido em duas posições teóricas principais.

A primeira vê a flexibilização como uma forma de eliminar “os direitos legais extensivos a todos os trabalhadores” e, assim, tornar ainda mais baixo o custo da mão de obra, o que implicaria numa melhora da competitividade da indústria nacional. São

---

<sup>27</sup> Baltar, P. A. e Proni, M. W. (1995) “Flexibilidade do Trabalho, Emprego e Estrutura Salarial no Brasil” Cadernos do CESIT, Texto para discussão n.15.Campinas.

alvos desta proposta o 13º salário, a indenização por dispensa, a limitação da jornada de trabalho e o período de férias anuais.

Contudo, de acordo com Baltar e Proni (1995), essa proposta de reduzir o preço do trabalho no Brasil como forma de obter ganhos de produtividade não é tão simples. A tendência é que os setores produtivos que se beneficiam com essa redução do preço do trabalhador não são, necessariamente, os que competem no mercado exterior ou em mercados abertos à importação, mas sim pequenas empresas voltadas fundamentalmente para o mercado interno.

Uma segunda posição, destacada pelos autores, é a da promoção da estabilização dos vínculos de emprego como uma maneira de desenvolver a flexibilidade funcional. O que, por sua vez, ajudaria a elevar a produtividade do trabalho e, também, aumentar a competitividade brasileira. Essa segunda posição supõe, assim, que existe uma relação direta entre estabilidade no emprego e produtividade.

Para Baltar e Proni (1995), a suposição dessa relação direta estabilidade-produtividade implica em alguns significados diferentes.

Um dos significados consiste no fato de enfatizar uma maior motivação do trabalhador com o vínculo estável. Tem-se, dessa forma, por suposição que quando prevalece o emprego instável o relacionamento entre empregado e empregador é precário e, por isso, ocorre uma falta de interesse para investir em treinamento e dedicação ao trabalho. Porém, para Baltar e Proni (1995), a validade desse argumento depende fundamentalmente da natureza dos postos de trabalho e, sendo assim, a relação estabilidade/produtividade não pode ser generalizada de forma tão simples.

Um outro significado apontado pelos autores é o de que, dada a relação direta estabilidade/produktividade, o empregador, frente à dificuldade de dispensa de seus empregados, procura utilizar estes plenamente buscando desenvolver neles a flexibilidade funcional respondendo, dessa maneira, às variações de mercado.

Esta estratégia do empregador como uma forma de contornar a rigidez das relações de emprego estáveis pode, provavelmente, envolver mudanças na própria estrutura do mercado de trabalho. Contudo, a eficácia de cada estratégia será diferente de empresa para empresa, não podendo também ser generalizada (Baltar e Proni, 1995).

Um outro significado importante destacado por Baltar e Proni (1995) é o comportamento do empregador diante de uma variação de suas vendas e sua forma de resposta em contratar (ou não) mais trabalhadores.

Caso o aumento das vendas se mostre permanente (e a produção também) o empregador tende a apresentar uma certa relutância em contratar mais trabalhadores, dada a imposição da estabilidade no emprego; ou seja, o empregador passa a contratar seus funcionários com mais critério. Por outro lado, no caso de queda nas vendas (e na produção), o empregador vê-se impossibilitado de dispensar imediatamente parte dos empregados.

Este raciocínio implica numa suposta relação de que flutuações na produção acarretam variações na produtividade. Mais especificamente, com a rigidez dada pela estabilidade, caso ocorra um aumento na vendas, ter-se-ia uma maior produtividade; e, no caso de uma queda nas vendas, ter-se-ia uma menor produtividade.

Contudo, de acordo com Baltar e Proni (1995), a simples estabilidade no emprego não garantiria, necessariamente, uma alta produtividade do trabalho. Isso porque, como foi destacado, a relação direta estabilidade/produtividade não pode ser generalizada sem levar em conta os aspectos da natureza dos postos de trabalho e o fato de que a competição via uma alta taxa de produtividade remete à uma série de fatores que ultrapassam o âmbito da flexibilidade seja ela funcional ou quantitativa<sup>28</sup>

## **PRODUTIVIDADE E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA**

Temos então, aqui, que a questão da produtividade encontra-se intimamente associada com a forma de regulamentação do nosso mercado de trabalho assim como a forma pela qual as empresas se adequam à essas regulamentações. Associa-se também com a questão da qualidade do emprego, isto é, com a remuneração dos trabalhadores e, portanto, com a distribuição de renda via os mecanismos do mercado de trabalho.

Sobre este último aspecto, de acordo com Barros et al (1996)<sup>29</sup>, não é necessariamente verdade que, pelo fato da nossa taxa de desemprego ser relativamente baixa, um menor número de desempregados tenha pouca responsabilidade sobre o elevado grau de pobreza da população e sobre a

---

<sup>28</sup> Ver, por exemplo, Coutinho, L. e Ferraz, J. C. (1994) - coord-. Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira. Campinas

<sup>29</sup> Barros et al (1996). "A estrutura do emprego no Brasil" ANPEC-1996

desigualdade. Isso porque é possível que o desemprego seja um determinante da pobreza ,pois, por um lado, o desemprego (apesar de, em média, ser baixo) pode estar concentrado em alguns poucos grupos e, assim, ter uma significativa influência sobre o seu o grau de pobreza. Ou seja, é possível que tenhamos uma taxa de desemprego agregada de cerca de 3%, enquanto que para um determinado grupo a taxa de desemprego seja de 20%. Por outro lado, ainda que a taxa de desemprego de um grupo seja pequena, essa mesma taxa pode ser responsável pela pobreza de alguns segmentos desse grupo, uma vez que baixas taxas de desemprego são perfeitamente compatíveis com longos períodos de desemprego. Por exemplo, uma taxa de desemprego de 5% pode indicar que , a cada mês, 5% da população fica desempregada por apenas um mês, ou pode indicar ainda que 5% de uma população fica permanentemente desempregada. Os impactos sobre a pobreza são, portanto, distintos, sendo bem mais perversos na segunda situação.

A questão da distribuição de renda , sob a ótica do funcionamento do mercado de trabalho, também nos remete a discussão sobre a forma pela uma economia se comporta frente ao contexto de competição internacional (por exemplo, o grau de abertura de sua economia à concorrência externa) bem como o comportamento do Governo no mercado interno.

Um modelo social-democrata de distribuição de renda, como os adotados no norte da Europa, estabelece que deve haver uma maior intervenção do Estado na economia. Isso porque, tem-se como premissa teórica a idéia de que o mercado leva à uma alocação ineficiente de recursos do ponto de vista social. O Estado deve,

portando, além de investir em saúde, educação e previdência social, agir de forma ativa no mercado de trabalho. Sua ação deve ser direcionada para a criação de seguro desemprego, programas de renda mínima (ou seja, complementação de renda para os mais pobres), programas de retreinamento e re-colocação de desempregados no mercado de trabalho, subsídios para projetos de geração de novos postos de trabalho e , também, programas especializados quanto à questão do emprego para jovens e idosos.

Por outro lado, um projeto de cunho mais liberal, e mais próximo do modelo norte-americano, é a defesa dos mecanismos de mercado onde a melhor forma de distribuir renda é através do crescimento da economia e do aumento da produtividade. Deve-se então incentivar a competição tanto a nível externo como interna como uma forma de induzirem as empresas a aumentarem sua produtividade como forma de sobreviverem à concorrência. O mercado assumiria uma posição primordial orientando as decisões de investimento dos capitalistas (investimentos físicos e treinamento de pessoal) e, assim, provendo uma alocação eficiente de recursos. Com um maior nível de concorrência haveria uma maior volume de investimentos em treinamento de mão-de-obra, ou seja, uma melhor qualificação dos empregados e, portanto um aumento de produtividade e da qualidade do emprego. O Estado, nesse modelo, assumiria um papel mais passivo, lhe cabendo a tarefa de investir, essencialmente, em ensino básico

Este último modelo, de perfil mais liberal, parece ser o que hoje vem sendo pregado e adotado no Brasil mais recentemente. De acordo com Franco (1996) : “um projeto conseqüente (portanto, livre de charlatanismo populista) de crescimento com

redução de pobreza e da concentração de renda, haverá de ter como elemento central a aceleração da taxa de crescimento da produtividade, o que, necessariamente, haverá de ter lugar com a superação da Substituição de Importações e o aprofundamento da abertura comercial". Ou seja , busca-se uma melhor distribuição de renda através do aumento da produtividade o que, por sua vez, será conseguida pelo processo de abertura comercial da economia brasileira à concorrência externa e, portanto, com menos intervenções governamentais na economia.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Franco,G.H.B. (1996) "A inserção externa e o desenvolvimento". mimeo

## **Capítulo 4**

# **Novas Questões da Reestruturação Produtiva no Mercado de Trabalho**

### **INTRODUÇÃO**

Este capítulo tem o objetivo de discutir as novas configurações no mercado de trabalho que surgiram como reflexos do processo, assim chamado, “reestruturação produtiva”.

Dessa forma, discutiremos o que se pode entender por tal processo, no seu aspecto industrial, ressaltando algumas de suas principais características, bem como já apontando para os seus impactos sobre o emprego industrial, os quais serão discutidos, mais detidamente, nos itens seguintes deste capítulo.

### **REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL**

Numa abordagem mais abrangente do movimento da reestruturação industrial, podemos dizer que o mesmo faz parte de um processo ainda maior discutido por Coutinho (1992) como Terceira Revolução Industrial e Tecnológica. Ou seja, a reestruturção industrial está inserida dentro das tendências da inovação nas principais economias capitalistas que começaram a ganhar espaço nos anos 80 e foram intensificadas, numa velocidade surpreendente, nos anos 90.

Resumidamente, essas tendências discutidas por Coutinho (1992) podem ser destacadas em sete pontos principais, são eles : (1) o peso crescente do complexo eletrônico que ganhou uma notável expressão quantitativa e, em muitos casos, superou o complexo automotriz (“carro-chefe” do padrão tecnológico anterior); (2) a implementação de um novo paradigma denominado por automação integrada e flexível; (3) a revolução na organização dos processos de trabalho que procuram transformar a fábrica num organismo complexo capaz de “aprender” e “adaptar-se”; (4) transformações das estratégias, culturas e organizações empresariais; (5) formação de, principalmente, duas novas bases de competitividade. A primeira assume uma dimensão sistêmica, qual seja, não se sustenta exclusivamente no dinamismo e na agilidade gerencial e inovacional da empresa privada. A segunda baseia-se na idéia de que a competitividade em larga medida independe da dotação de “fatores” e recursos naturais e tende a ser cada vez mais um resultado deliberado de estratégias privadas e/ou públicas de investimentos com inovação; (6) a globalização como um aprofundamento da internacionalização e , por fim, (7) a intensa formação de “alianças tecnológicas” entre duas ou mais empresas concorrentes, através de acordos de cooperação, consórcios de pesquisa, “joint-ventures”, etc.

Num enfoque mais específico, cabe destacar como que a reestruturação industrial, componente de um processo ainda maior acima descrito, se relaciona com o estudo do nosso problema. Qual seja, a reestruturação industrial entendida como um movimento de implementação de novas formas de organização da divisão do trabalho,

seja quanto ao aspecto produtivo e quanto ao administrativo: implantam-se novos métodos de produção e administração que possuem em comum o fato de serem poupadores de mão-de-obra.

Nesse sentido, a tendência que se segue é a da intensificação crescente da divisão do trabalho, não só dentro de uma empresa mas simultaneamente entre as empresas. No primeiro aspecto vê-se uma acentuada implementação de novas tecnologias produtivas com uma propagação de máquinas e equipamentos de multi-uso (em alguns casos, a implementação da automação flexível<sup>31</sup>)

Com estas novas tecnologias, o produtor pode ampliar o leque de produtos, acelerar a renovação ou substituição destes propiciando uma oferta de produtos com qualidade padronizada (Souza 1994).

Mais especificamente, podemos destacar, agora já num âmbito administrativo, a redução dos níveis hierárquicos, eliminação de alguns cargos de gerência (e supervisão) e um processo de divisão, dentro da empresa, em unidades de negócios com setores administrativos e de comercialização.

Novas configurações também se formam quanto à divisão do trabalho entre as empresas. E é neste ponto que se insere o processo de terceirização.

O processo de terceirização<sup>32</sup> é trabalho por Souza(1994) como uma tendência à externalização de determinadas atividades cujo objetivo é, entre outros, reduzir custos e evitar pressões trabalhistas. Nesse sentido, procura-se terceirizar as chamadas

---

<sup>31</sup> De uma modo geral, trata-se de um novo paradigma da produção industrial discutida por Coutinho (1992) como a automação integrada e flexível

<sup>32</sup> Terceirizar significa passar para terceiros uma atividade anteriormente desenvolvida no interior da empresa.

atividades auxiliares da empresa (serviços de limpeza, de restaurante, de manutenção, de transporte de empregados, recrutamento e seleção de mão-de-obra, etc)<sup>33</sup>, algumas atividades de apoio e acabamento (marcenaria, pintura, ferramentaria, etc) e alguns componentes ou acessórios do próprio produto. Há também um significativo crescimento, porém, a um ritmo menor, da terceirização (externalização) de fases importantes do processo produtivo e da comercialização como uma forma de fazer frente

Uma observação importante a ser feita é o fato de que a decisão de “externalização” de uma determinada atividade por parte de uma empresa não implica, necessariamente, numa “subcontratação”. Isso porque uma empresa, ao decidir parar de fabricar um componente, pode passar a importar esse componente da matriz, por exemplo. A subcontratação irá ocorrer quando a firma encomenda a um produtor independente a realização de uma fração do processo necessário para a fabricação do bem que constitui seu objeto econômico.

O comportamento dessas empresas que realizam “terceirização” (“externalização”) aponta no sentido de concentrarem esforços na atividade de “montagem final dos produtos”, passando para terceiros as fases e atividades intermediárias da produção como, também, os componentes. Em suma, reduzindo em boa parte a realização do processo produtivo pelo qual são responsáveis.

Juntamente com esse processo, temos, muitas vezes, a formação de pequenas empresas por pessoas cujas funções “deixaram de ser necessárias” com a

---

<sup>33</sup> Um lista, mais abrangente, das atividades onde predomina a terceirização encontra-se no Anexo I I I

“externalização” (ou seja, com a decisão de “mandar fazer fora”). Muitas dessas pessoas são incentivadas a montarem seus “negócios próprios”<sup>34</sup>, onde podem, futuramente, tornarem-se fornecedores das empresas que para qual trabalhavam.

## **UMA “ESTIMAÇÃO” DA TERCEIRIZAÇÃO**

De acordo com o que foi colocado anteriormente, a processo de terceirização incide principalmente sobre as atividades de apoio da empresa, ou seja, em muitos casos não são ligadas diretamente ao processo produtivo (limpeza, restaurante, segurança, etc) podendo então ser realizadas por terceiras fora da indústria. Mais especificamente, este processo predomina nas atividades ligadas a serviços.

Uma forma de “medir” a terceirização seria, então, analisar os índices de crescimento de ocupação no setor de serviços, porém esta não se mostra como a forma mais completa de captar as especificidades do processo.

Abordamos essa questão de uma forma diferente da de Amadeo et al (1996) que reduz a mensuração do processo de terceirização apenas ao crescimento do setor de serviços, partindo da idéia de que existe “uma importante intersecção entre os processo de terceirização e terciarização do emprego”. Tal procedimento não chega a esgotar toda a problemática da terceirização isso porque existem especificidades desse crescimento do setor de serviços que não estão sendo consideradas.

---

<sup>34</sup> Souza (1994) pág., 147

Um exemplo da dificuldade de tal abordagem é a ausência de uma relação com os significativos crescimentos da PEA<sup>35</sup>, que nos anos recentes teve um peso da participação feminina ainda maior. Neste sentido, o próprio crescimento da PEA deve ser levando em conta na observação do aumento da participação do setor de serviços onde uma boa parte da mesma pode ter “entrado” diretamente no setor de serviços sem ter “passado”, primeiramente, pelo setor industrial.

Por outro lado, a terciarização (como processo de crescimento do peso do nível de ocupação no setor terciário) tem indicado outros destaques que não a “externalidade” de atividades do setor industrial. Como, por exemplo, formação de uma “demanda nova” e uma diversidade de novos serviços onde estão presentes o aumento do nível de renda e da obtenção de bens de consumo, o aumento do consumo per capita de serviços, a ampliação dos serviços sociais em decorrência da melhoria destes, do avanço do setor privado nas áreas de saúde e educação como resposta à redemocratização do país etc.

Em resumo, o aumento na demanda por esses serviços produtivos (entre os quais serviços financeiros, de reparação, manutenção, entre outros mais) não é função exclusiva da “externalização”, ainda que seja reforçado pelas estratégias empresariais, como uma tendência a especialização e concentração em determinadas atividades, mas sim como parte da formação de uma demanda nova.

Outra dificuldade reside no fato de simplificar o impacto da terceirização sobre o nível de emprego apenas no que se refere às atividades que são “transferidas” da

---

<sup>35</sup> Ver Pacheco (1996)

indústria para o setor de serviços<sup>36</sup>. Não levando em conta, em nenhuma medida, a terceirização dentro do próprio setor industrial, a qual também tem impacto sobre o nível de emprego.

Uma forma de “estimarmos” uma parte deste impacto da terceirização é compararmos os índices de uma “pesquisa por domicílio” (Pesquisa Mensal de Emprego -PME-IBGE) com uma “pesquisa por estabelecimento” (Pesquisa Industrial Mensal - PIM-IBGE) no setor industrial. A diferença entre o domicílio e o estabelecimento pode representar, de um modo bem simples, a terceirização no interior do setor industrial. Isso porque a pesquisa por estabelecimento entrevista a empresa do setor, perguntando quantas pessoas encontram-se empregadas. Já a pesquisa por domicílio baseia-se na informação fornecida pelo indivíduo; ou seja o indivíduo declara que continua trabalhando apesar de sua “empresa” estar alocada em outro segmento. Num exemplo prático, caso a empresa Ford resolva terceirizar seu serviço de manutenção, ela irá declarar, a partir de então, um determinado número de empregados menor que antes pois os funcionários da manutenção não são mais, formalmente, funcionários da Ford. Por outro lado, numa pesquisa domiciliar, o indivíduo da manutenção, quando entrevistado, irá declarar que continua trabalhando para a Ford. Assim, o número de pessoas empregadas na indústria de uma pesquisa por estabelecimento (empresa) tende a ser menor que o número de uma pesquisa domiciliar (indivíduo). O gráfico 4-1 nos dá uma idéia dessa diferença. Ou seja, é de se

---

<sup>36</sup> Amadeo et al (1996); pág. 21 “Nos caso em que a terceirização envolve movimentos de trabalhadores no interior do setor industrial, os efeitos líquidos ou agregados sobre o nível de emprego e produtividade são nulos”



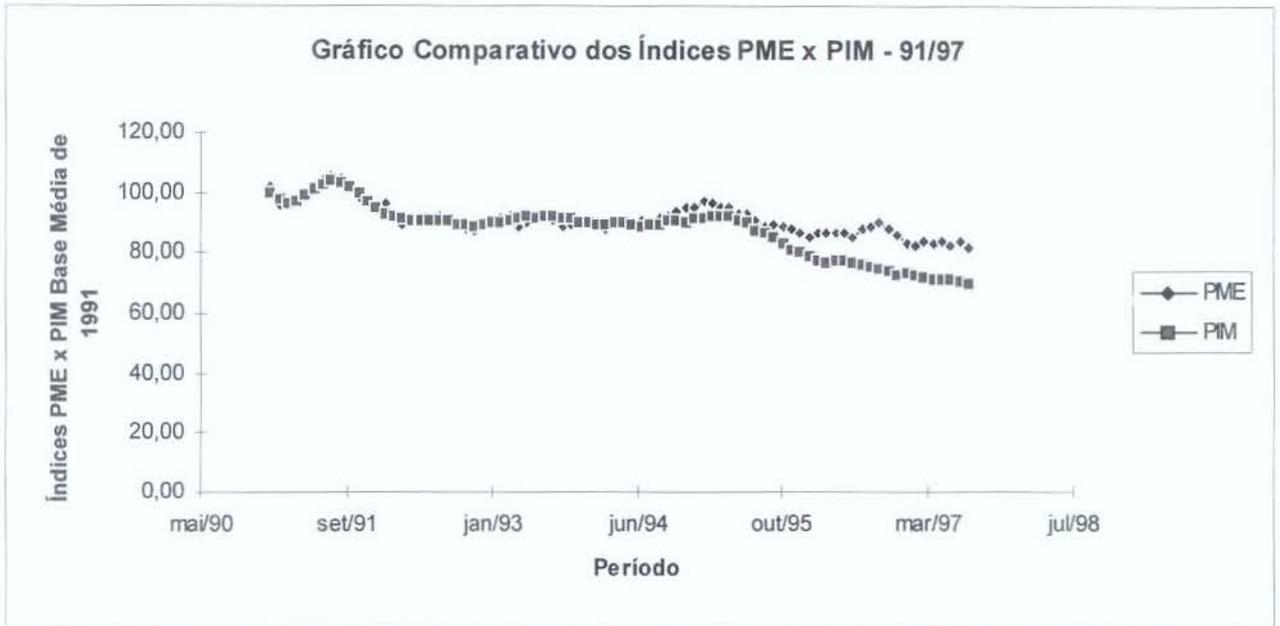
esperar que a diferença entre o que o indivíduo diz e o que a empresa declara possa representar uma parte da terceirização.

Até meados dos anos 90 os índices apresentam quedas quase que nas mesmas proporções. Contudo, a partir de 1995, os índices da PIM caem de forma bem mais acentuada que da PME , o que nos aponta para uma intensificação de parte do processo de terceirização<sup>37</sup>. Em números absolutos, pode-se estimar que pela PME encontram-se empregados na indústria de transformação cerca de 1.598.064 indivíduos, enquanto que pela PIM-DG cerca de 1.376.192, ambos na região metropolitana de São Paulo, em agosto de 1997. Ou seja, uma diferença, também estimada, de 221.872 indivíduos.

---

<sup>37</sup> Os dados referentes à construção do gráfico 4-1 encontram-se no anexo II (Indústria Paulista); a PME é uma pesquisa que cobre as regiões metropolitanas principais e investiga o domicílio, por outro lado, a PIM-DG tem como objeto de investigação a empresa. Ambos os índices se referem ao total de pessoal ocupado na indústria.

Gráfico 4-1



Fonte: Dados do IBGE

Esta análise comparativa dos índices PEM e PIM-DG também é realizada por Bonelli (1996), Considera (1995) e discutida por Feijó de Carvalho (1994) quando debatem se a terceirização impacta (ou não) na medida de produtividade, ou seja, onde parcela da produção intermediária, antes realizada dentro da própria empresa, passa a ser executada por terceiros. “O aumento da terceirização pode estar resultando do fato de parte da produção industrial intermediária doméstica estar a cargo de empresas que não constam do painel de informações das pesquisas do IBGE”. Dessa forma, acaba-se tendo uma sobrestimativa do ganho de produtividade : na medida em

que o valor da produção final esteja sendo computado e o emprego não (porque a firma terceirizada não está na amostra)”<sup>38</sup>.

## **DESEMPREGO E CRESCIMENTO POPULACIONAL**

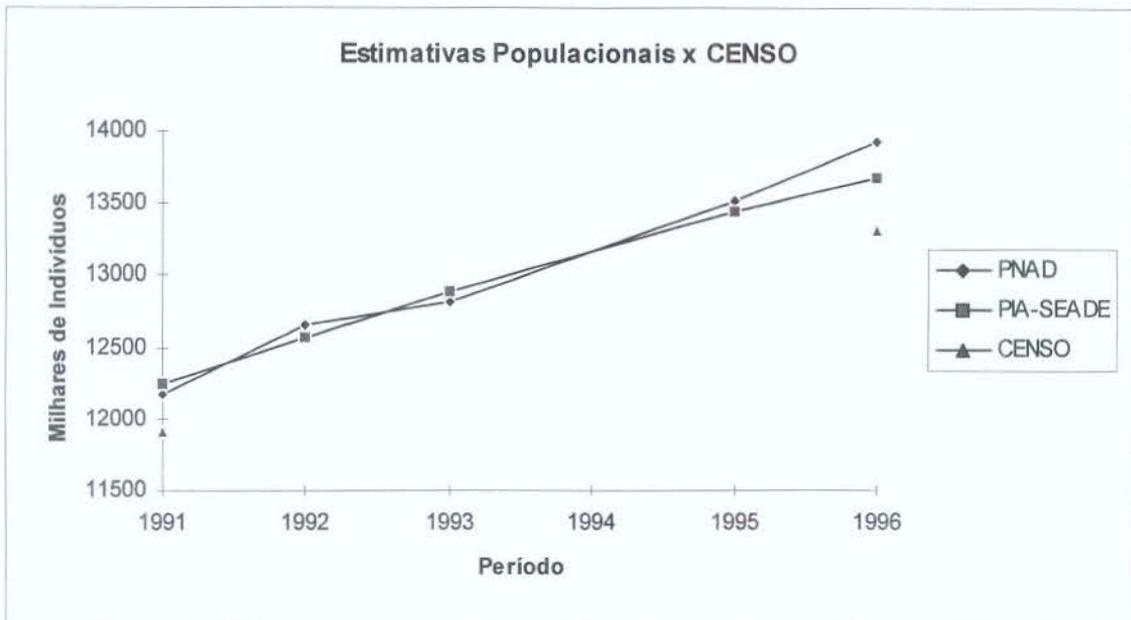
O objetivo deste ítem consiste em investigar se as projeções populacionais (em especial, da população em idade ativa) na qual se baseiam as medidas de emprego e desemprego estão razoavelmente próximas do que se tem observado nos censos populacionais. Isso porque como a medida de desemprego é calculada como uma porcentagem dessa estimativa da população em idade ativa (PIA), o fato de superestimar (ou subestimar) essa projeção da PIA afetaria portanto a própria medida de desemprego, superestimando-a (ou subestimando-a).

O gráfico 4-2 foi montado com base nas projeções populacionais de dois Institutos de Pesquisa (IBGE e SEADE/DIEESE), cujas medidas de desemprego são as mais divulgadas e utilizadas nos trabalhos científicos. Tomamos as informações da População em Idade Ativa (PIA) do SEADE/DIEESE, os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio (PNAD-IBGE).

---

<sup>38</sup> (Bonelli, 1996, pág. 626). No mesmo sentido, esse autor alerta, ainda, que as variações anuais de emprego industrial entre os dados da PIM-DG e da PME apresentam taxas que diferem substancialmente (entre 1986 e 1992, a variação da PIM-DG foi de -13,1% e da PME de -9,05%)

Gráfico 4-2



Fonte : Dados do IBGE e SEADE/DIEESE

As projeções de ambos apontam, com algumas diferenças substanciais, valores próximos aos observados nos censos populacionais, ver resumo dos dados na tabela 4-1. De certa forma, é possível utilizarmos os indicadores de desemprego com uma razoável segurança, sem correremos o risco de uma superestimação (ou subestimação) do desemprego ou emprego.

<b>Tabela 4-1</b>					
<b>Região Metropolitana de São Paulo</b>					
<b>Quadro Comparativo - Estimativas Populacionais* x CENSO*</b>					
Período	PNAD	PIA-SEADE	CENSO	PNAD/CENSO	PIA/CENSO
1991	12172	12245	11914	1,021655196	1,027782441
1992	12654	12561			
1993	12809	12882			
1995	13516	13443			
1996	13921	13677	13308	1,046062519	1,027727683

(\*) em milhares de indivíduos com idade acima de 10 anos  
 Fonte: IBGE, SEADE/DIEESE

Todos os dados da tabela 4-1 se referem à região metropolitana de São Paulo para pessoas com idade acima de 10 anos. O quociente entre a PNAD e o Censo aponta que primeira acabou estimando cerca de 2% acima para o ano de 1991 e 4,6% acima para 1996 os dados populacionais do Censo. No mesmo sentido, a PIA-SEADE também apresentou uma estimativa acima do Censo, ficando por volta de 2,7% em 1991 e em 1996.

## **MUDANÇA SETORIAL DO EMPREGO**

Nos anos 90, conforme já adiantamos ao longo deste trabalho, uma tendência que se observa é perda de participação da indústria na composição setorial do emprego e, simultaneamente, um contínuo crescimento dos setores de serviços e comércio.

Conforme podemos observar pelos dados da tabela 4-1, o setor industrial chegou a apresentar um decréscimo de cerca de 20% entre março de 1988 a março de

1997, enquanto que serviços e comércio tiveram um aumento de participação por volta de 40%, para o mesmo período em questão.

<b>Tabela 4-2</b>					
<b>Grande São Paulo</b>					
<b>Índices do nível de ocupação, por setor de atividade econômica</b>					
período	Total Geral	Indústria	Comércio	Serviços	Outros
mar/88	100,0	100	100,0	100	100
mar/89	102,4	101,2	102,4	105,7	94,9
mar/90	104,5	104,8	114,2	105	91
mar/91	105,2	92	121,7	114,8	89,8
mar/92	105,9	88,4	124,7	118,1	90,4
mar/93	109,2	83,4	126,3	127,8	95,9
mar/94	109,7	85,7	130,7	125	98,3
mar/95	116,6	91,2	140,6	133,7	99,6
mar/96	115,6	83,3	140,3	136	105,2
mar/97	118,0	80,3	143,1	140,7	113,3

Fonte:SEADE/DIEESE  
Base: Março de 1988=100

Porém o que vale destacar sobre essa mudança setorial do emprego é, na verdade, os seus efeitos sobre o mercado de trabalho como um todo. Ou seja, essa mudança setorial do emprego acaba promovendo um “efeito composição” que contribui para uma deterioração geral do mercado de trabalho : pior distribuição de renda, maior informalização e aumento do desemprego. Em suma, os resultados que seguem são significativamente problemáticos, o que nos permite afirmar que houve uma precarização geral do emprego.

Essa precarização se dá na medida em que a própria transferência já deteriora o mercado, isso porque, dada as especificidades dos setores de serviços e comércio

(maior informalidade e menores salários)<sup>39</sup>, o efeito setorial acaba “carregando” a média de indicadores como salários e formalização para baixo. Por fim, vale observar também que é na indústria onde se tem os empregos tradicionalmente de melhor qualidade, pelo menos quando levamos em conta os níveis de remuneração, o acesso à proteção trabalhista (carteira de trabalho, 13º salário, férias e demais direitos previstos em lei) e sindicatos mais participativos, bem como uma maior número de oportunidades de treinamento e desenvolvimento da capacidade do trabalhador<sup>40</sup>

Uma idéia dessa precarização do mercado de trabalho pode ser vista pelo crescimento da informalidade (tabela 4-2). Os índices de trabalhadores sem carteira e de autônomos apresentam aumentos significativos concomitantemente a queda do pessoal com carteira entre 1988 e 1997.

Tal fato é visto como indicativo da precarização na medida em que dificulta, por exemplo, um plano de aposentaria para os trabalhadores: o não recolhimento de contribuições para a Previdência Social impede que, no futuro, esses trabalhadores sem carteira tenham, formalmente, um tempo de serviço suficiente para se aposentarem pelo sistema de Previdência Social. No mesmo sentido, um trabalhador sem carteira encontra grandes dificuldades de ter acesso aos seus direitos legais por estar trabalhando, praticamente, à margem da legislação trabalhista. Por outro lado, o Governo, ao deixar de arrecadar essas contribuições, passa a ter menor raio de manobra para promover programas de benefícios aos trabalhadores.

---

<sup>39</sup> É no setor de serviços e comércio onde predomina as relações de trabalho mais instáveis, com menores níveis remuneração e maior grau de informalização (ou seja, trabalhadores sem carteira assinada e à margem da legislação trabalhista e sindicatos). Ver, entre outros, Amadeo et al (1996)

<sup>40</sup> Ver Ramos, L. (1997)

<b>Tabela 4-3</b>							
<b>Grande São Paulo - Índice de Posição na Ocupação*-1988-1997</b>							
Período	<b>Assalariados</b>					Setor Público	Total de Autônomos
	Total	Setor Privado		Setor Público	Total de Autônomos		
		Total	Com Carteira				
mar/88	100,0	100,0	100	100	100	100,0	
mar/89	104,1	104,1	103	111,4	102,2	101,8	
mar/90	108,3	108,3	107,8	110,9	103,4	99,1	
mar/91	100,0	100,0	98,1	115,6	104,1	121,7	
mar/92	102,0	99,9	97,5	115,2	115,3	119,7	
mar/93	102,7	98,2	94,1	124,2	131,2	127,7	
mar/94	102,0	99,7	95,8	124,6	116,3	132,5	
mar/95	107,0	106,5	99,1	155,5	115,4	139,3	
mar/96	104,0	104,1	95,9	157,2	107,2	146,5	
mar/97	103,0	104,4	93	174	96	14934,0	

Fonte:SEADE/DIEESE

\*Base Março de 1988=100

Um outro indicador de precarização é o nível de rendimento. A tabela 4-3 mostra que tanto o salário médio real como a massa salarial real entre os assalariados caíram para patamares inferiores basicamente até 1994<sup>41</sup>.

<sup>41</sup> Há toda uma discussão sobre a magnitude dos ganhos de renda que veio junto com a estabilidade de preços implementada pelo Plano Real, a qual não faz parte do nosso objeto principal de análise.

<b>Tabela 4-4</b>		
<b>Índices Trimestrais de Rendimentos*-Grande São Paulo-88-97</b>		
Peíodo	Salário Médio Real	Massa Salarial Real
fev/88	100	100
fev/89	103,1	109,2
fev/90	110	119,6
fev/91	77,2	79,8
fev/92	71,7	74,3
fev/93	76,7	79,7
fev/94	82,8	84,7
fev/95	70,32	74,9
fev/96	62,6	66,7
fev/97	63,3	65,7

Fonte SEADE/DIEESE  
BaseFevereiro de 1988=100  
(\*)Assalariado

A piora nos indicadores de rendimentos tem, assim, o efeito de agravar a distribuição de renda, o que reforça ainda mais a nossa idéia de que esse efeito composição da mudança setorial aponta no sentido de precarização do mercado de trabalho como um todo.

## **JORNADA DE TRABALHO E O CUSTO DO TRABALHADOR**

O estudo da jornada de trabalho é de grande importância na medida em que tem-se muito debatido o custo do trabalhador no Brasil como um elemento de produtividade dentro dos indicadores de competitividade. Nesse sentido, as empresas, diante do suposto alto custo de contratar novos trabalhadores, tendem a conceder horas-extras para os trabalhadores já contratados como forma de fazer frente

aos aumentos de demanda de seus produtos. Ou seja, as empresas acabam aumentando o seu nível de produção sem, entretanto, gerar novos empregos.

Vale, então, destacarmos, ainda que sumariamente, alguns pontos importantes desse debate.

Segundo Santos e Pochmann (1995) a maior parte dos trabalhos que discute o custo do trabalho como um elemento central de competitividade aponta, sobretudo, para a redução dos encargos sociais; mais especificamente, pretende eliminar parte dos direitos dos trabalhadores e/ou reduzir o salário-hora efetivo. Contudo, a questão não pode ser generalizada de uma forma assim tão simples, a começar pela própria idéia de competitividade.

Competitividade não pode mais ser vista na visão econômica tradicional que a definia como, pura e simplesmente, uma questão de preços, custos (em especial, salários) e taxa de câmbio. O que, por sua vez, leva muitos programas econômicos a adotarem um controle nos custos unitários da mão-de-obra na produtividade do trabalho, quando, na verdade, a questão é significativamente mais complexa exigindo uma abordagem mais abrangente. Nesse sentido, uma forma mais rigorosa de se estudar a competitividade de um país deve partir de uma análise tanto dos fatores internos às empresas<sup>42</sup> como fatores de natureza estrutural<sup>43</sup> e sistêmica<sup>44</sup> (Coutinho e Ferraz, 1994). Enfim, não é tão somente a redução do custo do trabalho que pode

---

<sup>42</sup> Por exemplo, estratégia e gestão empresarial, capacitação para inovação e os recursos humanos disponíveis.

<sup>43</sup> Características do mercado consumidor e do setor industrial (grau de concentração, verticalização e diversificação)

<sup>44</sup> Fatores de natureza macroeconômica (câmbio, crédito e juros), político-institucional (tributos e tarifas em geral), infra-estrutural (energia, transporte e comunicação) e, entre outros mais, social (educação e ensino profissionalizante).

promover ganhos de competitividade, mas sim toda uma diversidade de elementos que se encontram fortemente interrelacionados.

Podemos analisar , ainda que de uma forma aproximada, a tendência que seguiu essa possibilidade de as empresas poderem manter (ou aumentar) seus níveis de produção sem gerar novos empregos (através, sobretudo, da concessão de horas-extras) pela observação da jornada média de trabalho.

Um método de acompanhar o comportamento da jornada de trabalho pode ser expresso com a elaboração de uma relação que seja representado pelo quociente dos índices horas trabalhadas/pessoal ocupado. Ou seja, procura-se estimar a tendência de aumento (ou não) de horas de trabalho por pessoa. Tal procedimento foi o que adotamos na montagem da tabela 4-5.

Entre os anos de 1992 e 1994, a jornada média de trabalho apresentou uma maior quantidade de meses com quocientes horas/pessoal inferiores a uma unidade que entre os anos de 1995 e 1996, o que nos permite dizer que o recurso de conceder horas-extras parece ter sido mais intenso nestes dois últimos anos. Porém, vale lembrar que 1992 e 1993 tem a especificidade de serem anos recessivos, ou seja, o fato de o quociente horas/pessoal apresentar números menores se deve aos indicadores de atividade econômica serem também baixos.

**Tabela 4-5****Jornada Média de Trabalho**

período	horas trabalhadas na produção	total de pessoal ocupado na produção	horas/pessoal
jan/92	78,11	87,88	0,889
fev	77,92	87,12	0,894
mar	78,70	86,27	0,912
abr	77,82	85,80	0,907
mai	79,58	85,42	0,932
jun	79,58	84,60	0,941
jul	82,11	83,99	0,978
ago	78,99	83,43	0,947
set	78,02	82,95	0,941
out	78,11	82,57	0,946
nov	77,14	82,19	0,939
dez	70,41	81,53	0,864
<b>Méida de 1992</b>	<b>78,04</b>	<b>84,48</b>	<b>0,924</b>
jan/93	72,65	81,25	0,894
fev	72,95	81,34	0,897
mar	80,55	81,43	0,989
abr	77,43	81,53	0,950
mai	80,36	81,72	0,983
jun	80,26	81,81	0,981
jul	81,82	81,81	1,000
ago	82,11	81,62	1,006
set	79,58	81,34	0,978
out	79,67	81,15	0,982
nov	78,60	80,77	0,973
dez	75,29	80,39	0,937
<b>Média de 1993</b>	<b>78,44</b>	<b>81,35</b>	<b>0,964</b>
jan/94	77,86	80,37	0,969
fev	77,30	80,06	0,966
mar	77,15	79,59	0,969
abr	76,53	79,29	0,965
mai	77,26	79,09	0,977
jun	75,76	78,98	0,959
jul	75,15	79,01	0,951
ago	77,49	78,95	0,982
set	76,96	78,89	0,976
out	77,08	79,47	0,970
nov	79,30	79,60	0,996
dez	83,26	79,73	1,044
<b>Média de 1994</b>	<b>77,59</b>	<b>79,42</b>	<b>0,977</b>

Fonte: Boletim do Banco Central, março 1997-Indicadores Fiesp  
Indústria Paulista; Base 1989=100

Continuação da Tabela 4-5 Jornada Média de Trabalho

<b>Tabela 4-5 (cont.)</b>			
<b>Jornada Média de Trabalho 1995-96</b>			
Período	Horas trabalhadas na produção	Pessoal Ocupado na produção	Horas/Pessoal
jan/95	77,92	79,92	0,975
fev	77,53	80,39	0,964
mar	83,67	80,68	1,037
abr	78,99	80,77	0,978
mai	84,16	80,58	1,044
jun	80,55	80,01	1,007
jul	77,92	79,16	0,984
ago	77,72	77,17	1,007
set	71,48	76,13	0,939
out	73,14	75,27	0,972
nov	72,26	74,8	0,966
dez	67,19	73,95	0,909
<b>Média de 1995</b>	<b>76,8775</b>	<b>78,24</b>	<b>0,983</b>
jan/96	67,97	73,38	0,926
fev	68,66	72,71	0,944
mar	71,09	72,52	0,980
abr	70,22	72,24	0,972
mai	71,68	71,95	0,996
jun	68,46	71,67	0,955
jul	72,07	71,48	1,008
ago	71,39	70,91	1,007
set	69,34	70,63	0,982
out	70,7	70,44	1,004
nov	68,07	70,15	0,970
dez	64,56	69,36	0,931
<b>Média de 1996</b>	<b>69,5175</b>	<b>71,45</b>	<b>0,973</b>

Fonte: Boletim do Banco Central, dados da Fiesp  
Indústria Paulista; Base 1989=100

A análise da jornada média de trabalho apesar de não permitir que se determine exatamente o quão foi intenso, ou não, o recurso de realizar aumentos na produção, ou até mesmo manter determinado nível de produção, sem ter que contratar novos

trabalhadores, permite ao menos verificar que o mesmo foi significativamente maior a partir de 1995<sup>45</sup>.

A justificativa de tal procedimento, conforme já destacamos em algumas passagens<sup>46</sup>, reside na preocupação do empregador estimar que pode acabar incorrendo em maiores custos com a contratação de novos trabalhadores, seja porque considere menos vantajoso novas contratações, seja porque tema uma possível queda nos indicadores do nível de atividade da economia e, assim, necessite reduzir o seu patamar de produção e, conseqüentemente, tenha que demitir parte do pessoal empregado, o que lhe acarretaria mais custos ainda com essas demissões.

Resumindo, os ajustes aos possíveis aumentos ou quedas dos patamares de produção acabam sendo atendidos via concessão de horas extras.

Uma medida exata do número de horas extras realizadas não se encontra facilmente disponível. Um outro recurso para estimar o seu comportamento encontra-se resumidos na tabela 4-6.

---

<sup>45</sup> Vale a observação de que os dados da FIESP tem a particularidade de basear-se numa amostra onde há um predomínio de grandes indústrias, assim, as pequenas indústrias acabam sendo pouco representadas.

<sup>46</sup> Ver capítulo 3, o item "questões em torno da produtividade" e "produtividade, qualidade do emprego e rotatividade".

<b>Tabela 4-6</b>			
<b>Horas semanais trabalhadas pelos ocupados no trabalho principal</b>			
<b>Região Metropolitana de São Paulo</b>			
<b>Ano</b>	<b>Média</b>	<b>Mediana</b>	<b>% dos que trabalham acima da jornada legal</b>
1988	45	45	31,2
1989	44	44	45,2
1990	43	43	39,2
1991	43	42	41,2
1992	43	42	41,4
1993	43	42	41,9
1994	43	42	42,5
1995	43	42	43,8
1996	43	42	44,3

Fonte: SEADE/DIEESE

A porcentagem do ocupados que trabalham mais que a jornada legal entre 1988 e 1989 apresenta um grande salto devido, em grande parte, à mudança na legislação : com a Constituição de 1988, a partir do mês de novembro, a jornada legal passa de 48 para 44 horas semanais. Neste sentido, esse aumento (de 31,2% em 1988 para 45,2% em 1989) pode ser explicado pelo fato de as empresas ainda não estarem completamente ajustadas às novas regras institucionais, de modo que uma boa parte de seus empregados continuassem trabalhando num ritmo de horas semanais acima de 44. A queda no ano de 1990 (para 39%) vem ratificar esse nosso raciocínio, ainda que muito provavelmente tenha sido determinada pelo ajuste às medidas do Plano Collor.

A razoável estabilidade entre 1991 e 1994 deve ser entendida frente à particularidade de que este início dos anos 90 serem anos recessivos, ou seja, com

quedas no nível de atividade econômica que acabaram por refletir nos indicadores do nível de emprego com aumento das demissões e, também, menor nível de produção.

Passados os anos recessivos, há uma tendência para aumento dessa porcentagem dos ocupados que trabalham acima da jornada legal, isto é, uma intensificação da prática de horas extras. Contudo, como se pode observar pela tabela 4-6, a média das horas semanais trabalhadas se manteve bastante estável (43 horas semanais) o que, a princípio, parece inconsistente com o fato do aumento de ocupados trabalhando acima da jornada legal.

Essa combinação explica-se, possivelmente, pela também intensificação do número de ocupados com jornadas parciais, ou seja, de trabalhadores que estejam realizando jornadas menores que 20 horas semanais ou entre 20 e 30 horas semanais, prática esta também bastante comum nos países europeus. A ausência de dados catalogados a respeito dessas jornadas parciais no impede de detalharmos, um pouco mais, essa questão.

Enfim, pode-se estimar que esse aumento dos ocupados trabalhando acima da jornada legal ( que elevaria a média de horas semanais trabalhadas) combinado com um (possível) aumento das jornadas parciais (que diminuiria a média de horas semanais trabalhadas) tendem a manter essa média de horas semanais trabalhadas bastante estável, conforme mostra os dados da tabela 4-6.

## Capítulo 5

### Conclusões

Como é de praxe em quase todos os capítulos de conclusões de pesquisa, cabe a observação de que talvez não seja válido repetir aqui o que levamos páginas e mais páginas de argumentos e idéias para estudarmos um problema : a menor correlação entre nível de produção e nível de emprego na indústria paulista nos anos 90. Ou que comumente resumimos como sendo "crescimento sem emprego".

Contudo, é possível destacarmos algumas conclusões sem correr o risco de sermos muito longos e nem perdemos o rigor da análise.

A economia brasileira apresentou mudanças significativas nestes anos 90, em especial, quanto a abertura econômica e, assim, quanto a sua forma de participação no cenário internacional. Este novo cenário em que se inseriu a economia brasileira veio, por sua vez, impactar sobre o nosso elemento principal de investigação : o emprego.

Nova forma de inserção, novas configurações e, portanto, novos impactos e novos problemas a serem estudados. O problema do emprego ganha um novo perfil : a economia precisa crescer a taxas cada vez mais significativas para gerar níveis de empregos satisfatórios.

Esse problema parece apontar para uma questão estrutural. Juntamente com a sobrevalorização cambial e o volume crescente de importações, há uma sintomática desintegração de diversas cadeias de produção, ou seja, o rompimento de considerável parte da estrutura produtiva faz com que não só o emprego industrial seja prejudicado,

mas, também, faz com que a indústria perca o poder de alavancar o crescimento da economia. Processo este que é agravado ainda mais pelas mediadas de reestruturação industrial: terceirização, implementação de novas estruturas organizacionais com reduções de cargos e funções, o que, por sua vez, vai afetar profundamente os níveis de emprego.

Mais especificamente, todas essas mudanças trazem consigo novos desafios para a geração de empregos, sobretudo empregos na indústria.

Um agravante para toda a questão da geração de empregos é o fato de que as transformações pelas quais a economia brasileira vem passando, nos anos recentes, não só dificultam a geração de novos empregos como também contribuem para a deterioração do mercado de trabalho como um todo.

Conforme foi destacado ao longo dessa pesquisa, observou-se uma precarização geral do emprego na região metropolitana de São Paulo nesses anos 90. Verificou-se não só um aumento nos indicadores do nível de desemprego (em especial na indústria) como também um crescimento do percentual de trabalhadores sem carteira de trabalho e sem contribuição para a Previdência Social e, portanto, que se encontram a margem da legislação trabalhista sem acesso a uma considerável parte dos direitos previstos em lei. Observamos ainda uma piora nos indicadores de rendimentos, o que agravou ainda mais a distribuição de renda, ao menos até 1994.

De um modo geral, podemos afirmar que, na nova e menor correlação entre nível de produção e nível de emprego na indústria paulista nos anos 90, a terceirização e a prática de horas-extras foram mais intensos a partir de 1995. Porém, concluímos

que ambos elementos não esgotam toda a questão do “crescimento sem emprego”, mas se destacam como elementos centrais na problemática em estudo.

Procuramos, dessa forma, não estudar isoladamente tais elementos. Estivemos preocupados, ao longo de toda a pesquisa, como também na redação desse relatório, em contextualizar, sempre que possível, nossos “objetos de investigação”. Mais especificamente, a terceirização como um elemento de um conjunto maior chamado “reestruturação produtiva” e a nova divisão do trabalho entre as empresas, assim como dentro das empresas. No mesmo sentido, o estudo da prática das horas extras dentro do debate sobre o custo da mão-de-obra. Bem como quais variáveis observar no estudo da competitividade.

Infelizmente, o diagnóstico a que se pode chegar com essa pesquisa não está entre os mais otimistas: o desemprego é o maior desafio deste final de século e sua superação começa com a opção por uma forma diferente de desenvolvimento. Tentamos demonstrar que o caminho pelo qual se optou nestes anos recentes mostrou-se como um “catalisador” do “crescimento sem emprego”

# ANEXO ESTATÍSTICO I

## A Economia Brasileira

Tabela I-1								
Contas Nacionais nos anos 80 e 90								
ano	PIB		Produto Industrial		Taxa de Investimento*	Export	Import	Saldo
1980	100,0	%	100,0	%	22,5	20,1	22,9	-2,8
1981	95,7	-4,3	91,2	-8,8	21,6	23,3	22,1	1,2
1982	96,5	0,8	91,2	0,0	20,0	20,2	19,4	0,8
1983	93,7	-2,9	85,8	-5,9	17,2	21,9	15,4	6,5
1984	98,7	5,4	91,2	6,3	16,3	27,0	13,9	13,1
1985	106,4	7,8	98,8	8,3	16,4	25,6	13,1	12,5
1986	114,4	7,5	110,4	11,7	18,8	22,6	14,0	8,3
1987	118,4	3,5	111,5	1,0	17,9	26,2	15,0	11,2
1988	118,3	-0,1	108,6	-2,6	17,0	33,8	14,6	19,2
1989	122,1	3,2	111,7	2,9	16,7	34,4	18,3	16,1
1990	116,8	-4,3	102,6	-8,2	15,5	31,4	20,7	10,7
1991	117,2	0,3	100,7	-1,8	14,6	31,6	21,0	10,6
1992	116,2	-0,8	96,9	-3,8	13,6	35,8	20,6	15,2
1993	121,1	4,2	103,6	6,9	14,0	38,6	25,5	13,1
1994	128,2	5,8	110,7	6,9	15,0	43,6	33,6	10,0
1995	133,4	4,1	112,9	2,0	15,4	46,5	49,7	-3,2

Fonte: Baltar (1996a), com modificações  
Base 1980=100; % variação em relação ao ano anterior

**Tabela I-2**

**Produção Industrial por Categorias de Uso-Brasil 1980-1995**

ano	Geral		Bens de Capital		Bens Intermediários		Bens de Consumo Duráveis		Bens de Consumo Não Duráveis	
	Índice	% var.	Índice	% var.	Índice	% var.	Índice	% var.	Índice	% var.
1980	100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
1981	89,8	-10,20	80,5	-19,5	88,9	-11,1	75,0	-25,0	101,1	1,1
1982	89,9	0,10	68,6	-14,8	91,4	2,8	81,1	8,1	103,3	2,2
1983	85,2	-5,20	55,6	-19,0	89,2	-2,4	80,3	-1,0	98,2	-4,9
1984	91,3	7,20	63,6	14,4	98,4	10,3	74,4	-7,3	100,2	2,0
1985	99,0	8,40	71,5	12,4	104,6	6,3	86,0	15,6	108,0	7,8
1986	109,9	11,00	87,2	22,0	113,4	8,4	103,5	20,3	117,7	9,0
1987	110,9	0,90	85,6	-1,8	114,7	1,1	97,9	-5,4	119,3	1,4
1988	107,2	-3,30	83,8	-2,1	112,2	-2,2	90,6	-7,5	114,1	-4,4
1989	110,4	3,00	84,1	0,4	115,0	2,5	100,8	11,3	118,5	3,9
1990	100,6	-8,90	71,0	-15,6	104,9	-8,8	95,0	-5,7	112,4	-5,1
1991	97,9	-2,70	70,1	-1,3	102,6	-2,2	99,4	4,6	114,4	1,8
1992	94,3	-3,79	65,3	-6,8	100,1	-2,4	86,5	-13,0	110,1	-3,8
1993	101,3	7,40	71,6	9,6	105,5	5,4	11,6	29,0	117,4	6,6
1994	109,2	7,80	85,5	19,4	112,5	6,6	128,5	15,1	120,0	2,2
1995	112,0	2,60	87,2	2,0	113,7	1,1	145,9	13,5	125,1	4,3

Fonte: Baltar (1996a), com alterações

Base 1980=100;

% variação em relação ao ano anterior

**Tabela I-3**

**Emprego Formal por Setor 1980-1995**

ano	Total	Indústria de Transformação		Construção Civil		Comércio		Outros		
1980	100		100		100		100		100	
1981	97,1	-2,9	90,2	-9,8	98,3	-1,7	95,1	-4,9	100,8	0,8
1982	97,8	0,7	89,7	-0,6	89,9	-8,5	84	-11,6	107,2	6,3
1983	94,0	-3,9	83,5	-6,8	62,1	-30,9	89,5	6,5	106,1	-1
1984	97,6	3,7	88,3	5,7	59,7	-3,9	88,4	-1,2	111,5	5
1985	103,6	5,8	96,2	9	63,8	7	91,7	3,7	116,9	4,9
1986	108,6	5,3	106,8	11	69,2	8,3	95,4	4,1	120,4	3
1987	108,0	-0,5	102,5	-4,1	63	-8,9	92,4	-3,2	123,4	2,5
1988	109,5	1,3	102,1	-0,4	65	3,2	92,2	-0,2	126,1	2,2
1989	11,3	1,7	106	3,8	59,2	-9	94,1	2	128,3	1,7
1990	104,2	-6,4	93,5	-11,8	49,8	-15,9	86,9	-7,6	124,2	-3,2
1991	100,4	-3,7	87,3	-6,6	46,9	-5,8	80,3	-7,6	122,1	-1,7
1992	95,3	-5	80,7	-7,5	40,3	-14,1	74	-7,9	118,5	-3
1993	96,0	0,7	81,3	0,7	39,5	-1,9	75,3	1,9	119,2	0,6
1994	97,2	1,2	82,6	1,6	38,9	-1,6	77,1	2,3	120,6	1,1
1995	95,5	-1,7	78,9	-4,5	37,7	-3	76,7	-0,5	119,4	-1

Fonte : Baltar (1996)

Ano Base 1980=100

## ANEXO ESTATÍSTICO II

### Indústria Paulista

**Tabela II-2**

**Indústria Paulista - Indicadores da FIESP**

Período	INA	Utilização Capacidade Instalada	Vendas Industriais Reais	Horas Trabalhad. Produção	Emprego	Salário Real*	Massa Salarial Real*
jan/92	71,90	67,80	66,00	78,11	87,88	88,76	77,90
fev	70,80	68,50	65,73	77,92	87,12	86,90	75,61
mar	72,40	68,10	69,57	78,70	86,27	92,20	79,44
abr	75,40	68,90	72,50	77,82	85,80	93,30	79,94
mai	81,00	70,60	74,79	79,58	85,42	92,69	79,07
jun	87,40	71,40	76,25	79,58	84,60	95,70	80,91
jul	96,70	72,80	82,84	82,11	83,99	101,87	85,45
ago	93,90	72,20	78,36	78,99	83,43	101,10	84,23
set	94,10	72,20	82,94	78,02	82,95	97,75	80,98
out	94,70	74,10	83,21	78,11	82,57	97,37	80,30
nov	90,20	72,80	83,03	77,14	82,19	112,33	92,21
dez	73,20	68,90	70,67	70,41	81,53	109,50	89,16
jan/93	77,66	71,50	72,68	72,65	81,25	103,81	84,23
fev	78,00	71,40	71,58	72,95	81,34	102,71	83,43
mar	93,10	75,00	88,89	80,55	81,43	111,18	90,42
abr	87,30	74,10	80,65	77,43	81,53	109,28	88,98
mai	94,70	76,10	84,49	80,36	81,72	109,59	89,44
jun	100,00	75,90	84,77	80,26	81,81	107,04	87,46
jul	104,00	75,20	84,67	81,82	81,81	109,67	89,61
ago	105,50	75,60	87,42	82,11	81,62	106,87	87,12
set	102,00	75,70	85,86	79,58	81,34	104,45	84,85
out	99,90	76,00	84,95	79,67	81,15	106,01	85,92
nov	95,30	76,80	83,12	78,60	80,77	116,52	93,99
dez	82,00	73,00	75,80	75,29	80,39	114,58	91,99
jan/94	93,00	76,24	83,17	77,86	80,37	110,43	88,97
fev	93,00	76,04	83,48	77,30	80,06	113,00	90,80
mar	100,40	76,63	84,95	77,15	79,59	116,68	93,15
abr	96,10	75,84	78,66	76,53	79,29	120,42	95,60
mai	97,00	75,59	84,31	77,26	79,09	120,49	95,74
jun	94,70	75,62	85,09	75,76	78,98	119,67	94,66
jul	94,60	76,48	85,03	75,15	79,01	111,76	87,95
ago	103,70	78,42	101,83	77,49	78,95	117,16	91,52
set	106,80	78,85	103,76	76,96	78,89	120,77	94,51
out	104,00	78,80	106,12	77,08	79,47	122,75	96,94
nov	111,80	79,90	110,27	79,30	79,60	120,81	95,51
dez	117,10	81,41	115,47	83,26	79,73	125,79	100,12

Fonte : Boletim do Banco Central- Indicadores da FIESP

(\*)Deflacionado pelo IPC-Fipe

Base 1989=100

**Tabela II-2****Indústria Paulista- Indicadores FIESP-1995-1996**

Período	INA	Utilização Capacid Intalada	Vendas Industriais Reais	Horas Trabal. Produção	Emprego	Salário Real*	Massa Salarial Real*
jan/95	100,2	80,1	104,54	77,92	79,92	126,3	100,81
fev	97,9	79,1	100,42	77,53	80,39	124,51	99,96
mar	113,9	82,8	125,14	83,67	80,68	128,55	103,57
abr	100,4	79,8	103,44	78,99	80,77	130,75	105,47
mai	110,6	80,6	114,24	84,16	80,58	132,03	106,25
jun	111,2	79,4	107,47	80,55	80,01	129,47	103,46
jul	107,4	78,0	101,52	77,92	79,16	126,18	99,75
ago	111,1	77,9	110,12	77,72	77,17	127,38	98,17
set	101,6	76,1	104,54	71,48	76,13	122,79	93,35
out	107,1	78,2	107,83	73,14	75,27	124,49	93,58
nov	103,3	78,2	107,19	72,26	74,8	133,49	99,71
dez	88,7	75,1	95,02	67,19	73,95	137,04	101,2
jan/96	90,8	75,1	98,77	67,97	73,38	134,06	98,24
fev	96,9	76,8	101,98	68,66	72,71	134,33	97,55
mar	106,3	78,2	110,31	71,09	72,52	135,04	97,81
abr	104,8	77,8	108,84	70,22	72,24	135,71	97,91
mai	113,6	79,3	117,35	71,68	71,95	135,26	97,22
jun	112,1	77,5	109,02	68,46	71,67	133,1	95,26
jul	125,3	79,4	120,28	72,07	71,48	133,62	95,36
ago	126,3	79,5	120,56	71,39	70,91	135,07	95,65
set	124,2	79,9	121,29	69,34	70,63	134,84	95,11
out	124,7	80,1	126,51	70,7	70,44	136,14	95,77
nov	116,2	79,1	123,3	68,07	70,15	140,11	98,17
dez	100,9	77,0	109,12	64,56	69,36	149,18	103,39

Fonte: Boletim do Banco Central- Indicadores da FIESP

(\*) Deflacionado pelo IPC-Fipe

Base 1989=100

**Tabela II-3**  
**TOTAL DE PESSOAL OCUPADO**  
**NA PRODUÇÃO - Índice base=média de 1991**  
**Região Metropolitana de São Paulo 1991-1997**  
**Indústria de Transformação**

Período	PME	PIM
jan/91	101,62	99,94
fev/91	95,6	97,38
mar/91	95,36	96,25
abr/91	96,27	97,05
mai/91	99,4	99,07
jun/91	101,76	101,26
jul/91	103,77	102,71
ago/91	105,45	103,7
set/91	104,42	103,5
out/91	101,51	102,18
nov/91	98,04	99,89
dez/91	96,88	97,07
jan/92	95,03	94,92
fev/92	95,96	92,73
mar/92	91,47	91,78
abr/92	89,31	91,07
mai/92	90,64	90,84
jun/92	89,9	90,78
jul/92	90,9	90,62
ago/92	91,87	90,71
set/92	89,94	90,64
out/92	89,64	89,64
nov/92	87,83	98,47
dez/92	87,19	88,28
jan/93	90,15	89,1
fev/93	89,25	89,67
mar/93	91,67	89,89
abr/93	91,94	90,82
mai/93	88,57	91,67
jun/93	89,73	92,27
jul/93	91,99	91,73
ago/93	91,18	91,81
set/93	90,58	92,05
out/93	88,91	91,28
nov/93	89,29	91,71
dez/93	89,83	89,97

Fonte: Dados do IBGE

Continuação da Tabela II-3

Período	PME	PIM-DG
jan/94	90,85	89,85
fev/94	88,82	89,58
mar/94	87,65	89,65
abr/94	90,3	89,94
mai/94	90,59	89,67
jun/94	89,88	89,19
jul/94	90,73	88,75
ago/94	88,73	89,02
set/94	91,65	89,62
out/94	92,35	90,41
nov/94	93,76	90,88
dez/94	95,02	90,20
jan/95	94,75	91,06
fev/95	96,8	91,69
mar/95	96,33	91,75
abr/95	95,18	91,75
mai/95	94,82	91,96
jun/95	92,67	91,05
jul/95	93	89,76
ago/95	90,68	87,19
set/95	88,56	86,26
out/95	88,97	85,01
nov/95	88,94	83,19
dez/95	88,06	81,16
jan/96	86,7	80,07
fev/96	85,02	78,92
mar/96	86,47	77,27
abr/96	86,83	77,02
mai/96	86,94	77,25
jun/96	86,21	77,11
jul/96	85,26	76,90
ago/96	88,05	75,84
set/96	88,88	75,08
out/96	89,74	74,97
nov/96	88,08	74,01
dez/96	85,67	72,70
jan/97	83,14	73,06
fev/97	82,5	72,60
mar/97	83,62	72,08
abr/97	83,11	71,43
mai/97	83,78	70,95

Fonte: Dados do IBGE

## **ANEXO III**

### **REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL**

#### **Resumo de suas principais características<sup>47</sup>**

##### **III - 1 Atividades mais externalizadas (“terceirizadas”) pelas empresas**

- principalmente serviços não essenciais ao produto principal da empresa;
- controle de estoque
- restaurante
- serviços de recursos humanos; departamento pessoal;
- contabilidade;
- segurança;
- limpeza;
- serviço de manutenção;
- projetos de engenharia;
- jardinagem;
- telecomunicações;
- transporte de funcionários e produtos;
- construção civil;
- impressão de material de comunicação;
- recepção;

---

<sup>47</sup> Souza (1994),

- montagem de componentes/subconjuntos de equipamentos em geral;
- documentação de produtos;
- avaliação de clientes;
- inspeção de recebimento;
- departamento médico;
- departamento jurídico;
- departamento comercial (e as funções de gerência);
- serviços de secretária;
- usinagem de peças, fundição e chaparia

## **1 1 1 - 2 Perfil das medidas de reorganização - Mudança na Estrutura Organizacional das Empresas.**

- redimensionamento, racionalização e “enxugamento”;
- seleção e redução das atividades desenvolvidas pelas empresa envolvendo: externalização, “terceirização” - via contratação, licenciamento, franquias - , desmembramento e venda (muitas vezes para funcionários) de setores, departamentos ou unidades inteiras da empresa; saída de determinados segmentos de mercado; encerramento de unidades produtivas, passando a importar, etc;
- redução do número de níveis hierárquicos (algumas vezes em função do desmantelamento de departamentos ou divisões da empresa);

-eliminação de alguns cargos de supervisão e gerência, tanto na produção quanto na administração, e redefinição e valorização de outros (recursos humanos, custos, etc.);

-divisão dos setores administrativos e de comercialização em unidades com maior autonomia e responsabilidades (células administrativas), como se fossem “empresas” que comprem e vendem para as demais “empresas”, podendo ter posição credora ou devedora no balanço de “trocas” internas, em associação à difusão da noção de cliente e de fornecedor interno;

-divisão da empresa em unidade de negócio (ou de lucro) menores com autonomia de decisões e definições de objetivos, desde que voltados para os objetivos centrais da empresa;

-descentralização das decisões com delegação de autoridade ampliada em direção aos níveis operacionais, com estímulo à maior participação nas decisões e nos resultados (noção de parceria aplicada ao interior da empresa);

-ampliação do peso das relações hierárquicas horizontais com relação ao das verticais;

-funções de linha substituídas por funções de “staff”;

-autoridade hierárquica em linha perde espaço para hierarquia fundada em conhecimento e experiência (status e autoridade X respeito à "senhoridade"), com maior integração entre as pessoas;

-diminuição de paredes e divisórias do escritório d gerentes; redefinição ou eliminação das funções de secretárias;

-maior agilidade e transparência no fluxo de informações.

### **III - 3 Perfil das medidas de reorganização - Mudanças na gestão da produção e dos processos de trabalho.**

-redução das tarefas e dos tempos improdutivos ("tempo morto"), levando à redução do ciclo de produção; ao mesmo tempo, mudança na visão dos dirigentes do que seja tempo improdutivo;

-funcionários parados não são associados diretamente à "perda de tempo" ou "não produção";

-redução de estoques de matérias-primas (quando possível) intermediários e finais, delimitando tetos máximos a partir dos quais a produção deve parar;

-organização do processo produtivo (espaço e operações) em células, substituindo a organização em linha;

-revisão, redução ou eliminação das funções de supervisor da produção.

## BIBLIOGRAFIA

Amadeo et al (1994). "A natureza e o funcionamento do mercado de trabalho brasileiro desde 1980" . Texto para discussão n.355.IPEA.

Amadeo, E. e Villela, A. (1994) "Crescimento da produtividade e geração de empregos na indústria brasileira". Texto para discussão n.316. PUC-RIO

Amadeo, E. (1995) "Análise comparativa da competitividade da indústria manufatureira brasileira (com ênfase nos determinantes do custo do trabalho)". Texto para discussão n.26 BNDES.

Amadeo, E. (1996) "Rentabilidade do setor 'tradable' e geração de empregos na indústria brasileira" Texto para discussão n.358. PUC-RIO.

Amadeo, E. e Soares, R. (1996) "Quebra estrutural da relação entre produção e emprego na indústria brasileira". Texto para discussão n. 356. PUC-RIO.

Baltar, P. e Proni, M. (1995) "Flexibilidade do trabalho, emprego e estrutura salarial no Brasil". Cadernos do CESIT-Texto para discussão n.15.IE-UNICAMP.

Baltar,P. (1996a) "Crise contemporânea e mercado de trabalho no Brasil". Programa de Capacitação Profissional CESIT-UNICAMP-STb-GDF. mimeo

Baltar, P.(1996b) "Estagnação da economia, abertura e crise do emprego urbano". Economia e Sociedade n06 -IE-UNICAMP.

Barros et al (1996a) "O impacto da abertura comercial sobre o mercado de trabalho brasileiro". IPEA.mimeo.

Barros et al (1996b) "A Estrutura do emprego no Brasil"- ANPEC-1996

BNDES (1995) "Mercado de Trabalho : a crise de dois modelos". Texto para discussão n. 21.

Bonelli, R.(1996) "Produtividade industrial nos anos 90: controvérsias e quase-fatos". A Economia Brasileira em Perspectiva 1996, vol. 2.IPEA

Considera, C. M. (1995) "Ideologia, globalização e emprego". Jornal do Economista, CORECON, n 83, dezembro.

Corseuil, C., Reis, C., e Urani, A. (1996) "Determinantes da estrutura do desemprego no Brasil; 1986-1995". ANPEC 1996

Coutinho (1992) "Terceira revolução industrial e tecnológica" Revista Economia e Sociedade n1 Instituto de Economia - UNICAMP

Coutinho e Ferraz (1994) "Estudo da competitividade da indústria brasileira". Editora Papyrus

Dedecca, C. S. (1996) "O desemprego e seu diagnóstico hoje no Brasil". ANPEC 1996.

Feijó, C. A. e Carvalho, P. G. (1994) " Sete teses equivocadas sobre o aumento da produtividade industrial nos anos recentes" Boletim de Conjuntura Econômica- IEI-UFRJ.

Franco, G. (1996) "A inserção externa e o desenvolvimento". mimeo

Gonzaga, G. (1996) " Rotatividade, qualidade do emprego e distribuição de renda no Brasil". Texto para discussão n.355.PUC-RIO.

Mattoso, J. e Baltar, P. (1996a) "Transformações estruturais e emprego nos anos 90" . Cadernos CESIT-Texto para discussão n.21.IE-UNICAMP.

Mattoso, J. e Baltar, P. (1996b) "Estrutura econômica e emprego no Brasil : os anos 90". mimeo.

Moreira, M. M. e Correa, P. G. (1996) "Abertura comercial e indústria : o que se pode esperar e o que se vem obtendo". Texto para discussão BNDES n.49.

Najberg, S. e Vierira, S.P. (1996) "Emprego e crescimento econômico: uma contradição?" Texto para discussão BNDES n. 48.

Oliveira, C. A. B. (1995) "O mundo do trabalho : crise e mudança no final do século".

Pochmann, M.(1996) "O problema recente do emprego no capitalismo contemporâneo". ANPEC 1996.

Pacheco, C. A. (1996) "Transformações no mercado de trabalho brasileiro entre 1980 1995 e perspectivas futuras". mimeo.

Ramos, L. e Reis, J.G.A. (1997) "O emprego no Brasil nos anos 90". Texto para discussão IPEA n. 468.

Ramos, C. A. (1997). "Notas sobre políticas de emprego". Texto para discussão IPEA n. 471.

Salm et al (1996) "Produtividade na indústria brasileira- uma contribuição ao debate". ANPEC-1996.

Santos e Pochmann (1995) "O custo do trabalho e a competitividade internacional". In Oliveira (Org.) (1995) "Cirse e Trabalho no Brasil. Modernidade ou volta ao passado?"

Souza, M.C.A. (1994) "Pequenas e médias empresa na reestruturação industrial". Tese de Doutorado