

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 814

Crise e Desregulação do Trabalho no Brasil

José Celso Cardoso Jr.

Brasília, agosto de 2001

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 814

Crise e Desregulação^{*} do Trabalho no Brasil

José Celso Cardoso Jr.^{**}

Brasília, agosto de 2001

^{*} *Este trabalho contou com a assistência de Suiane Fernandes em versões subsidiárias ao texto final, particularmente em Cardoso Jr. e Fernandes (2000a e 2000b). Agradecimentos: aos técnicos da DISOC/IPEA pelas valiosas contribuições, em particular a Mário Theodoro e a Lauro Ramos. Evidentemente, é preciso isentar os colegas pelos erros e omissões ainda presentes no trabalho, bem como enfatizar que as opiniões aqui emitidas não exprimem, necessariamente, a visão das Instituições.*

^{**} *Pesquisador da Diretoria de Estudos Sociais (DISOC)/IPEA e Doutorando do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (IE/Unicamp).*

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E GESTÃO

Martus Tavares – Ministro

Guilherme Dias – Secretário Executivo

ipea Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

Presidente

Roberto Borges Martins

Chefe de Gabinete

Luis Fernando de Lara Resende

DIRETORIA

Eustáquio J. Reis

Gustavo Maia Gomes

Hubimaier Cantuária Santiago

Luís Fernando Tironi

Murilo Lôbo

Ricardo Paes de Barros

Fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, o IPEA fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais e torna disponíveis, para a sociedade, elementos necessários ao conhecimento e à solução dos problemas econômicos e sociais do país. Inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro são formulados a partir dos estudos e pesquisas realizados pelas equipes de especialistas do IPEA.

TEXTO PARA DISCUSSÃO tem o objetivo de divulgar resultados de estudos desenvolvidos direta ou indiretamente pelo IPEA, bem como trabalhos considerados de relevância para disseminação pelo Instituto, para informar profissionais especializados e colher sugestões.

Tiragem: 130 exemplares

COORDENAÇÃO DO EDITORIAL

Brasília – DF:

SBS Q. 1, Bl. J, Ed. BNDES, 10º andar

CEP 70076-900

Fone: (61) 315 5374 – Fax: (61) 315 5314

E-mail: editbsb@ipea.gov.br

Home page: <http://www.ipea.gov.br>

EQUIPE

Coordenação: *Luiz Cezar Loureiro de Azeredo; Tânia Oliveira de Freitas (secretaria)*

Rômulo Sófocles de Almeida Panza (estag.)

Gerência: *Suely Ferreira*

Revisão: *Chico Villela (coord.), Sarah Pontes,*

Luciana Soares Sargio e Renata Frassetto de Almeida (estag.)

Edição Gráfica: *Aeromilson Mesquita, Cecília Bartholo,*
Francisco de Souza Filho, Iranilde Rego, Lúcio Flavo Rodrigues

Divulgação: *Doris Magda Tavares Guerra (coord.), Edineide Ramos, Edinaldo dos Santos,*

Mauro Ferreira, Marcos Cristóvão, Roseclea Barbosa da Silva e Janaina Maria do Nascimento (estag.)

Produção Gráfica: *Edilson Cedro Santos*

SERVIÇO EDITORIAL

Rio de Janeiro – RJ:

Av. Presidente Antonio Carlos, 51, 14º andar

CEP 20020-010

Fone: (21) 804-8118 – Fax: (21) 220 5533

E-mail: editrj@ipea.gov.br

SUMÁRIO

SINOPSE

ABSTRACT

- 1 INTRODUÇÃO **5**
 - 2 DA CRISE ECONÔMICA À CRISE DO MERCADO DE TRABALHO **6**
 - 3 A DESREGULAÇÃO PELA ÓTICA DA DESESTRUTURAÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO **13**
 - 4 A DESREGULAÇÃO PELA ÓTICA DA DESREGULAMENTAÇÃO DO MERCADO LABORAL **42**
 - 5 À GUISA DE CONCLUSÃO: CONDIÇÕES POLÍTICAS PARA SUPERAÇÃO DA CRISE **56**
- REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS **58**

SINOPSE

Este texto discute, em uma perspectiva histórico-estrutural, a trajetória recente (1980/2000) de transformações da economia brasileira, especialmente no que diz respeito às implicações sobre o seu mercado de trabalho. Sucintamente, há três aspectos de interesse no texto. O primeiro está relacionado à tarefa de estabelecer as conexões lógico-históricas entre a crise da economia brasileira dos últimos vinte anos (1980/2000) e o processo de desregulação do trabalho no país. O segundo trata de definir e caracterizar cada um dos dois eixos que, do nosso ponto de vista, compõem o quadro de desregulação do trabalho no Brasil em período recente, a saber: a desestruturação e a desregulamentação do mercado de trabalho. Por fim, o terceiro aspecto de interesse procura avançar na sugestão de alguns pontos de reflexão para a tentativa de se construir uma agenda positiva de mudanças, como condição para a superação do binômio “crise econômica e desregulação do trabalho” no Brasil.

ABSTRACT

This paper analyses – in a structuralist approach – the recent path (1980/2000) of Brazilian economy and the consequences over the labour market. There are three important aspects to be noted in the text. First, we present the main relations between the crisis of Brazilian economy and the process of “labour deregulation”. Secondly, we define both processes that characterize the “deregulation of labour” in Brazil: the flexibilization of the labour market rules (or the “labour rights de-regulamentation”) and the changes in the labour market structures (or the “labour market de-structuration). Finally, some ideas are suggested that might help us think about the necessary conditions to overcome both the economic crisis and the “deregulation of labour” in Brazil.

1 INTRODUÇÃO

Este texto toma como referência histórica de análise a trajetória recente (1980/2000) de transformações da economia brasileira, sobretudo no que diz respeito à crise por que passa seu mercado de trabalho. Estamos particularmente interessados em propor, ainda que embrionariamente, uma certa interpretação sobre a natureza dessa crise e sobre alguns de seus principais desdobramentos no que tange ao funcionamento do mercado laboral brasileiro. Para tanto, o trabalho está dividido em mais quatro partes, além desta introdução.

O segundo capítulo tem por objetivo estabelecer – ainda que de maneira não exaustiva – as conexões lógico-históricas entre a crise da economia brasileira dos últimos vinte anos (1980/2000) e o processo que aqui chamamos de desregulação do trabalho no país. Em linhas gerais, procuramos mostrar que diante de severos e prolongados constrangimentos macroeconômicos ao crescimento – e na ausência ou ineficácia de amplas políticas públicas de garantia de renda e proteção social aos trabalhadores ativos e desempregados –, a dinâmica de geração das ocupações passa a depender mais das condições de oferta do que das de demanda por trabalho. Em tal contexto, dado o acirramento da competição no interior da classe trabalhadora por uma ocupação a qualquer custo, ocorre um inchamento de atividades em setores do terciário intensivos em mão-de-obra de pouca qualificação, tais como as que se observam na maior parte do comércio ambulante e nos serviços pessoais.

Esse fenômeno, comumente chamado de *terciarização* das ocupações, é estudado, no terceiro capítulo, juntamente com outras tendências a ele altamente correlacionadas, notadamente a *informalização* e a *precarização* das relações e condições de trabalho. O aumento do *desemprego*, a *estagnação relativa dos rendimentos* médios reais dos ocupados e a própria *estagnação da estrutura distributiva* da sociedade brasileira são aspectos adicionais investigados neste tópico. Em outras palavras, o terceiro capítulo trata de caracterizar um dos dois eixos que, do nosso ponto de vista, compõem o quadro de *desregulação do trabalho* no Brasil em período recente: a *desestruturação* do seu mercado de trabalho. Esse *vetor da (des)estruturação do mercado laboral* está relacionado ao padrão de desenvolvimento capitalista do país, ou seja, ao enraizamento e à expansão das forças produtivas e das relações sociais que as acompanham a cada momento e que dizem respeito, basicamente, à difusão do assalariamento da mão-de-obra pelo sistema econômico e sua concomitante aceitação pela sociedade.

A outra dimensão do fenômeno de *desregulação do trabalho* no Brasil – o *vetor da (des)regulamentação* desse mesmo mercado de trabalho – é sucintamente investigada no quarto capítulo do texto. Nesse caso, trata-se de estudar o tipo de mediação que disciplina as relações e as condições de trabalho no país. Desde logo, é preciso adiantar

que a *(des)regulamentação* do mercado de trabalho depende do grau de organização política e social do país e apresenta-se como um conjunto de instituições públicas (estatais e civis) e normas legais que visam fornecer os parâmetros mínimos de demarcação e funcionamento do mercado de trabalho, principalmente no que diz respeito ao uso do trabalho (regulamentação das condições de contratação, demissão e da jornada de trabalho), sua remuneração (regulamentação das políticas e reajustes salariais em geral e do salário-mínimo) e proteção ou assistência social aos ocupados e desempregados (regulamentação dos direitos sociais e trabalhistas, da política previdenciária, das práticas de formação e requalificação profissional, da ação sindical e da Justiça do Trabalho).

Por fim, o capítulo de conclusão procura apenas levantar alguns pontos de reflexão para a tarefa de se construir uma agenda positiva de mudanças, como condição para a superação do binômio “crise econômica e desregulação do trabalho” no Brasil. Entre as políticas públicas necessárias, três parecem-nos particularmente importantes: *(i)* a recuperação do crescimento econômico em bases mais sólidas e níveis mais elevados que os atuais; *(ii)* a construção de mínimos civilizatórios para a regulação (estruturação e regulamentação) do mundo do trabalho; e *(iii)* a promoção politicamente deliberada da distribuição funcional e pessoal da renda.

2 DA CRISE ECONÔMICA À CRISE DO MERCADO DE TRABALHO

A crise recente da economia brasileira tem suas raízes históricas fincadas na segunda metade da década de 1970. Do ponto de vista interpretativo, ela é fruto do desmonte do projeto nacional-desenvolvimentista fundado, ‘grosso modo’, nos anos 1930, aprofundado na década de 1950 e rompido nos anos 1980. Durante esse período, a economia brasileira havia conseguido – bem ou mal, não importa muito aqui – transitar rapidamente de uma estrutura agrário-exportadora para uma sociedade industrial, ampla e caoticamente urbanizada.

Com a crise econômica que tomou conta do país no bojo da implementação do II PND nos anos 1970, instalou-se, a um só tempo, o colapso do modelo político desenvolvimentista e a reversão das tendências de crescimento de sua economia. Assim, enquanto a década de 1980 foi representante da primeira fase da regressão industrial do país, os anos 1990 podem ser vistos como palco da segunda fase da trajetória brasileira de regressão industrial. Nesses vinte anos de desorganização do parque produtivo doméstico, os anos 1980 representariam, portanto, o momento de desarticulação do desenvolvimento industrial interno, enquanto os anos 1990 simbolizariam o colapso daquela estratégia pretérita de crescimento industrializante, com conseqüências adversas para o futuro do país [Cardoso Jr. e Pochmann, 2000].

A primeira fase, transcorrida ao longo da década de 1980, desenrolou-se em um ambiente de intensa instabilidade macroeconômica, em que baixas taxas de crescimento do produto interno e altas taxas de inflação espelhavam, de um lado, a ruptura das fontes e fluxos de financiamento externos e, de outro, o esforço exportador que visava à obtenção de expressivos saldos comerciais. A concepção a respeito dos des-caminhos da economia brasileira nesse período procura enfatizar a idéia de que muito contribuiu para o aprofundamento da crise o padrão de ajustamento macroeconômico efetuado no período 1979/1983 [Baer, 1993].

Após o período relativo ao ajustamento externo, no início da década, a economia produziria grandes e seguidos superávits em suas contas externas, associados ao baixo nível de absorção interna e às recorrentes desvalorizações cambiais. Entretanto, os superávits gerados tinham como principal finalidade a transferência de recursos reais ao exterior, devidos em sua maior parte ao pagamento de juros sobre a dívida externa contraída em períodos anteriores. Pelo fato de a dívida externa brasileira encontrar-se, desde os primeiros anos da década de 1980, praticamente toda em mãos do Estado, e considerando-se ainda que os setores privados eram em grande parte os detentores dos saldos comerciais conquistados nesses anos, o setor público precisava adquirir as divisas em moeda estrangeira para enviá-las ao exterior, valendo-se, para tanto, de emissão de dívida pública interna, principal responsável pelo endividamento crescente do setor público ao longo da década [Cruz, 1984; Carneiro, 1992].

O caráter financeiro do déficit público fez que taxas de juros crescentes e prazos cada vez mais curtos se tornassem a regra, o que comprometeu seriamente a capacidade de financiamento do Estado brasileiro diante da crise. É no bojo desse quadro de desajustamento patrimonial do setor público que a inflação viria a se constituir no principal problema macroeconômico da década de 1980, suscitando o deslocamento do eixo das discussões – que antes girava em torno da problemática do desenvolvimento econômico do país com endividamento externo crescente – para centrar-se em torno das causas e conseqüências da inflação em países de industrialização retardatária ou em contextos de subdesenvolvimento crônico. Na prática, o binômio *ajuste externo – desajuste interno* estabeleceu as condições para a perpetuação da crise e da inflação, e materializou, em grandes proporções, um tipo de *apartheid* social e econômico único em economias com o grau de urbanização e industrialização similares ao do Brasil [Pochmann, 1999].

Como conseqüência da alternativa seguida, gerou-se um setor público altamente endividado e imobilizado e, ao mesmo tempo, um setor privado financeiramente saneado. Com isso, na medida em que se elegeu o setor público como depositário dos custos do ajustamento externo da economia, criou-se uma situação na qual o Estado foi perdendo o poder de outrora de condutor do desenvolvimento, com o que o país seguiu o rumo da estagnação. O capital privado, movendo-se por estímulos de mercado, notadamente rentáveis no curto prazo, transferiu e concentrou grande parte de sua riqueza em ativos financeiros ao invés de em produtivos. Além disso,

não foi capaz de ocupar o espaço do setor estatal com o objetivo de redirecionar o *sentido* do desenvolvimento, fundando um novo pacto político apto a dar conta da superação da crise [Tavares e Fiori, 1993; Fiori, 1995].

Nessa etapa inicial de desarticulação do modelo de desenvolvimento industrial, houve também a *ruptura do padrão de estruturação do mercado de trabalho*, que se refletiu basicamente em cinco fenômenos interligados:

(1) no perfil setorial das ocupações urbanas localizadas no terciário (comércio e serviços);

(2) no alargamento dos segmentos considerados pouco estruturados do mercado de trabalho (trabalhadores sem carteira assinada, pequenos empregadores, trabalhadores por conta própria e trabalhadores não remunerados);

(3) na tendência à precarização ou perda de qualidade dos postos de trabalho (de-salariamento formal, perda de direitos sociais, trabalhistas e previdenciários, jornadas de trabalho mais longas, remuneração oscilante no tempo, múltiplas fontes rendimentos, etc.);

(4) na estagnação das remunerações provenientes do trabalho, em particular dos segmentos assalariados da estrutura ocupacional; e

(5) na piora distributiva funcional (repartição da renda entre rendimentos do capital e do trabalho) e pessoal (repartição dos rendimentos do trabalho entre os ocupados). Um sexto elemento desestruturador do mercado de trabalho – o aumento dos níveis de desocupação e desemprego aberto – viria a se manifestar com maior intensidade somente nos anos 1990, incorporando-se a partir daí ao conjunto de fatores a caracterizar empiricamente o fenômeno da *desestruturação do mercado de trabalho brasileiro* [Medeiros e Salm, 1994; Mattoso e Pochmann, 1998].

Em suma, tem início no Brasil dos anos 1980, por decorrência mais geral da crise econômica, a trajetória de desregulação do mercado laboral que, nessa primeira etapa, é marcada ainda por um movimento contraditório: de um lado, ocorre uma desregulação impulsionada pela tendência de desestruturação do mercado de trabalho; de outro, ocorre uma tentativa de regulação motivada pela regulamentação desse mesmo mercado. Em outras palavras, a regulação capitalista clássica do mercado de trabalho passa, no Brasil, por uma fase de amadurecimento, que se dá basicamente entre as décadas de 1930 e 1980, a partir de quando tem início uma fase de reversão imperfeita (ou ainda inconclusa), dentro da qual se situam atualmente os marcos da (des)regulação do trabalho no país. Para que não parem dúvidas ou confusões semânticas acerca do objeto sob investigação nesta pesquisa, é conveniente precisar melhor cada um destes conceitos: (des)regulação, (des)estruturação e (des)regulamentação do mercado de trabalho.

A *regulação do trabalho* é aqui entendida como a síntese de dois vetores de determinação. De um lado, o *vetor da estruturação do mercado laboral* em consonância à emergência, à consolidação e ao avanço das relações capitalistas de produção no país, as

quais dizem respeito, basicamente, à difusão do assalariamento da mão-de-obra pelo sistema econômico e sua concomitante aceitação pela sociedade. De outro lado, o *vetor da progressiva regulamentação* desse mesmo mercado de trabalho, que se dá a partir de uma interferência pública (estatal e civil) mediadora e disciplinadora das relações e condições de trabalho.

O *vetor da estruturação do mercado laboral* é fundamentalmente dependente do padrão de desenvolvimento que se instala na sociedade ou, mais especificamente, da natureza do capitalismo que constitui (e põe em operação) determinadas bases produtivas de valorização do capital. Por sua vez, o *vetor da progressiva regulamentação* do mercado de trabalho depende do grau de organização política e social da nação e se apresenta como um conjunto de instituições públicas (estatais e civis) e normas legais que visam fornecer os parâmetros mínimos de demarcação e funcionamento do mercado de trabalho, notadamente no que diz respeito ao uso do trabalho (regulamentação das condições de contratação, demissão e da jornada de trabalho), sua remuneração (regulamentação das políticas e reajustes salariais em geral e do salário-mínimo) e proteção ou assistência social aos ocupados e desempregados (regulamentação dos direitos sociais e trabalhistas, da política previdenciária, das práticas de formação e requalificação profissional, da ação sindical e da Justiça do Trabalho).

Pois bem, nos termos propostos, a década de 1980 representa, então, a primeira fase da *desregulação do trabalho* no Brasil, marcada ainda por um movimento contraditório em que se tem, de um lado, o início do processo de desestruturação do mercado de trabalho, mas, de outro, a tentativa de se ampliar o raio de abrangência da regulamentação do mercado laboral. Esses dois vetores se põem em antagonismo explícito ao fim da década, de forma que o aprofundamento da desregulação do trabalho nos anos 1990 surge como uma solução não definitiva posta em marcha pelos governos de orientação liberalizante. Atualmente em pleno andamento, a desregulação do trabalho nos anos 1990 se dá no bojo do aprofundamento também da crise econômica mais geral. A especificidade da trajetória de desregulação do trabalho pela década de 1990 é que, agora, os dois vetores de sua determinação caminham na mesma direção. Ou seja, em paralelo à *desestruturação do mercado de trabalho* que se intensifica nos anos 1990, é posto em marcha o processo de *desregulamentação do mercado de trabalho*, que vem como parte integrante e indissociável de uma ampla agenda de reformas ditas *estruturais* por seus formuladores, das quais a reforma do Estado é uma das mais importantes.

Além da reforma do Estado, um outro conjunto de reformas econômicas fundamentais (tais como a liberalização comercial e financeira irrestrita, a privatização abrangente das empresas estatais, uma reforma tributária colada à disciplina fiscal, com redução e focalização dos gastos públicos, entre outras) veio delimitar o destino recente do país, assegurando a efetivação do que aqui é chamado de a *segunda fase da trajetória brasileira de regressão industrial* [Cardoso Jr. e Pochmann, 2000]. Essa segunda fase, que teve como palco a década de 1990, foi um período no qual a trajetória des-

crita pela economia se deu em um ambiente macroeconômico distinto daquele que havia caracterizado a crise mais geral dos anos anteriores.

A década de 1990 representou profundas alterações no tocante ao conjunto de expectativas dos agentes, e também desdobramentos concretos diante das novas e incertas perspectivas de reordenamento do modelo de desenvolvimento. Três eventos econômicos particularmente importantes podem ser identificados como responsáveis pela alteração do cenário das decisões domésticas.

Em primeiro lugar, o retorno do Brasil ao circuito financeiro internacional, como receptor de recursos externos, depois de um longo período de estancamento dos fluxos na década de 1980, particularmente a partir da moratória mexicana de 1982, com a crise das dívidas externas dos países em desenvolvimento. Em segundo, o processo de abertura comercial iniciado em 1990, depois de um longo período sob a vigência de um coeficiente relativamente baixo de importações, com política cambial ativa em favor da geração de superávits comerciais. Finalmente, mas não menos importante, a estabilização relativa da moeda nacional, desde o segundo semestre de 1994, depois de um longo período de vigência de um regime de alta inflação e inúmeras tentativas frustradas de estabilização.

Com respeito ao primeiro aspecto, é preciso situar o comportamento global dos fluxos de capitais, desde os últimos anos da década de 1980 até a atualidade, como a mais intensa etapa do movimento geral de internacionalização do capital já verificado mundialmente [Chesnay, 1996]. No entanto, ao contrário do movimento de capitais observado nos anos 1970, a recente onda de transnacionalização capitalista tem a característica de revelar de forma radical sua natureza predominantemente financeira, que potencializa os efeitos desagregadores dos processos de reestruturação produtiva em andamento e submete a capacidade de regulação institucional do sistema [Tavares e Fiori, 1997; Théret e Braga, 1998].

Assim, a principal consequência desse novo formato de captação de recursos externos foi o acirramento da vulnerabilidade internacional, derivada do tipo dominante de inserção dos países ditos emergentes nos novos fluxos de capital. Num contexto em que prevalece uma mobilidade imperfeita de capital, o tipo de inserção externa da economia impõe severas restrições cambiais ao país, se abordada pela ótica das necessidades de fechamento do balanço de pagamentos. O aumento da vulnerabilidade da economia brasileira em relação a uma crescente dependência de recursos especulativos de curto prazo ratifica a crença em torno da ausência de contribuição desses fluxos de capitais para o incremento do investimento produtivo, comprometendo sobremaneira o potencial de crescimento do país na década [Laplaine e Sarti, 1997; Bielschowsky, 1998a e 1998b].

No que se refere à abertura comercial, e ao significado da *globalização* sobre os novos processos de reestruturação tecnológica e produtiva, é preciso atentar para o fato de que uma especificidade relevante da dinâmica capitalista atual tem sido a centrali-

zação industrial com reconcentração de mercados, em ritmo intenso e abrangência global [Coutinho, 1995].¹ Esse fenômeno, por si só, já seria indicativo do processo desigual de difusão das mudanças tecnológicas em curso, bem como dos efeitos desagregadores sobre as economias menos preparadas, que acabam ficando mais distantes do rol de países desenvolvidos.

Essa fase de intensas transformações tecnológicas tem impactado de forma radical todos os setores econômicos (primário, secundário e terciário), mas com fortes repercussões sobre os setores industrial e de serviços de toda espécie, que se vêem obrigados a definir novos padrões de organização tanto da produção quanto da administração da gestão empresarial. A tendência mais notória é a da oligopolização (via centralização e/ou concentração) à escala global, cujas formas de concorrência se acirram sobremaneira por conta dos fenômenos de interdependência dos mercados mundiais e alianças tecnológicas específicas entre grandes grupos econômicos ou blocos de capitais centralizados [Braga, 1996].

É justamente a emergência e exacerbação desse aspecto, colado à ausência ou precariedade dos mecanismos de regulação do movimento de valorização dos capitais, que autoriza a afirmação de que a dinâmica capitalista atual esteja sendo comandada predominantemente pela lógica de expansão desses grandes grupos econômicos, os quais, entretanto, assumem diferentes formatos dependendo do país de origem ou do arranjo específico que os singulariza. É lícito constatar que quanto maior o grau de exposição de um país à esfera de interesses e atuação desses grandes grupos econômicos, e quanto maior também o coeficiente de participação do país no comércio internacional, tanto maiores deverão ser os impactos e repercussões das transformações recentes na órbita produtiva sobre os respectivos espaços de influência. Somado a isso, quanto mais precários os mecanismos de proteção social, em especial aqueles voltados à regulamentação do mercado de trabalho, mais desagregadores da ordem social e do trabalho deverão ser os efeitos da incorporação das novas tecnologias aplicadas aos processos de produção domésticos.

Assim, a questão dos impactos da abertura comercial e da financeira sobre a base produtiva brasileira não pode ser dissociada dos condicionantes gerais que nortearam tanto o processo de abertura da economia nacional aos fluxos internacionais de capitais e mercadorias quanto o reordenamento das empresas aqui instaladas diante das transformações mundiais em curso. Nesse sentido, é válido circunscrever o fenômeno da abertura comercial e da financeira a uma das reformas estruturais de cunho liberalizante, como uma das etapas necessárias ao tipo de *modernização* preconizada pelos representantes e defensores das propostas do Consenso de Washington no país.

¹ Impactos da reestruturação econômica sobre o mundo do trabalho podem ser vistos em Dedecca (1999).

Finalmente, o terceiro evento de grande significação econômica passava a ser a convergência das taxas de inflação domésticas com as taxas internacionais, a partir do segundo semestre de 1994. Esse fenômeno, no entanto, contou com dois componentes que acompanharam o sucesso do Plano Real desde sua implementação, a saber: (i) um diferencial positivo de grande magnitude entre as taxas de juros domésticas com relação às praticadas no exterior, responsável pela entrada de grande parte da massa de recursos externos captados pela economia brasileira nos últimos anos, e (ii) a sobrevalorização relativa da moeda nacional, como consequência do item anterior, e responsável, em última instância, pelo déficit em transações correntes e pela criação de um ambiente interno pouco favorável ao crescimento econômico.

Em suma, no cenário vivido pela economia brasileira nos anos 1990, não se pode menosprezar a influência exercida, desde os primeiros anos da década, pelos processos de abertura comercial e financeira ao exterior. Se a abertura comercial foi capaz de segurar a inflação doméstica ao manter a concorrência internacional em condição de permanente contestabilidade dos mercados e preços internos, também demonstrou ser capaz de desarticular o parque industrial aqui constituído, ao impor sérios limites à retomada dos investimentos produtivos em território nacional. E a abertura financeira, se conseguiu inserir o Brasil nos fluxos internacionais de capital, eliminando, ou, pelo menos, tornando drasticamente relativa, a restrição externa que perdurou sobre o país durante toda a década de 1980, também aprofundou a crise bancária em curso, comprometendo duramente a capacidade de regulação sistêmica por parte das autoridades macroeconômica e monetária.

Por fim, também não se pode ignorar a influência do plano de estabilização (Plano Real) sobre as baixas taxas de crescimento econômico durante praticamente toda a segunda metade da década de 1990. Ou seja, se, por um lado, o plano de estabilização ancorado no real alcançou relativo sucesso no combate à inflação, por outro, levou a economia brasileira a uma combinação perversa de três armadilhas bem visíveis, sem saída no curto prazo e nas atuais condições.

A primeira armadilha é a da estagnação econômica, em que se constata certa incapacidade das forças de mercado em operar o milagre da retomada do crescimento sustentado, em claros sinais de que estabilização sem crescimento do produto não pode se manter indefinidamente. A segunda é a da crise fiscal e financeira do Estado brasileiro, pela qual se verifica o crescente esgotamento dos mecanismos clássicos de financiamento das contas públicas. Finalmente, a terceira armadilha diz respeito aos próprios sustentáculos da estabilização, cujos anteparos têm se mostrados extremamente vulneráveis e dependentes das condições do mercado internacional. A abertura não seletiva com câmbio flutuante (pós-desvalorização em janeiro de 1999) impacta negativamente o crescimento. A estagnação econômica com juros elevados inviabiliza qualquer tentativa de recomposição das condições de financiamento do setor público. Por fim, Estado em situação financeira *ponzi* acelera a deterioração do cenário político, sintoma inequívoco de aprofundamento da crise latente no país.

Do ponto de vista do mercado de trabalho, por sua vez, as transformações econômicas engendradas pelo movimento de abertura externa com recessão doméstica no início dos anos 1990 agiram no sentido de aprofundar as inserções setoriais ligadas aos serviços prestados a empresas (serviços produtivos), comércio e transportes (serviços distributivos), serviços prestados às famílias (serviços pessoais) e serviços não mercantis (serviços diversos). Ao mesmo tempo, acentuaram-se as inserções ocupacionais dos assalariados sem carteira, trabalhadores autônomos e trabalhadores não remunerados [Cardoso Jr., 1999].

Esse panorama esconde, portanto, uma situação perversa em duplo sentido. Por um lado, as *novas inserções setoriais* seriam fruto mais da perda de dinamismo econômico da estrutura produtiva brasileira que de seu reordenamento rumo a um novo padrão de desenvolvimento sustentável. Por outro lado, as *novas inserções ocupacionais* representariam muito mais estratégias de sobrevivência dos trabalhadores diante do colapso das alternativas de empregabilidade formal com proteção social que uma livre escolha para alcançar ascensão profissional ou pessoal, ainda que muitas dessas novas atividades autônomas possam redundar em certo prestígio ou mesmo em rendimentos médios mais elevados nas fases ascendentes dos ciclos [Castro e Dedecca, 1998].

Ambos os fenômenos – *terciarização das ocupações e informalização das relações de trabalho* – ajudam a explicar também a deterioração da qualidade da maioria dos novos postos de trabalho abertos durante a década de 1990, com reflexos perversos sobre a estrutura já bastante concentrada da renda do trabalho pessoal. Assim, ao se confirmar o diagnóstico feito até aqui, seria de se esperar, para os próximos anos, dadas as condições atualmente vigentes no cenário macroeconômico, tanto o aumento das taxas de desemprego aberto, quanto o possível aumento da informalização das relações de trabalho [Cardoso Jr. e Fernandes, 2000a].

A despeito da desvalorização do real em janeiro de 1999 e da redução dos juros básicos ao longo de 2000, as informações conjunturais apontam para uma retomada ainda insuficiente do emprego industrial, confirmando, por sua vez, o aparente esgotamento da trajetória de absorção da mão-de-obra pelo setor terciário da economia. Já o aumento da informalização das relações de trabalho parece ser mais provável em um contexto de crescente desregulamentação da legislação trabalhista e do acirramento da competição, no interior da classe trabalhadora, por uma inserção a qualquer custo no mercado de trabalho pouco estruturado do Brasil.

3 A DESREGULAÇÃO PELA ÓTICA DA DESESTRUTURAÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO

A partir da linha de argumentação esboçada acima, é possível promover uma separação objetiva entre os elementos que diferenciam o ambiente macroeconômico e ins-

titucional das décadas de 1980 e 1990 daqueles que constituem pontos comuns ao longo dessa trajetória. Entre os elementos diferenciadores, podemos destacar três pontos:

- (1) *acesso aos fluxos financeiros internacionais*: enquanto os anos 1980 foram marcados pelo estancamento radical das correntes de financiamento externas ao Brasil, a década de 1990 representou a volta do país ao circuito financeiro mundial;
- (2) *grau de exposição ou abertura externa*: os anos 1980 são lembrados como um período protecionista (de altas tarifas de importação e política cambial voltada à geração de grandes saldos comerciais com o exterior), ao passo que a década de 1990 tem como uma de suas principais características a abertura comercial externa; e
- (3) *inflação*: se os anos 1980 vivenciaram sucessivos planos mal-sucedidos de estabilização, diante de um regime incansável de alta inflação, a década de 1990, por outro lado, presenciou certa estabilidade relativa a partir do segundo semestre de 1994.

Não obstante as especificidades do cenário macroeconômico em cada período, há importantes *permanências* ao longo de ambas as décadas que, aliás, nem são exclusividade desses anos. Pelo contrário, são heranças ainda não resolvidas da trajetória capitalista no Brasil, entre as quais podemos destacar três grandes continuidades históricas de nossa industrialização, com especial significação para as décadas de 1980 e 1990:

- (1) *instabilidade macroeconômica radical*: em ambos os períodos, as principais variáveis do cálculo capitalista (câmbio, juros, preços, salários) oscilaram violentamente no país, a ponto de impedir previsões econômicas seguras a respeito da evolução dos níveis de produto e emprego, com o que se exacerba o risco sistêmico e se aprisionam as decisões empresariais no curto prazo;
 - (2) *dinâmica de expansão segundo a lógica do 'stop and go'*: também em ambos os períodos, até mesmo por decorrência da instabilidade macroeconômica radical, instaura-se no país uma dinâmica capitalista truncada, que alterna, em curto espaço de tempo, pequenos ciclos de crescimento e recessão, sem que se vislumbrem condições para um desenvolvimento sustentado; e
 - (3) *oferta excedente de mão-de-obra*: nessas duas últimas décadas do século XX, em paralelo ao colapso do padrão histórico de desenvolvimento brasileiro, processou-se também a reversão da tendência de estruturação do mercado de trabalho nacional. Esse fenômeno se sobrepôs à base já ampla e excedentária de mão-de-obra do país, relativamente à insuficiente e dependente pujança do nosso capitalismo tardio e periférico, exacerbando a assimetria estrutural entre capital e trabalho, de modo que se conforma em um dos mais importantes fatores a explicar a determinação do emprego e das relações de trabalho no período recente.
-

É justamente nesse (e desse) ponto que emerge a primeira tese (ou hipótese) central do estudo, relacionada à tarefa de estabelecer as conexões lógico-históricas entre a crise da economia brasileira dos últimos vinte anos e o processo de desregulação do trabalho no país. Em linhas gerais, essa tese sugere que, em contextos macroeconômicos recessivos, tendo os agentes a percepção de tratar-se de um fenômeno duradouro, e na ausência ou ineficácia de amplas políticas públicas de garantia de renda e proteção social aos trabalhadores e desempregados, a dinâmica de geração das ocupações passa a depender relativamente mais das condições de oferta que das de demanda por trabalho. Não é à-toa que as atividades geradas no comércio e nos serviços pessoais estiveram entre as mais disputadas em período recente, a ponto de se atribuir ao segmento terciário a importante função de *colchão absorvedor* do excedente estrutural de mão-de-obra do país.

A partir desse aspecto é possível *definir* e *caracterizar* cada um dos dois eixos que compõem o quadro de desregulação do trabalho no Brasil em período recente, a saber: a *desestruturação* e a *desregulamentação* do mercado de trabalho.

No que se refere à *desestruturação do mercado de trabalho* brasileiro, mencionou-se na introdução que esse fenômeno teve início em princípios da década de 1980, no bojo do processo mais geral de desarticulação do modelo de desenvolvimento industrial que havia comandado a economia do país até então. A tendência à *desestruturação do mercado de trabalho* se aprofundaria nos anos 1990, justamente no contexto de primazia da política liberalizante que guiou as ações de todos os governos brasileiros do período.

Esse amplo processo de *desestruturação do mercado de trabalho* pode ser empiricamente caracterizado tendo por base uma definição que ressalta seis aspectos sintomáticos e estreitamente interligados:

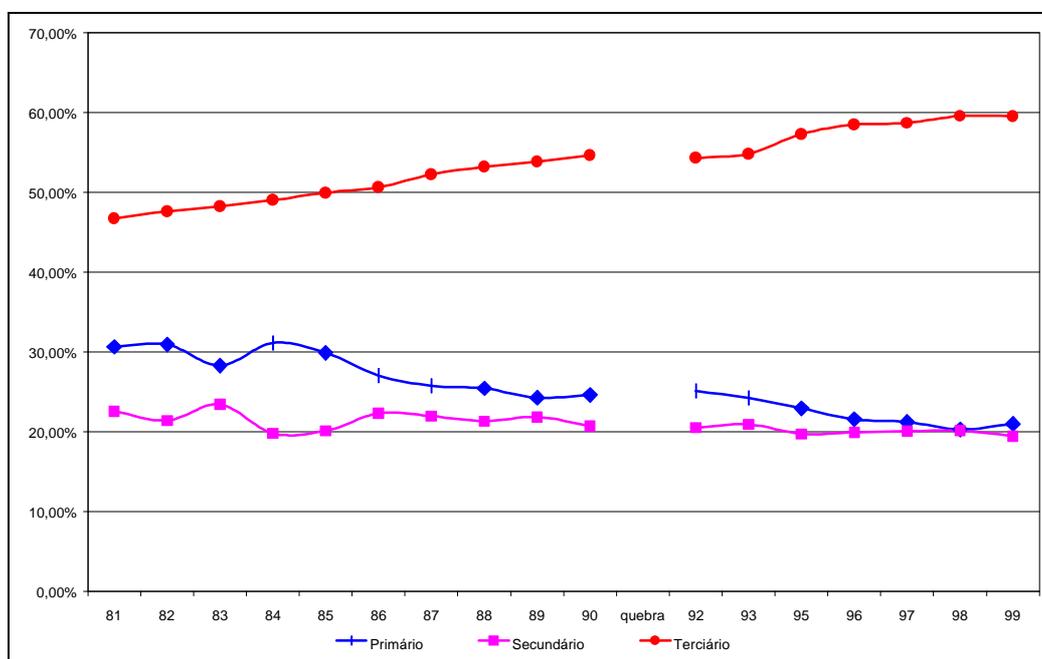
- (1) crescimento patológico do setor terciário (comércio e serviços) da economia;
- (2) crescimento expressivo da informalidade nas relações de trabalho;
- (3) aumento não desprezível dos níveis de desocupação e desemprego;
- (4) precarização ou piora na qualidade dos postos de trabalho;
- (5) estagnação relativa dos rendimentos médios oriundos do trabalho; e
- (6) estagnação relativa da situação distributiva, tanto do ponto de vista da distribuição funcional da renda quanto da distribuição pessoal dos rendimentos do trabalho.

Passemos, então, a maior detalhamento de cada um desses aspectos.

3.1 Crescimento Patológico do Setor Terciário (Comércio e Serviços) da Economia Um dos aspectos principais a ser investigado na experiência do mercado de trabalho nacional ao longo das duas últimas décadas diz respeito ao fenômeno da *terciarização* das atividades e ocupações econômicas na sociedade brasileira.

Começando pela evolução do pessoal ocupado por setor de atividade no período 1981/1999, é possível perceber uma queda pronunciada do pessoal ocupado no segmento primário da economia (agropecuária e extrativismo), que de pouco mais de 30% no começo da década de 1980 representava apenas 20% do total de ocupados em 1999. Esse comportamento pouco se altera com os ciclos de crescimento e recessão do período, o que indica tratar-se de uma tendência estrutural de esvaziamento do pessoal ocupado nas atividades primárias da economia brasileira. Apesar disso, ainda é significativo o fato de esse segmento econômico concentrar mais trabalhadores que o segmento secundário (indústria da transformação mais construção civil), com tendência a ser superado por força de seu próprio movimento geral de declínio relativo.

GRÁFICO 1
Evolução do Pessoal Ocupado por Setor de Atividade
Brasil – 1981/1999



Fonte: PNAD, IBGE.

Obs.: Os percentuais referem-se ao pessoal ocupado total da economia.

Por outro lado, é igualmente visível o crescimento contínuo do pessoal ocupado nas atividades terciárias (comércio e serviços) desde 1981. Ainda que parte desse movimento possa ser explicado pelo processo normal de desenvolvimento do país, associado ao aumento da renda 'per capita' urbana, o fato é que não parece desprezível o papel desempenhado pelas baixas taxas de crescimento do produto interno durante todo o período considerado. Em outras palavras, em um contexto de retração prolongada no nível de atividade – que se instaura sobre um mercado de trabalho já de oferta ex-

cedentária de mão-de-obra desprovida de amplos mecanismos de proteção providos pelo Estado – a dinâmica de criação de novos postos de trabalho parece depender relativamente mais das condições de oferta que das de demanda por trabalho. Quando é esse o caso, as atividades geradas no comércio ambulante e nos serviços pessoais crescem vertiginosamente, inflando de maneira patológica o setor terciário da economia.

Embora uma boa parte do contingente de pessoas ocupadas em atividades terciárias seja fruto do aumento das taxas de participação da mão-de-obra no mercado de trabalho, caso por exemplo da entrada relativamente maior de jovens e mulheres na composição da população economicamente ativa (PEA), há que se destacar também o fato de ter havido no período em foco uma “migração” significativa de trabalhadores industriais para postos de trabalho abertos no comércio e serviços de toda espécie. Em outras palavras, em que pesem as transformações recentes sobre o mundo do trabalho, advindas dos processos globais de reestruturação produtiva e organizacional, cujos impactos mais fortes recaem sobre as estruturas industriais dos países com um grau elevado de industrialização, o certo é que a manutenção de políticas domésticas de viés contencionista da demanda agregada interna deve ter influenciado sobremaneira o comportamento do pessoal ocupado no segmento secundário brasileiro entre 1981 e 1999.

Como pode ser visto pelo gráfico 1, o patamar de absorção do secundário (indústria de transformação mais construção civil) foi um pouco maior na década de 1980 que na de 1990, oscilando positivamente, em ambos os períodos, com os miniciclos de crescimento do produto interno. É o caso da saída da recessão em 1985, até o colapso final do Plano Cruzado, bem como da saída da recessão de 1992, até 1993, véspera da entrada em vigor do Plano Real, a partir de quando o volume de pessoal ocupado no segmento secundário manteve-se ao redor dos 20% ao ano.

Em adição ao argumento anterior, a tabela 1 (p. 18) mostra que, de fato, a taxa de crescimento do pessoal ocupado no secundário foi bem maior durante o período 1981/1989 (cerca de 25%) que no período 1990/1999 (de apenas 7,9%). Embora esse fenômeno também tenha ocorrido com a taxa de crescimento do pessoal ocupado no terciário, isto se deu em menor intensidade, pois enquanto na indústria o crescimento da década de 1980 representou algo como 80,8% $[(24,9 \times 100) / 30,8]$ do crescimento total do pessoal ocupado na indústria no período 1981/1999, esse mesmo percentual para o caso dos serviços foi de apenas 52,1% $[(48,7 \times 100) / 93,4]$. Tal dado poderia indicar, em alguma medida, que realmente parte do crescimento da ocupação no terciário durante os anos 1990 tenha se devido ao fraco desempenho das atividades industriais nessa década em relação à década anterior.

Entre os subperíodos selecionados na tabela 1, destaque-se a comparação entre os anos de recessão (1981/1985 e 1990/1993) e de retomada (1986/1989 e 1995/1999). No primeiro caso, enquanto as taxas de crescimento real médio do PIB foram, respectivamente, de 1,4% a.a. e de 0,3% a.a., as taxas de crescimento agregado do pessoal

ocupado, entre 1981/1985 e 1990/1993, foram, respectivamente, de 16,1% (média anual de 3,2%) e 6,7% (média anual de 1,7%). Ou seja, tendo-se como referência o fato de que os primeiros anos das duas últimas décadas foram marcados pela estagnação do produto interno bruto (PIB), ressalte-se que a recessão dos anos 1980 ainda conseguiu manter uma taxa anual média de crescimento do pessoal ocupado duas vezes maior que a mesma taxa gerada pela recessão do início da década de 1990.

TABELA 1
Taxas de Crescimento do Pessoal Ocupado
por Setor de Atividade – Brasil – 1981/1999

Setores da Atividade Econômica	Subperíodos Selecionados						
	1981/85	1986/89	1990/93	1995/99	1981/89	1990/99	1981/99
Primário	13,3	-2,9	5,1	-5,6	2,1	-1,9	4,0
Secundário	3,5	6,1	7,7	1,8	24,9	7,9	30,8
Terciário	24,1	15,1	7,1	7,2	48,7	25,3	93,4
Total	16,1	8,2	6,7	3,2	29,0	15,0	51,8
Taxas Médias de Crescimento por Ano							
Primário	2,7	-0,7	1,3	-1,1	0,2	-0,2	0,2
Secundário	0,7	1,5	1,9	0,4	2,8	0,8	1,6
Terciário	4,8	3,8	1,8	1,4	5,4	2,5	4,9
Total	3,2	2,1	1,7	0,6	3,2	1,5	2,7
Cenário Macroeconômico							
Tx. cresc. real médio PIB	1,4	3,5	0,3	3,3	2,3	2,0	2,1
Tx. cresc. nominal médio PIB 'per capita'	-4,2	16,4	0,6	0,8	5,0	2,9	3,9

Fontes: PNAD 1981/1998 e Conjuntura Econômica (FGV), vários números.

Na retomada do crescimento, por sua vez, enquanto as taxas anuais médias de crescimento do PIB foram praticamente idênticas (3,5% a.a. entre 1986 e 1989 e 3,3% a.a. entre 1995 e 1999), as taxas de expansão do pessoal ocupado no período 1986/1989 (8,2% no total e 2,1% a.a.) foram cerca de três vezes superiores ao observado no período 1995/1999 (3,2% no total e 0,6% a.a.). Ou seja, assim como na comparação entre os períodos recessivos de ambas as décadas, também aqui, comparando-se períodos de retomada do crescimento econômico, constata-se uma situação de maior elasticidade produto-emprego para a segunda metade dos anos 1980 em relação à segunda metade dos anos 1990, o que, de resto, poderia explicar parcialmente a mudança para cima no patamar de desemprego em período recente.

O mesmo fenômeno verificado para o total do pessoal ocupado nos subperíodos selecionados também se repetiu para os grandes segmentos da atividade econômica (primário, secundário e terciário). No entanto, duas considerações são ainda importantes a respeito. Em primeiro lugar, cabe salientar que a elasticidade produto-emprego parece realmente ter sido maior nos dois subperíodos dos anos 1980, comparativamente aos dois dos anos 1990, para todos os grandes segmentos da economia, pois as taxas anuais médias de crescimento do pessoal ocupado foram, respectivamente:

- *setor primário*: 2,7% a.a. entre 1981 e 1985, contra 1,3% a.a. entre 1990 e 1993; e – 0,7% a.a. entre 1986 e 1989, contra – 1,1% a.a. entre 1995 e 1999;
- *setor secundário*: 0,7% a.a. entre 1981 e 1985, contra 1,9% a.a. entre 1990 e 1993; e 1,5% a.a. entre 1986 e 1989, contra 0,4% a.a. entre 1995 e 1999;
- *setor terciário*: 4,8% a.a. entre 1981 e 1985, contra 1,8% a.a. entre 1990 e 1993; e 3,8% a.a. entre 1986 e 1989, contra 1,4% a.a. entre 1995 e 1999;

Em segundo lugar, em que pese o fato de a *terciarização* da ocupação no Brasil ter sido um evento econômico marcante ao longo do período 1981/1999, é preciso apontar, senão um aparente esgotamento, ao menos um arrefecimento dessa “estratégia” de expansão em período recente. Isso pode ser percebido pelo fato de as taxas anuais médias de crescimento do pessoal ocupado no terciário terem declinado ao longo dos quatro subperíodos selecionados: de 4,8% a.a. entre 1981 e 1985 para 3,8% a.a. entre 1986 e 1989; 1,8% entre 1990 e 1993 e 1,4% entre 1995 e 1999.

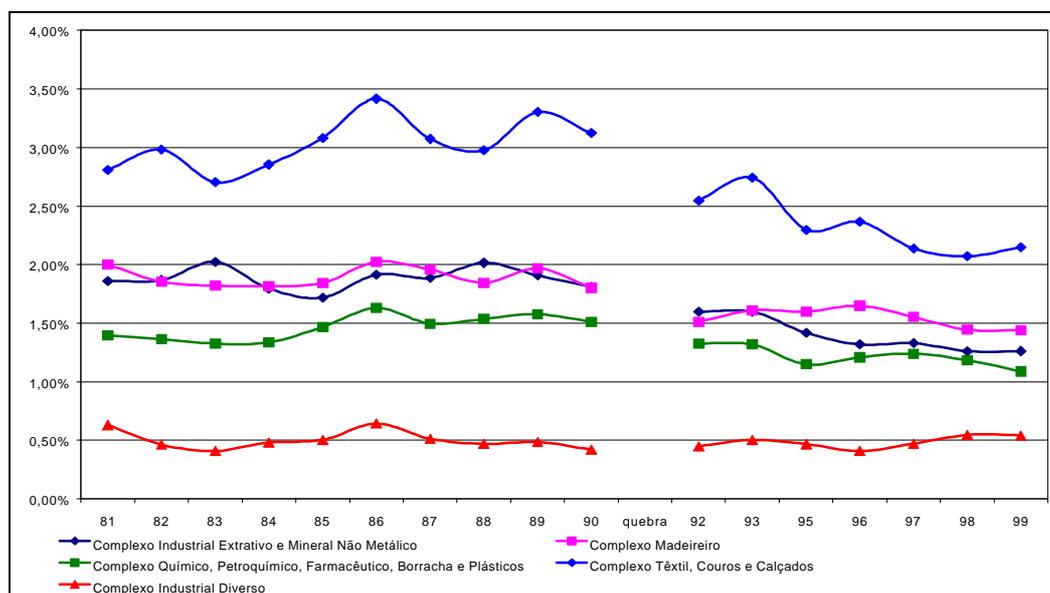
3.1.1 Análise Desagregada por Complexos Econômicos do Secundário e do Terciário

A desagregação do secundário em dez complexos da atividade econômica permite verificar que a Construção Civil é o principal empregador desse segmento, ocupando pouco mais de 6% do pessoal ocupado total nos pontos críticos das crises dos anos 1980 e 1990. Por ser um setor altamente intensivo em mão-de-obra, apresenta uma elasticidade produto-emprego mais alta que os demais setores industriais, motivo pelo qual a retomada do crescimento econômico em cada momento vem acompanhada de uma absorção maior nesse setor.²

Com relação aos demais complexos econômicos industriais, destaque-se o complexo Têxtil, Couros e Calçados, que nos anos 1990 deixou de ser o segundo maior empregador industrial, perdendo espaço relativo para os setores Metal-Mecânico e Material de Transporte e Alimentos, Bebidas e Fumo. O movimento de perda de postos de trabalho nos setores Têxtil, Couros e Calçados está fortemente ligado às trajetórias empresariais de reconversão produtiva impostas pela abertura comercial, uma vez que esse complexo desfrutava de tarifas alfandegárias bastante elevadas, até o início dos anos 1990, as quais foram drasticamente rebaixadas em curto espaço de tempo. Outros complexos expostos abruptamente à concorrência externa foram o Eletroeletrônico, bem como o Químico, Petroquímico, Farmacêutico, Borracha e Plásticos, os quais também sofreram redução relativa no contingente de pessoas ocupadas ao longo dos anos 1990.

² O pico que aparece na Construção Civil em 1983 parece ser explicado pela contratação de frentes de trabalho na região Nordeste, já que alguns cortes regionais da ocupação aguçam ainda mais esse fenômeno.

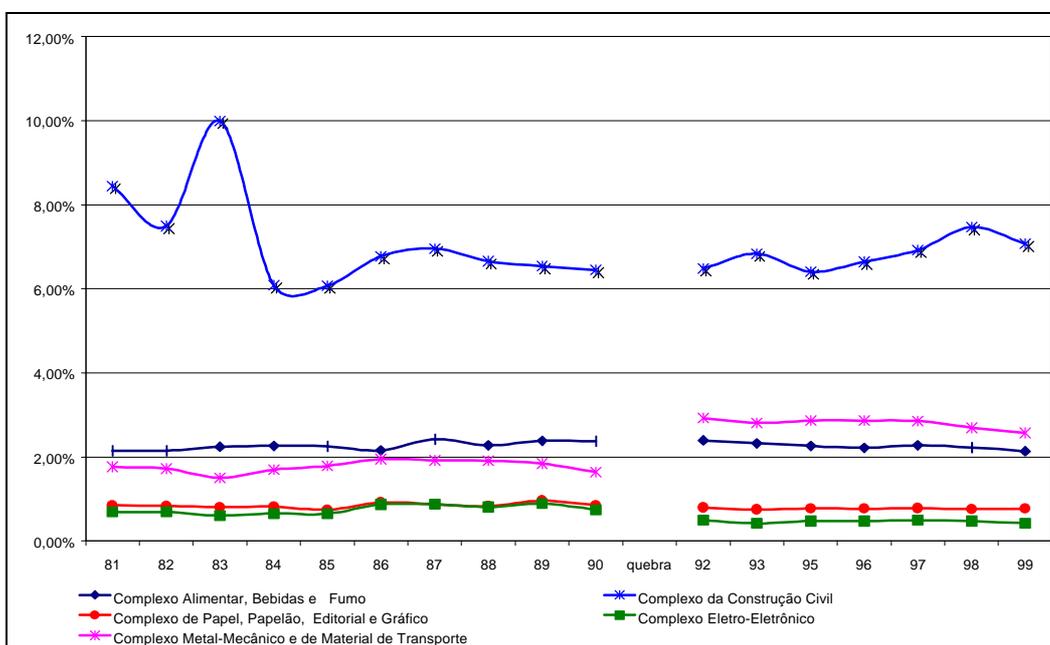
GRÁFICO 2A
Evolução do Pessoal Ocupado por Complexos Industriais – Brasil – 1981/1999



Fonte: PNAD, IBGE.

Obs.: Os percentuais referem-se ao pessoal ocupado total da economia.

GRÁFICO 2B
Evolução do Pessoal Ocupado por Complexos Industriais – Brasil – 1981/1999

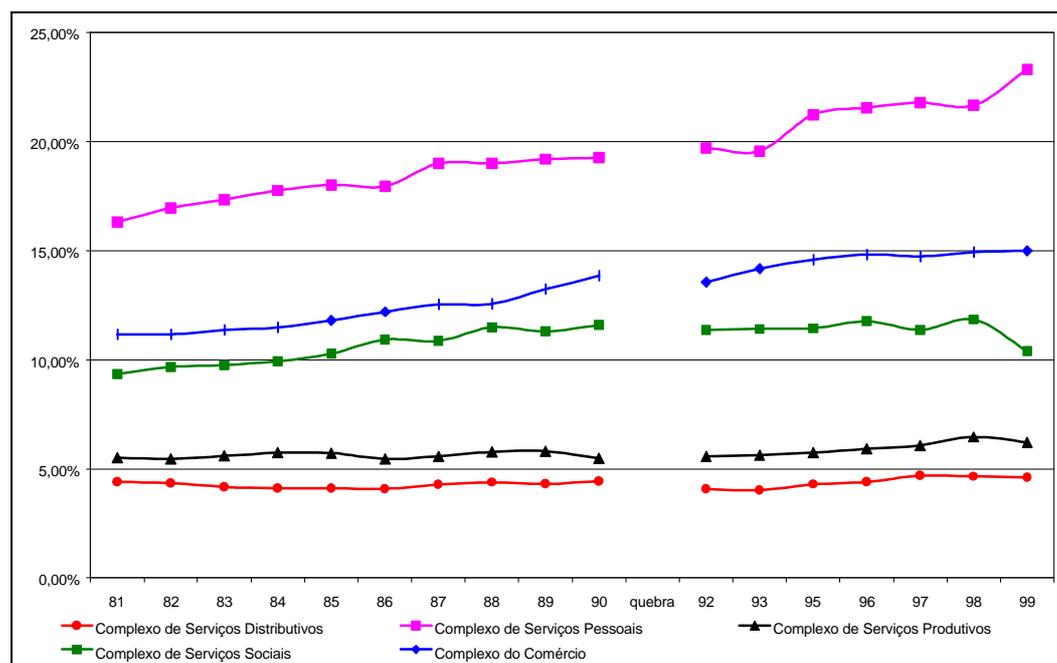


Fonte: PNAD, IBGE.

Obs.: Os percentuais referem-se ao pessoal ocupado total da economia.

Quando a desagregação do pessoal ocupado é feita para o setor terciário da economia, vê-se que os complexos associados ao circuito da produção (Serviços Produtivos: atividades financeiras e serviços prestados às empresas; e Serviços Distributivos: transportes e comunicações) foram os que menos cresceram no período sob foco, além de serem os que menos empregam dentro do terciário, em torno de 10% do total, se considerados conjuntamente.

GRÁFICO 3
Evolução do Pessoal Ocupado por Complexos do Terciário – Brasil – 1981/1999



Fonte: PNAD, IBGE.

Obs.: Os percentuais referem-se ao pessoal ocupado total da economia.

O complexo de Serviços Sociais, por sua vez, também apresentou um crescimento modesto no período. Enquanto nos anos 1980 esse conjunto de atividades empregava algo como 9% a 10% da força de trabalho ativa do país, nos anos 1990 passou a ocupar entre 11% e 12% do contingente total. Em 1999, essa participação caiu para 10,4% do total.

Por outro lado, é possível verificar que as atividades do Comércio e os Serviços Pessoais foram as que mais absorveram mão-de-obra no período, saltando de cerca de 11% para perto de 15% no primeiro caso e de 16% para pouco mais de 23% no segundo. Juntas, essas atividades econômicas absorveram quase 28% de todo o pessoal ocupado em 1981, tendo sido de quase 39% essa absorção em 1999. Ambos os complexos concentram atividades que podem ser classificadas como pertencentes ao circuito da circu-

lação de bens e serviços da economia, cujo emprego está fortemente associado às condições de oferta de força de trabalho, ao contrário dos Serviços Produtivos e Distributivos, que possuem uma dinâmica de geração de postos de trabalho ligada mais estreitamente às condições de demanda por trabalho. Esse é certamente um aspecto importante a explicar tanto o fenômeno da terciarização do trabalho quanto o da informalização a ele relacionado, tal como será melhor visto na próxima seção.

3.2 Crescimento Expressivo da Informalidade nas Relações de Trabalho, Medida pelo Peso Crescente dos Trabalhadores sem Registro, sem Remuneração e por Conta Própria no Total da Ocupação

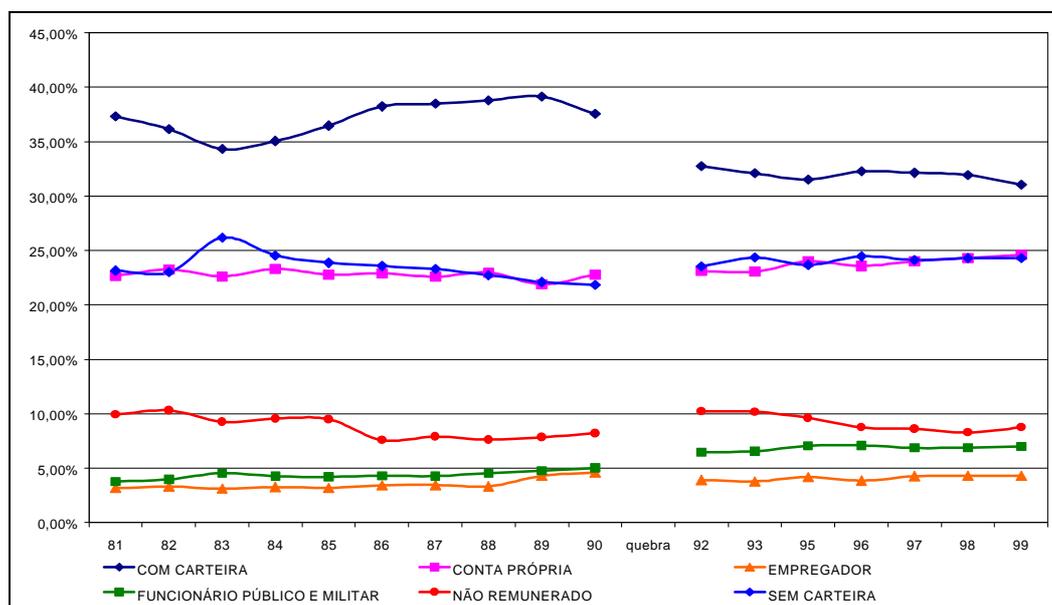
A *informalização* das ocupações constitui, ao lado do processo de *terciarização*, o segundo grande eixo de transformações observado no mercado de trabalho brasileiro ao longo dos últimos vinte anos.

O comportamento do pessoal ocupado por posição na ocupação indica, em linhas gerais, uma situação de declínio relativo dos trabalhadores com carteira assinada (desassalariamento legal), associada a um movimento de expansão de formas consideradas atípicas de contratação, como o crescimento relativo dos trabalhadores sem registro em carteira (assalariamento ilegal) e dos trabalhadores autônomos ou por conta própria (desassalariamento voluntário e involuntário).

Embora esse comportamento geral seja o resultado da comparação entre os anos de ponta do período 1981/1999, relativo às principais categorias ocupacionais do país (assalariados com carteira, assalariados sem carteira e trabalhadores autônomos), que são conjuntamente responsáveis pela situação ocupacional de nunca menos que 80% do pessoal ocupado a cada ano, é preciso chamar atenção para algumas características interessantes de cada uma delas ao longo dos diferentes ciclos de crescimento e recessão das últimas duas décadas.

Inicialmente, com relação aos trabalhadores com registro em carteira, é possível ver com clareza que seu peso relativo no total da ocupação decresce intensamente durante as crises recessivas do início dos anos 1980 (1981/1983) e 1990 (1990/1992), mas a recuperação em ambos os períodos não ocorre de forma semelhante à queda. Quando da retomada do crescimento econômico a partir de 1984, o emprego com carteira assinada também se recupera e, de 1986 a 1989, situa-se em patamar superior ao de 1981. Já com a volta do crescimento em 1993, o emprego com carteira não aumenta sua participação no emprego total à semelhança do ocorrido na retomada dos anos 1980; pelo contrário, ele apenas arrefece o ritmo de queda e estabiliza-se em torno do patamar de 32% entre 1996/1999. Ou seja, à diferença dos anos 1980, a recuperação econômica de meados da década de 1990 não foi capaz de trazer de volta o mesmo percentual de empregos com carteira que existia antes do início da crise, sendo necessário investigar as causas (institucionais, conjunturais e estruturais) dessa diminuição da sensibilidade do emprego assalariado legal frente ao crescimento do produto nacional.

GRÁFICO 4
Evolução do Pessoal Ocupado por Posição na Ocupação – Brasil – 1981/1999



Fonte: PNAD, IBGE.

Obs.: Os percentuais referem-se ao pessoal ocupado total da economia.

O comportamento do emprego sem carteira assinada (assalariamento ilegal) diante dos ciclos de crescimento e recessão dos últimos vinte anos mostra-se, por sua vez, praticamente antagônico em relação ao observado para o emprego com carteira, porém, com intensidade menor – isto é, ele tende a subir nos períodos de crise, tanto no início dos anos 1980 como no início dos anos 1990, e a cair suavemente quando da recuperação dos anos 1980 (1984/1989). Já na recuperação econômica da década de 1990 (1993/1999), o emprego sem carteira também responde menos às oscilações do produto, situando-se no patamar de 24% entre 1996 e 1999. Neste subperíodo, o que há de similar entre os comportamentos dos empregos com e sem carteira é um certo aumento do seu grau de inelasticidade diante de taxas positivas do produto, ficando as diferenças por conta do fato de que, no primeiro caso (assalariamento legal), parece haver certa rigidez para cima, enquanto, no caso do emprego sem carteira, parece haver certa rigidez para baixo. Em outras palavras, na presença de relativo crescimento do produto doméstico nos anos 1990, o emprego com carteira não sobe como deveria, nem tampouco cai, como se esperaria, o emprego sem carteira assinada.

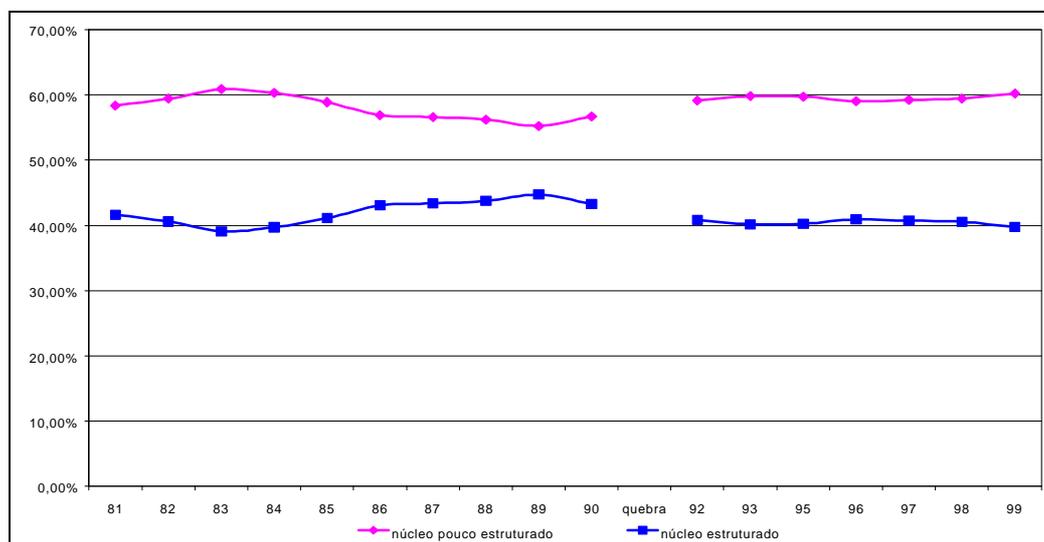
Depois das relações assalariadas de trabalho (com e sem registro em carteira), que juntas representavam em 1999 cerca de 56% da população ocupada total, a terceira categoria ocupacional expressiva é a dos trabalhadores autônomos ou por conta própria. O seu comportamento diante dos ciclos econômicos segue, de maneira aproximada, em direção e intensidade, o movimento dos trabalhadores sem carteira, com a

ressalva de que depois da crise recessiva de 1990/1992 a sua participação no total da ocupação foi oscilando para cima, a ponto de em 1999 ter empatado com a categoria dos sem carteira em 24,3%.

Além dos assalariados sem registro em carteira e dos trabalhadores autônomos, os trabalhadores não remunerados também pertencem ao conjunto de relações de trabalho consideradas atípicas ou informais, tendo em perspectiva um mercado de trabalho organizado em moldes capitalistas. Juntas, essas três categorias ocupacionais representavam em 1999 quase 60% da ocupação total, contra apenas 31% dos trabalhadores assalariados com carteira, em uma indicação clara do grau de heterogeneidade existente entre as diversas formas de contratação do trabalho no Brasil, como também da trajetória radicalmente distinta seguida pelo mercado laboral do país em relação a países com níveis similares de industrialização e urbanização.

Para efeitos analíticos, é possível dividir o mercado de trabalho em dois grupos de trabalhadores, segundo o seu grau de estruturação: de um lado, estariam os trabalhadores envolvidos em relações de assalariamento legal, ou seja, os trabalhadores com registro em carteira assinada, mais os funcionários públicos e militares; de outro lado, agruparíamos os trabalhadores acima classificados como integrantes do conjunto de relações atípicas ou informais de trabalho, isto é, os trabalhadores sem carteira, os autônomos ou por conta própria e os trabalhadores não remunerados. Ao primeiro grupo chamamos de “núcleo estruturado” do mercado de trabalho, e ao segundo chamamos de “núcleo pouco estruturado”.

GRÁFICO 5
Evolução do Pessoal Ocupado segundo o Grau de Estruturação
do Mercado de Trabalho – Brasil – 1981/1999



Fonte: PNAD, IBGE.

Obs.: Os percentuais referem-se ao pessoal ocupado total da economia.

Existem pelo menos dois aspectos muito importantes que merecem atenção especial. O primeiro deles é que o núcleo pouco estruturado do mercado de trabalho brasileiro não só foi, ao longo de todo o período analisado, o núcleo dominante no total da ocupação, como ainda demonstrou, na década de 1990, uma tendência de crescimento relativamente independente do estágio cíclico da economia. Ou seja, uma vez tendo atingido o patamar próximo à casa dos 60% de participação na ocupação total em 1992, jamais caiu abaixo dos 59% até o último ano da série analisada. A contrapartida dessa rigidez à baixa do núcleo pouco estruturado foi uma rigidez à alta do núcleo estruturado, cujos percentuais de participação na ocupação total nunca passaram dos 41% depois de 1992.

O segundo aspecto importante é que essa aparente estabilidade (ou baixa elasticidade) dos segmentos estruturado e pouco estruturado do mercado de trabalho ao longo dos miniciclos de crescimento e recessão pós-1992 não encontra correspondência no comportamento de ambas as séries históricas entre 1981 e 1990. Pelo contrário, durante aquele período, o que é mais visível é justamente certa aderência dos núcleos estruturado e pouco estruturado ao comportamento cíclico da economia brasileira.

De acordo com a tabela 2, entre 1981 e 1985, período crítico da crise recessiva do início da década, há uma clara expansão das ocupações ligadas ao núcleo pouco estruturado do mercado de trabalho (16,6% no período e 3,3% a.a.), em detrimento das ocupações situadas no núcleo estruturado (14,7% no período e 2,9% a.a.). Depois, de 1986 até 1989, há uma recuperação das atividades ligadas ao núcleo estruturado do mercado de trabalho, que foram fortemente puxadas pelo incremento das ocupações públicas e militares (20,3% no período e 5,1% a.a.), e uma queda da participação do núcleo pouco estruturado, que se explica por uma diminuição mais que proporcional no ritmo de expansão das ocupações sem carteira (0,4% a.a.) do que das por conta própria (0,9% a.a.) ou das não remuneradas (3% a.a.).

Já nos anos 1990, a aderência dos núcleos estruturado e pouco estruturado aos ciclos econômicos parece se estabelecer apenas durante a crise recessiva de princípios da década, quando se repete, para quase todas as categorias ocupacionais, praticamente o mesmo comportamento verificado dez anos antes, em direção e intensidade. As exceções foram a taxa negativa de crescimento dos assalariados com carteira (-10,3% no período 1990/1993 e - 2,6% a.a.) e a explosão da taxa de crescimento dos trabalhadores não remunerados (30,1% no período e 7,5% a.a.). O primeiro fenômeno impulsionou a curva do núcleo estruturado do mercado de trabalho para baixo, enquanto o segundo fenômeno deve ter contribuído para jogar a curva do núcleo pouco estruturado para cima.

Finalmente, no contexto de estabilização e crescimento do período 1995/1999, quando se esperava a retomada do emprego assalariado com carteira e a diminuição do emprego sem carteira e autônomo, o que se viu foi um relativo descolamento dessa tendência em relação ao ciclo econômico. Isto porque, enquanto o emprego do

núcleo estruturado do mercado de trabalho havia crescido 11,8% entre 1986 e 1989 (ou 2,9% a.a.), o mesmo apenas se expandiu 1,8% entre 1995 e 1999 (ou 0,4% a.a.), lembrando que a taxa média de crescimento real do PIB esteve no patamar de 3% a.a. em ambos os subperíodos. Por outro lado, embora as ocupações do núcleo pouco estruturado tenham se expandido um pouco menos durante os anos 1995/1999 (3,8% no período) em comparação com os anos 1986/1989 (3,9% no período), cabe destacar que isso se deveu, basicamente, à queda de 5,9% da ocupação em trabalhos não remunerados. Já o emprego sem carteira assinada cresceu 5,8% entre 1995 e 1999, contra uma expansão de 1,5% entre 1986 e 1989, tendo ambos os subperíodos apresentado praticamente a mesma taxa de crescimento real do PIB.

TABELA 2
Taxas de Variação do Pessoal Ocupado por Posição na Ocupação
Brasil – 1981/1999

Posição na Ocupação	Subperíodos Selecionados						
	1981/85	1986/89	1990/93	1995/99	1981/89	1990/99	1981/99
Com carteira	13,2	10,8	-10,3	1,6	35,2	-6,3	24,7
Funcionário público e militar	29,6	20,3	36,8	2,3	63,5	57,6	179,0
Subtotal: núcleo estruturado	14,7	11,8	-4,8	1,8	37,8	1,2	38,8
Sem carteira	19,4	1,5	17,0	5,8	23,1	26,0	57,1
Conta própria	16,3	3,6	6,2	5,7	24,5	22,3	62,4
Não remunerado	10,8	12,0	30,1	-5,9	1,9	20,9	32,3
Sub-total: núcleo pouco estruturado	16,6	3,9	14,3	3,8	19,9	23,6	54,8
Empregador	16,8	35,6	-13,9	6,9	74,6	6,2	104,5
Total	15,8	8,3	4,9	3,1	29,0	13,3	49,8
Taxas Médias de Crescimento por Ano							
Com carteira	2,6	2,7	-2,6	0,3	3,9	-0,6	1,3
Funcionário público e militar	5,9	5,1	9,2	0,5	7,1	5,8	9,4
Subtotal: núcleo estruturado	2,9	2,9	-1,2	0,4	4,2	0,1	2,0
Sem carteira	3,9	0,4	4,2	1,2	2,6	2,6	3,0
Conta própria	3,3	0,9	1,5	1,1	2,7	2,2	3,3
Não remunerado	2,2	3,0	7,5	-1,2	0,2	2,1	1,7
Subtotal: núcleo pouco estruturado	3,3	1,0	3,6	0,8	2,2	2,4	2,9
Empregador	3,4	8,9	-3,5	1,4	8,3	0,6	5,5
Total	3,2	2,1	1,2	0,6	3,2	1,3	2,6
Cenário Macroeconômico							
Tx cresc. real médio PIB	1,4	3,5	0,3	3,3	2,3	2,0	2,1
Tx cresc. nominal médio PIB 'per capita'	-4,2	16,4	0,6	0,8	5,0	2,9	3,9

Fontes: PNAD 1981/1998 e Conjuntura Econômica (FGV), vários números.

Uma hipótese que pode ser levantada para se buscarem os determinantes do aparente descolamento do mercado de trabalho brasileiro aos ciclos internos do produto

desde 1992 sustenta que essa perda de sensibilidade ao comportamento cíclico da economia pode estar relacionada a dois grandes fatores, entre outros.

Por um lado, relaciona-se ao processo de abertura comercial externa que, ao impingir um amplo processo de ajuste e racionalização produtiva às empresas locais, reduziu o impacto da determinação do emprego motivada pela demanda por mão-de-obra, transferindo o peso dessa determinação para as forças que operam pelo lado da oferta excedente de força de trabalho – as quais, por sua vez agem basicamente sobre o setor terciário da economia (comércio e serviços pessoais) e tomam a forma de assalariados sem carteira, autônomos e trabalhadores não remunerados.

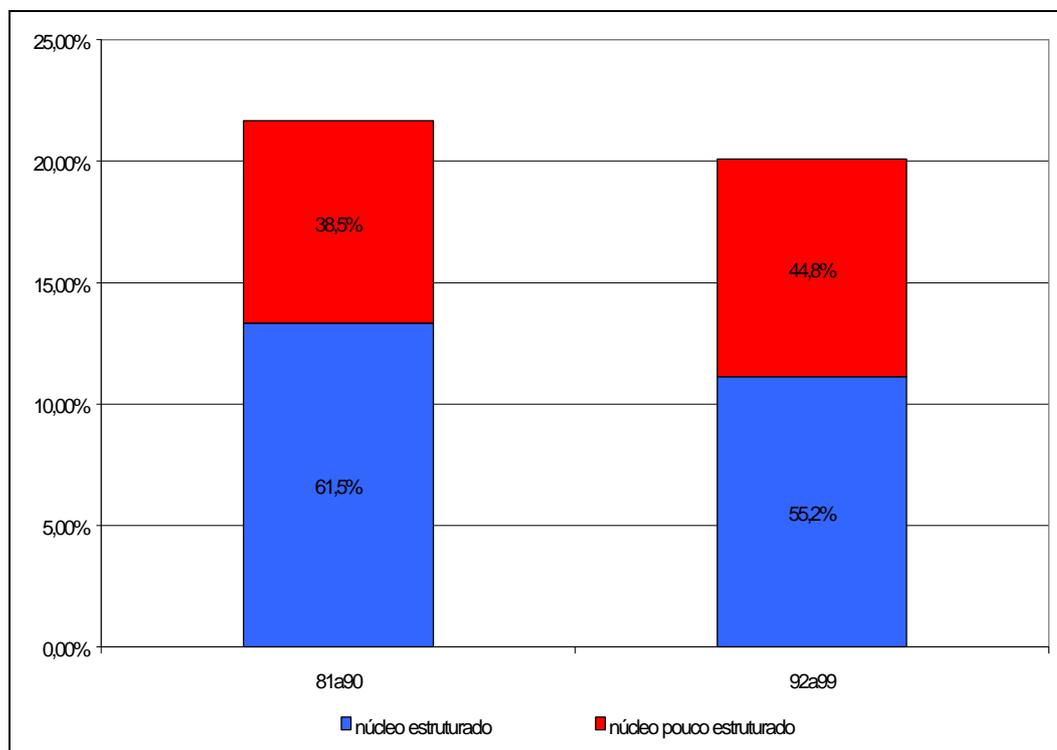
Por outro lado, relacionado aos constrangimentos de ordem macroeconômica que dominaram o ambiente doméstico durante praticamente toda a década de 1990, mas com especial ênfase desde o segundo semestre de 1994, está o fenômeno da elevação das taxas de desemprego aberto (e sua permanência em patamares elevados por longos períodos), a qual indicaria tanto a estagnação da demanda agregada (a despeito das oscilações de curto prazo) quanto o freio a mudanças às quais estaria sujeita a nova composição do emprego por posição na ocupação nesse período.

Em ambos os casos, uma investigação pormenorizada dessas determinações foge às dimensões e objetivos primordiais deste texto. No entanto, é possível ilustrar, para os dois principais segmentos da atividade econômica (secundário e terciário), as consequências concretas das afirmações precedentes.

No gráfico 6 (p. 28) é possível visualizar duas mudanças significativas na composição média do pessoal ocupado no secundário, segundo o grau de estruturação do mercado de trabalho.³ Em primeiro lugar, vê-se claramente que a importância da indústria como empregadora de mão-de-obra reduz-se, entre a média dos anos 1980 (1981/1990) e 1990 (1992/1999). Em segundo lugar, embora no secundário o peso do núcleo estruturado do mercado de trabalho ainda seja maior que o do núcleo pouco estruturado, ocorre, paralelamente ao fenômeno anterior, um crescimento da participação de ocupações pertencentes ao núcleo pouco estruturado, notadamente do emprego assalariado sem carteira assinada. No interior da indústria, o núcleo pouco estruturado aumentou sua participação de 38,5% para 44,8% entre as médias dos anos 1980 (1981/1990) e 1990 (1992/1999). Ambos os fenômenos guardam relação tanto com o processo recente de ajustamento e racionalização produtiva da indústria quanto com a persistência de baixas taxas de crescimento econômico.

³ Sobre o gráfico 6, é importante esclarecer que os valores percentuais que aparecem na ordenada (eixo y) referem-se à participação média do pessoal ocupado no setor secundário com relação ao total da economia. Já os valores que aparecem no interior das colunas referem-se à participação média de cada um dos núcleos (estruturado e pouco estruturado) dentro do setor secundário em cada período de tempo.

GRÁFICO 6
Composição Média do Pessoal Ocupado no Brasil – Setor Secundário segundo o
Grau de Estruturação do Mercado de Trabalho – Anos 1980 e 1990

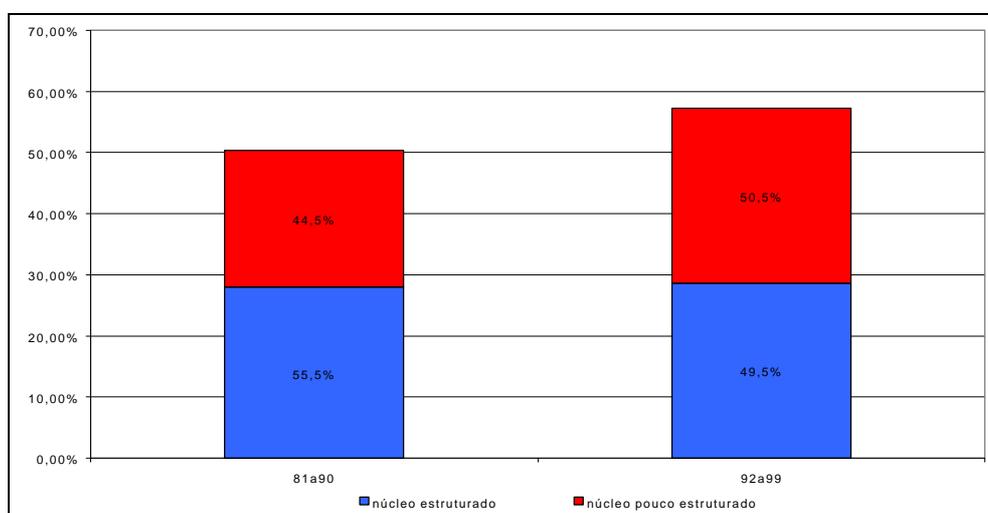


Fonte: PNAD, IBGE.

No caso do terciário (gráfico 7), é possível constatar, em primeiro lugar, um aumento de sua importância como empregador de mão-de-obra, cuja composição salta de cerca de 50% do total do pessoal ocupado na média dos anos 1980 (1981/1990) para perto de 60% na média dos anos 1990 (1992/1999). A segunda mudança importante no terciário é a constatação de que a quase totalidade do seu crescimento entre as médias dos anos 1980 e 1990 traduziu-se em ocupações pertencentes ao núcleo pouco estruturado do mercado de trabalho, especialmente dos trabalhadores empregados por conta própria. No interior do terciário, o núcleo pouco estruturado aumentou sua participação de 44,5% para 50,5% entre as médias dos anos 1980 (1981/1990) e 1990 (1992/1999).⁴

⁴ Assim como no caso anterior, também no gráfico 7 é importante esclarecer que os valores percentuais que aparecem na ordenada (eixo y) referem-se à participação média do pessoal ocupado no setor terciário com relação ao total da economia. Já os valores que aparecem no interior das colunas referem-se à participação média de cada um dos núcleos (estruturado e pouco estruturado) dentro do setor terciário em cada período de tempo.

GRÁFICO 7
Composição Média do Pessoal Ocupado no Brasil – Setor Terciário segundo o Grau de Estruturação do Mercado de Trabalho – Anos 1980 e 1990



Fonte: PNAD, IBGE.

Assim como na indústria, ambas as transformações observadas para o terciário também poderiam ser parcialmente explicadas pelas considerações anteriores, a saber: a racionalização produtiva da economia brasileira na década de 1990, que desloca trabalhadores para os setores do terciário; e a insuficiência da demanda agregada, que desloca o eixo de determinação do emprego para as condições que vigoram no lado da oferta excedente de mão-de-obra – o que estaria forçando o aparecimento de ocupações em setores da economia tais como o comércio ambulante e os serviços pessoais, dois dos mais importantes setores empregadores de mão-de-obra nos anos 1990 na economia brasileira.

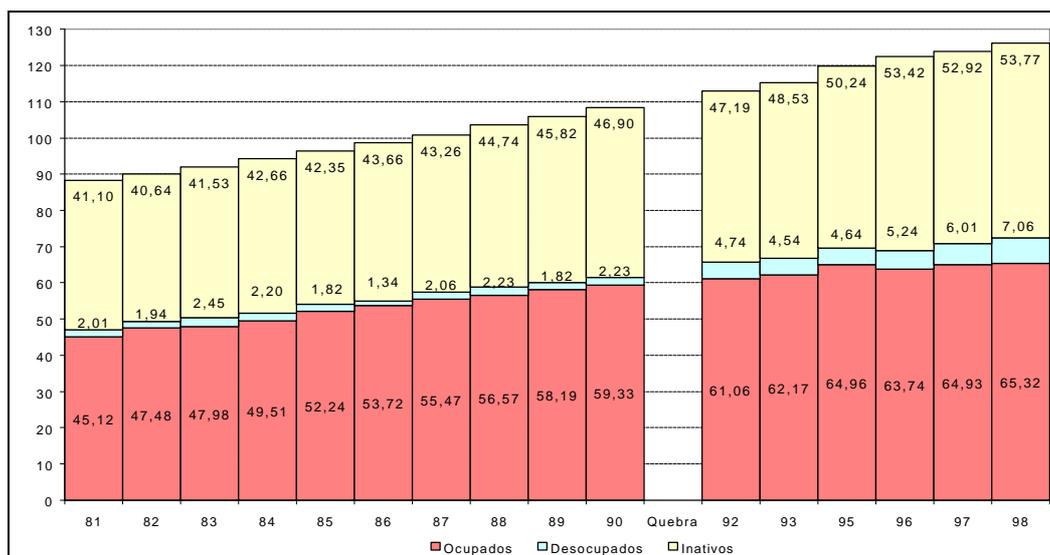
3.3 Aumento não Desprezível dos Níveis de Desocupação e Desemprego

Os anos 1990 também vieram acompanhados de uma mudança de patamar nos níveis médios de desocupação (PIA desocupada/PIA) e desemprego (PEA desocupada/PEA), cujas taxas praticamente dobram ao fim da década em relação aos índices dos anos 1980 e começo dos 1990 (gráficos 8, p. 30, e 9, p. 31).⁵

⁵ A polêmica em torno dos indicadores de desemprego reflete, na verdade, um embate mais profundo sobre a dinâmica da economia brasileira e de seu mercado de trabalho, cujos indicadores apenas são a forma externa e aparente do problema. Por isso, as diferenças metodológicas que se observam entre as duas principais medidas (PME e PED) podem se extrapolar em diferenças significativas de orientação de políticas públicas em um plano não exclusivamente econômico. Tendo por preocupação central “expressar movimentos característicos de um mercado de trabalho heterogêneo e flexível como o brasileiro” [Brandão, 1997: 02], o indicador da PED alarga os critérios de classifica-

Levando-se em conta a série construída com dados da PNAD para o período 1981/1998, enquanto a taxa de desocupação saltou de 2,2% em 1981 para 5,5% em 1998, a taxa de desemprego, no mesmo período, pulou de pouco mais de 4% para perto de 10% duas décadas depois.

GRÁFICO 8
População Total (em milhões) de 10 Anos e mais por
Condição de Atividade – Brasil – 1981 a 1998

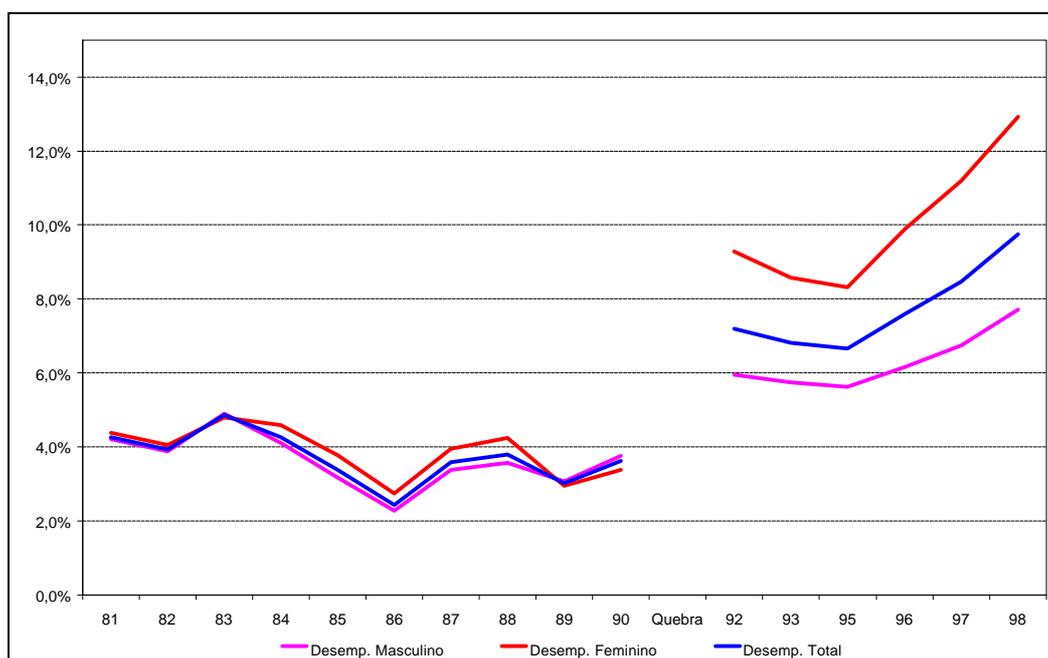


Fonte: PNAD, IBGE.

ção da PEA – entre ocupados, desempregados e inativos –, passando dos tradicionais dois critérios (i) exercício de atividade qualquer, mesmo que irregular; (ii) procura por trabalho em 7 dias), para cinco critérios: (i) procura efetiva por trabalho em 30 dias; (ii) disponibilidade do indivíduo para trabalhar com procura em 12 meses – com o que se busca captar aquele tipo de desemprego oculto pelo desalento –; (iii) situação de trabalho; (iv) tipo de trabalho exercido; e (v) necessidade de mudança de trabalho – com o que se busca captar aquele tipo de desemprego oculto por trabalho precário. Em relação à PME, portanto, a PED sempre deve apresentar índices superiores de desemprego aberto e total, pois em sua classificação é possível incluir como desemprego, além do *desemprego aberto* em 7 dias, dos que não exerceram nenhuma atividade, mas procuraram trabalho na semana de referência da pesquisa (conceito utilizado pela PME), aqueles indivíduos que também não tiveram emprego algum nos últimos 30 dias, embora o tenham procurado (conceito de desemprego aberto da PED). A PED também inclui em sua tipologia o *desemprego oculto pelo trabalho precário*, entendido em dois contextos: (i) indivíduos que procuraram trabalho nos últimos 30 dias, tendo exercido alguma atividade irregular com necessidade de mudança de trabalho; e (ii) indivíduos que não procuraram trabalho nos últimos 30 dias, tendo exercido alguma atividade irregular, também com necessidade de mudança de emprego [Brandão, 1997: 22]. Assim, de acordo com os procedimentos metodológicos da PED, são considerados desempregados parte dos indivíduos que nos critérios restritos da PME são apontados ou como *inativos* (desemprego oculto pelo desalento e parte do desemprego aberto da PED) ou como *ocupados* (desemprego oculto por trabalho precário e inativos com trabalho excepcional da PED). Um aprofundamento dessas questões pode ser visto em Cardoso Jr. (1998).

Particularmente importante é observar o comportamento das taxas de desemprego (total, masculino e feminino) no gráfico 9. Fica claro que a mudança radical de patamar ocorre durante os anos 1990, sendo bastante expressivo o fato de o desemprego feminino ter se descolado abruptamente para cima do desemprego total e masculino, fenômeno que tem sido explicado, em grande parte, pelo aumento de participação das mulheres no mercado de trabalho, em um contexto geral de retração das atividades e concorrência exacerbada pelo lado da oferta de mão-de-obra pouco qualificada.⁶

GRÁFICO 9
Taxa de Desemprego Masculino, Feminino e Total da
População de 10 Anos e mais – Brasil – 1981 a 1998



Fonte: PNAD, IBGE.

No que se refere ao debate mais geral sobre as causas do desemprego recente na economia brasileira, é possível identificar pelo menos duas grandes posições conflitivas. De um lado, alguns autores têm procurado atribuir o fenômeno contemporâneo do desemprego no Brasil ao conjunto de transformações estruturais em âmbito mundial, que resulta, portanto, dos processos de reorganização produtiva e tecnológica e das novas formas de gestão empresarial, com rebatimentos inexoráveis no país,

⁶ Sobre aspectos relativos ao comportamento da taxa de participação da força de trabalho no Brasil, e sua ligação com o movimento das taxas de desemprego, ver "Mercado de Trabalho: conjuntura e análise", boletim de acompanhamento quadrimestral produzido pelo IPEA com base nos dados da PME-IBGE.

em sua fase atual de crescente abertura e integração junto aos mercados centrais [Franco, 1999; Amadeo e Camargo, 1996]. Ao governo não restaria muito que fazer no âmbito da geração de empregos, a não ser acelerar as reformas constitucionais em curso (previdenciária, administrativa, trabalhista, tributária, etc.), como forma de criar um clima de confiança nos investidores privados (nacionais e estrangeiros), os principais responsáveis pelo crescimento econômico do país nessa nova fase. De seu lado, o governo tentaria investir nas atividades clássicas de um sistema público de emprego: intermediação e capacitação profissional da força de trabalho ativa, reservando um sistema de seguro-desemprego para aquela fração da população inevitavelmente desempregada pelo processo de ajuste microeconômico.

Por sua vez, o que se poderia chamar de visão crítica desse processo, ainda que reconheça os impactos oriundos da esfera microeconômica sobre o emprego agregado, não descarta a idéia de o ambiente macroeconômico interno estar muito pouco propício ao enfrentamento do desemprego como fenômeno econômico e social de grandes proporções, com conseqüências adversas sobre o conjunto da população e da própria economia [Baltar e Mattoso, 1997; Cacciamali, 1995]. Em um país como o Brasil, ainda prenhe de muitas carências sociais e com ausências importantes nos setores de infra-estrutura urbana e social, problemas como os de taxas crescentes de desemprego aberto responderiam muito mais por diretrizes de política (macro/micro) econômica que não procuram contrarrestar os efeitos já nocivos sobre o emprego de uma crise generalizada de demanda efetiva agregada. Em outras palavras, ainda que seja verdade estarmos vivendo os efeitos de uma nova função-emprego – com baixa elasticidade produto-emprego, advinda do crescimento econômico contemporâneo pouco absorvedor de mão-de-obra, fruto dos processos microeconômicos de reestruturação técnico-produtivas –, o certo é que ainda reside em taxas de crescimento econômico superiores às taxas de entrada da população em idade ativa no mercado de trabalho a forma por excelência de combate ao desemprego e à marginalização da população.

3.4 Precarização ou Piora na Qualidade dos Postos de Trabalho

Intimamente associada à informalização e ao crescimento e diversificação dos tipos de desemprego (estrutural, oculto, de inserção, de exclusão, etc.), contata-se nos anos 1990 uma “precarização” crescente das relações e condições de trabalho, com aumento da assimetria já existente entre capital e trabalho, especialmente para as categorias ocupacionais tidas como informais, no interior das quais parecem residir as atividades mais precárias, do ponto de vista da qualidade da ocupação – caso claro dos trabalhadores por conta própria –, e de mais frágil inserção profissional, do ponto de vista das relações de trabalho – caso evidente dos sem registro em carteira.⁷

⁷ Isto não é, obviamente, o mesmo que dizer que não existam atividades de trabalho precário ou frágeis também no seio da categoria ocupacional de assalariados com carteira, mas sim que nesse

Embora reconhecendo a complexidade conceitual e empírica em definir e mensurar o fenômeno da precarização, é possível constatar, particularmente em relação aos assalariados sem carteira, que a ausência de mediação institucional pelo Estado torna mais frágeis e assimétricas as relações capital-trabalho, o que favorece uma flexibilidade quantitativa (dispensa e contratação de mão-de-obra) muito elevada, que apenas serve para engendrar uma alta rotatividade de trabalhadores nessas ocupações. Como se sabe, níveis muito altos de rotatividade produzem, de um lado, postos de trabalho de baixa qualidade e praticamente nenhum investimento em recursos humanos e, de outro, trabalhadores sem especialização definida, que rodam intensamente por ocupações distintas, sem perspectivas de ascensão profissional nem salarial [Baltar e Proni, 1995]. Paralelamente, a ausência ou precariedade dos mecanismos de proteção social conferidos pelo Estado a seus cidadãos tende a transferir aos âmbitos familiar e individual a responsabilidade pela sobrevivência em uma sociedade marcada por crescente redundância do trabalho vivo. Esse aspecto é particularmente dramático para os trabalhadores por conta própria de menores rendas, que tendem a não recolher contribuição previdenciária e tampouco tendem a ter registrados nas administrações públicas seus pequenos negócios.

Sem a pretensão de esgotar o assunto, é possível reunir um conjunto de informações, consideradas necessárias em estudos sobre qualidade do emprego, para compor um quadro aproximado do avanço da precariedade dos postos de trabalho no Brasil (tabela 3, p. 34).⁸

A tabela 3 foi montada a partir da seleção de um conjunto específico de variáveis que comporiam algumas importantes dimensões da qualidade dos postos de trabalho no Brasil. Apesar de não exaustivas, acreditamos que informações sobre cobertura da seguridade social, tipo e quantidade de benefícios recebidos pelos trabalhadores, jornada de trabalho, número de empregos praticados, permanência no emprego e filiação sindical cobrem um conjunto muito relevante de aspectos ligados à qualidade dos postos de trabalho, livres da dimensão exclusivamente monetária que costuma caracterizar a maioria dos estudos a respeito.⁹

caso a incidência de inserções dessa natureza é bem menor, posto estarem ligadas ao núcleo mais estruturado do mercado de trabalho.

⁸ Sobre qualidade do emprego e empregos atípicos no Brasil, ver Reinecke (1999), que até mesmo inspirou a construção da tabela 3. Outra referência importante sobre o tema é a coletânea organizada por Castro e Dedecca (1998). Por fim, muitas ponderações interessantes sobre a precariedade associada a algumas classes de empregos atípicos no Brasil podem ser vistas em Cacciamali e Pires (1995).

⁹ Nesse caso, o ideal é que tivesse sido possível construir a tabela com informações desde os anos 1980, visando à montagem de um quadro comparativo mais fiel ao longo do tempo. No entanto, além dos problemas de ordem operacional, ligados à compatibilização das PNAD entre as décadas de 1980 e 1990, haveria ainda a questão da grande quantidade de informações a serem trabalhadas, o que extrapolaria os limites deste trabalho. Apesar dessa limitação, e lembrando que nosso objetivo aqui é tão-somente caracterizar os fenômenos que compõem o quadro de desestruturação do mercado de trabalho brasileiro, parece-nos suficiente trabalhar com dois momentos recentes do período.

TABELA 3
Evolução da Qualidade do Emprego no Brasil – Comparação 1995 e 1998

Posição na Ocupação	Variáveis Selecionadas									
	Cobertura da Seguridade Social	Moradia	Benefícios Recebidos			Mais de 40 h Trabalhadas na Semana	Um Único Emprego	Um Ano ou Mais no Mesmo Emprego	Filiação Sindical	
			Alimentação	Transporte	Educação	Saúde				
1995										
Núcleo estruturado										
Com carteira	94,0	5,6	44,2	48,8	3,8	27,1	88,6	96,5	62,3	29,6
Militar e estatutário	87,8	3,6	41,5	32,5	5,5	30,4	36,9	87,6	87,2	34,7
Médias por variável selecionada	90,9	4,6	42,9	40,6	4,6	28,7	62,8	92,1	74,8	32,2
Núcleo pouco estruturado										
Sem carteira	9,7	11,4	18,9	14,0	0,7	3,6	74,1	95,9	43,8	5,2
Doméstico	21,1	19,8	70,1	26,6	1,9	6,6	66,9	98,2	46,6	0,7
Conta própria	18,0	10,5	36,8	27,6	0,0	5,3	64,8	92,9	69,9	12,6
Não remunerado	1,5	20,0	41,7	16,7	0,0	8,0	29,2	97,7	69,3	4,6
Médias por variável selecionada	12,6	15,5	41,9	21,2	0,6	5,9	58,8	96,2	57,4	5,8
Outros										
Empregadores	65,2	0,0	25,0	25,0	0,0	0,0	85,3	90,2	82,1	20,4
Outros	0,6	0,0	25,0	0,0	0,0	0,0	4,2	100,0	73,4	8,3
Totais por variável selecionada	42,8	8,8	40,3	34,6	2,9	18,4	48,3	95,2	61,2	16,2
1998										
Núcleo estruturado										
Com carteira	96,7	5,5	42,9	47,9	3,4	24,1	88,8	96,9	63,6	26,5
Militar e estatutário	93,2	4,6	36,9	32,4	5,1	33,0	38,7	88,9	85,9	34,8
Médias por variável selecionada	95,0	5,0	39,9	40,2	4,3	28,6	63,7	92,9	74,7	30,7
Núcleo pouco estruturado										
Sem carteira	10,7	9,5	17,7	15,1	0,8	3,2	71,7	95,4	41,9	4,6
Doméstico	27,0	17,1	63,9	26,9	1,4	5,0	64,9	98,6	50,1	0,9
Conta própria	16,2	8,0	30,3	24,0	1,3	6,6	65,6	92,3	70,5	12,2
Não remunerado	1,8	14,3	33,3	9,5	4,8	4,8	27,2	97,2	71,6	5,6
Médias por variável selecionada	13,9	12,2	36,3	18,9	2,1	4,9	57,4	95,9	58,5	5,8
Outros										
Empregadores	60,6	0,0	25,0	25,0	0,0	0,0	85,7	91,3	81,7	21,0
Outros	0,5	14,3	14,3	0,0	0,0	0,0	5,8	100,0	67,4	11,9
Totais por variável selecionada	44,1	7,9	37,4	34,0	2,6	16,6	44,5	95,1	60,7	15,2

Fonte: IBGE-PNAD 1995 e 1998. Elaboração própria.

Uma primeira observação interessante é a que se refere à representatividade de cada atributo selecionado junto ao total de ocupados. No caso da cobertura da seguridade social, destaca-se o fato de menos da metade dos ocupados (42,8% em 1995 e 44,1% em 1998) ser contribuinte dos institutos públicos de previdência (nas três esferas de governo). Quando se levam em conta apenas os trabalhadores inseridos no núcleo estruturado do mercado de trabalho, a cobertura salta para mais de 90%, enquanto os trabalhadores do núcleo pouco estruturado não chegam sequer a 15% do total.

Com relação ao conjunto potencial de benefícios recebidos por trabalhador, chama atenção o fato de os ocupados pertencentes ao núcleo estruturado desfrutarem proporcionalmente de mais de quatro dos cinco benefícios (alimentação, transporte, educação e saúde), relativamente aos trabalhadores do núcleo pouco estruturado, os quais recebem mais os benefícios associados à moradia. Além disso, parece preocupante a trajetória de distanciamento observada na cobertura dos benefícios recebidos entre os grupos ocupacionais considerados, ainda que a confrontação entre dois pontos no tempo (1995 e 1998) seja insuficiente para caracterizar uma tendência.

O atributo ligado à jornada de trabalho mostra que cerca de 63% dos trabalhadores do núcleo estruturado e 58% dos do núcleo pouco estruturado praticam jornadas semanais superiores à jornada de 40 horas. Mas é necessário destacar algumas diferenças pronunciadas entre as categorias ocupacionais: embora 88% dos trabalhadores com carteira exerçam jornadas superiores a 40 horas na semana, tem-se que esse padrão está mais generalizado entre os trabalhadores sem carteira, os domésticos e os conta própria.

No que toca à quantidade de empregos praticados, vê-se que gira em torno de 95% o percentual de ocupados com apenas um único emprego declarado. Embora no geral as diferenças intra e intergrupos não sejam muito marcantes, ressalta-se o fato de os militares e estatutários e os trabalhadores por conta própria apresentarem as mais altas incidências de dois ou mais empregos. O primeiro caso pode estar ligado justamente ao fato de serem os trabalhadores que mais praticam a jornada de 40 horas semanais, restando tempo e oportunidade para incrementarem seus rendimentos por meio de um segundo emprego. Já no caso dos conta própria, a explicação pode estar ligada à natureza mesma desse tipo de ocupação, em que um segundo emprego é visto como forma de garantir uma remuneração mínima satisfatória.

A permanência no mesmo emprego é outro atributo interessante para ser levado em conta em estudos sobre a qualidade dos postos de trabalho, pois funciona como um indicador de rotatividade da mão-de-obra. A primeira observação que vale realçar é que aproximadamente 40% dos ocupados na economia brasileira trocam de emprego ou são despedidos antes de completar um ano de trabalho. Em segundo lugar, cabe enfatizar a diferença que há entre o percentual de ocupados no núcleo estruturado do mercado de trabalho há pelo menos um ano no mesmo emprego (perto de 75%), relativamente aos ocupados no núcleo pouco estruturado (cerca de 58%), sendo especialmente marcante o fato de menos da metade dos domésticos e trabalhadores sem carteira assinada permanecerem no mesmo emprego por mais de um ano.

O último atributo selecionado – filiação a sindicatos de trabalhadores ou patronais – revela, por sua vez, um nível bastante baixo e decrescente de adesão sindical. No caso dos trabalhadores vinculados ao núcleo estruturado do mercado de trabalho, a tendência à desfiliação é explicada pelo comportamento dos trabalhadores com carteira, enquanto no caso dos ocupados no núcleo pouco estruturado a desfiliação dos sem carteira e dos conta própria é contrabalançada por um pequeno aumento dos vínculos sindicais por parte dos domésticos e dos não remunerados. Não obstante, a adesão a sindicatos por parte do núcleo estruturado é cerca de seis vezes maior que a adesão observada junto aos trabalhadores do núcleo pouco estruturado do mercado de trabalho.

Em suma, esses aspectos concretos da realidade das categorias ocupacionais pertencentes aos segmentos menos estruturados trazem conseqüências nefastas sobre a organização do mercado de trabalho, sendo não desprezível a insegurança crescente

que parece reinar no interior dessa parcela expressiva de trabalhadores, o que resulta em nível menor de bem-estar geral para suas famílias [Mattoso, 1995].

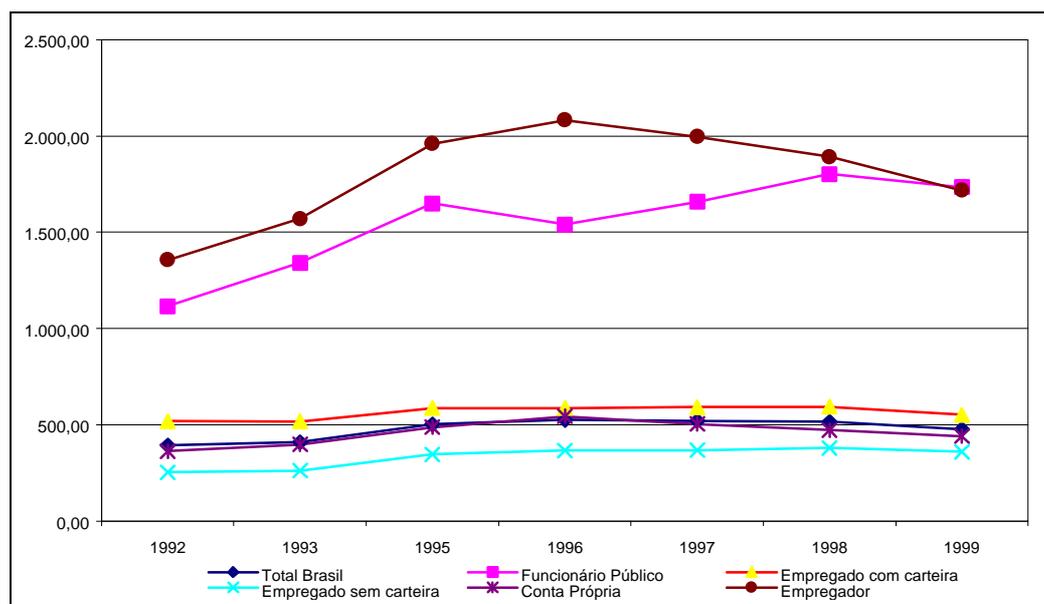
3.4 Estagnação Relativa dos Rendimentos Médios Oriundos do Trabalho, em Particular dos Trabalhadores Assalariados (com e sem carteira)

Depois de uma década – a de 1980 – marcada por bruscos movimentos de queda e recuperação dos rendimentos dos trabalhadores ocupados, a década de 1990 foi palco de uma relativa estagnação dos rendimentos médios reais

das principais categorias ocupacionais.

Como pode ser visto pelo gráfico 10, depois de ter apresentado um crescimento contínuo entre 1992 e 1996, o rendimento médio real do conjunto dos ocupados no Brasil sofreu seguidas quedas até 1999, ano em que superou em apenas 21% o rendimento médio observado em 1992.¹⁰

GRÁFICO 10
Evolução do Rendimento Médio Real,¹ por
Posição na Ocupação – Brasil – 1992/1999



Fonte: IBGE. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD (microdados), 1992/1999.

Nota: ¹Renda de todos os trabalhos deflacionada pelo INPC/IBGE (base: setembro de 1999).

¹⁰ Embora o ideal fosse trabalhar com uma série de dados desde os anos 1980, isso não nos foi possível devido às alterações promovidas no questionário da PNAD a partir de 1992, que, ao modificar a classificação das pessoas por posição na ocupação, tornou praticamente impossível uma reconstrução da série também para os rendimentos. Outro problema para a montagem de uma série desde 1980 refere-se a qual deflator utilizar diante das violentas oscilações nas variáveis nominais ao longo do período.

Olhando as séries por posição na ocupação, constata-se que os trabalhadores assalariados, notadamente os vinculados à indústria, tiveram seus rendimentos reais praticamente congelados desde que a abertura comercial acirrou a competição nos mercados domésticos de bens transáveis internacionalmente. Em 1999, o rendimento médio dos trabalhadores com carteira superava em apenas 6% o rendimento de 1992, sabidamente um ano recessivo. No caso dos trabalhadores sem carteira, embora tenha havido, em termos reais médios, um aumento de quase 42% entre 1992 e 1999, há que se atentar para o fato de os níveis absolutos dos rendimentos desses trabalhadores serem sempre os mais baixos entre todas as categorias ocupacionais remuneradas. Por sua vez, os trabalhadores autônomos, particularmente os ligados a comércio e serviços, depois de um curto período de euforia no biênio 1995/1996, viram seus rendimentos reais inverterem a trajetória de crescimento e também refluírem para níveis ligeiramente superiores aos observados antes da implantação do Plano Real.

Em suma, da observação da evolução dos rendimentos reais médios por posição na ocupação desde o início dos anos 1990, vê-se claramente que há certa estagnação relativa, que é ocasionalmente interrompida por efeitos não duradouros de algum plano de estabilização, como no Cruzado em 1986, ou mesmo no Real, entre os anos de 1994 e 1996.

3.6 Estagnação Relativa da Situação

Distributiva, tanto do Ponto

de Vista da Distribuição Funcional da

Renda (Repartição entre Rendimentos

do Capital e do Trabalho) quanto do

Ponto de Vista da Distribuição Pessoal

dos Rendimentos do Trabalho

Finalmente, comporia o quadro mais geral de desestruturação do mercado de trabalho brasileiro na década de 1990 uma certa estagnação relativa da distribuição dos rendimentos pessoais e também do ponto de vista da repartição da renda entre rendimentos do

capital e do trabalho.

Do ponto de vista da distribuição funcional da renda (tabela 4, p. 38), ou, mais propriamente, da participação dos salários na renda nacional, esta apresenta-se estruturalmente reduzida no Brasil, em comparação com países desenvolvidos, por conta de pelo menos dois fatores que agem na mesma direção.¹¹ Em primeiro lugar, a manutenção de um peso elevado de pessoas em mercados de trabalho desestruturados, os quais, marcados pela ausência de movimentos sindicais organizados e políticas públicas de transferências de renda e proteção social, reproduzem um distanciamento permanente entre ganhos de produtividade e repasses reais aos salários.¹² Em

¹¹ Com base em informações de 1985, pode-se mostrar que “a participação do salário no produto interno líquido a custo de fatores era 73% para os países industrializados e 44% para os países da América Latina” [Kilsztajn, 1998, p. 61].

¹² Ainda usando a mesma referência da nota anterior, pode-se mostrar que “o salário por trabalhador nos países da América Latina correspondia a 13% do salário dos países industrializados. Ajustado

segundo lugar, como reflexo do tipo de crescimento econômico que é imposto pela dinâmica especificamente capitalista no Brasil, o ritmo insuficiente de absorção de força de trabalho ativa nos segmentos mais organizados do mercado de trabalho dá origem a uma massa reduzida de remunerações.

TABELA 4
Evolução da Distribuição Funcional da Renda no Brasil

	Agropecuária		Indústria		Serviços		Total	
	Rn/VA (%) ¹	RnK / Rn (Índice) ²	Rn/VA (%) ¹	RnK/Rn (Índice) ²	Rn/VA (%) ¹	RnK/Rn (Índice) ²	Rn/VA (%) ¹	RnK/Rn (Índice) ²
1985	20,2	-	35,1	-	46,5	-	39,4	-
1990	18,2	100,0	34,9	100,0	53,7	100,0	45,0	100,0
1991	17,4	102,8	33,9	106,8	49,0	124,0	42,0	114,7
1992	18,5	95,6	30,9	126,6	46,4	145,6	39,8	130,3
1993	20,5	84,3	28,4	132,6	45,2	152,9	38,4	134,3
1994	14,0	134,9	26,4	141,2	51,9	105,5	39,7	121,7
1995	13,8	141,3	26,3	139,3	53,3	96,9	40,6	115,2
1996	15,1	125,4	25,9	140,7	53,3	97,6	41,1	112,0
Médias	17,2	3,6	30,2	5,8	49,9	-0,3	40,8	1,7

Fonte: IBGE. Elaboração própria a partir dos dados das Matrizes de Insumo-Produto.

Notas: ¹Participação das Remunerações no Valor Adicionado (Rn/VA) segundo a ponderação de cada setor no total. Remunerações inclui salários e rendimentos dos trabalhadores por conta própria para os três setores.

²Índice de Evolução da Relação entre Rendimentos do Capital e do Trabalho (RnK/Rn), com 1990 = 100.

Para reforçar ambos os aspectos acima mencionados, tem-se no caso brasileiro que tanto a ausência de políticas salariais de orientação estruturante do mercado de trabalho quanto o poder restrito dos sindicatos na fixação dos salários nominais constituíram-se em fatores adicionais para manter reduzida a participação dos salários na renda nacional. No que toca às características do sindicalismo no país, “a pulverização do número expressivo de sindicatos por base municipal, a fraca presença da representação dos empregados por local de trabalho e a inexistência de instrumentos voltados para a contratação coletiva retiram parte significativa do poder de barganha sindical na determinação do salário nominal” [Pochmann, 1994, p. 662]. Com respeito à esfera de influência do Estado, tendo em vista o contexto de consolidação do aparato produtivo doméstico e de altas taxas de crescimento da economia entre 1967 e 1973, pode-se sustentar que

pela PPP para o produto, o salário dos países da América Latina passa para 27% do salário dos países industrializados. É importante ressaltar que o salário na América Latina não acompanha o nível de produtividade da região em relação aos países industrializados: todos os países industrializados apontam uma relação próxima a 1.0; para a América Latina o nível de salário representa 60% do nível de produtividade (67% para o Brasil). O poder de compra do salário na América Latina não acompanha sequer o (baixo) nível de produtividade da região” [Kilsztajn, 1998, p. 63].

“num momento em que o país ingressava em período de rápida expansão da produção e da produtividade, quando estavam dadas favoráveis condições para a elevação dos salários reais, o bloqueio à ação sindical e uma legislação salarial definida sem participação popular ou intervenção sindical reduziam a renda dos trabalhadores. Enquanto na Europa os sindicatos asseguravam conquistas salariais através dos contratos coletivos de trabalho e, em muitos países, amparados por legislação, Estados democráticos dispunham-se a garantir a progressiva generalização das conquistas, no Brasil as favoráveis condições econômicas para a elevação dos salários foram desprezadas, num processo que somente pôde ser viabilizado pela repressão política” [Oliveira, 1994, p. 213].

Nos principais países industrializados da Europa e mesmo nos EUA, o fortalecimento dos sindicatos no local de trabalho, como agentes relevantes nas disputas políticas, e a institucionalização dos contratos coletivos de trabalho, como importante instrumento de reivindicação, atuaram no sentido de “civilizar as relações entre patrões e empregados, e colaboraram para que o conjunto dos trabalhadores pudesse usufruir do aumento de produtividade e da diversificação do consumo” [Baltar e Proni, 1995, p. 11]. Por seu turno, no Brasil, onde o regime de trabalho não garante estabilidade no emprego para a grande maioria da população ocupada, imprimindo, ao contrário, alta flexibilidade e alta rotatividade da mão-de-obra, os elevados ganhos de produtividade obtidos pelas firmas raramente são convertidos em aumentos reais de salários, o que consolida tanto um baixo nível dos salários de base quanto uma péssima distribuição funcional e pessoal da renda.

As informações contidas na tabela 4 mostram que o peso das remunerações (salários mais rendimentos dos autônomos) girou, na média do período 1985/1996, em torno de 40,8% do valor adicionado à economia como um todo. Por trás dessa média geral, destacam-se comportamentos muito díspares entre os grandes setores da atividade econômica, sendo especialmente marcante a queda contínua da massa de remunerações na indústria e o aumento menos que proporcional verificado nos serviços.

O segundo tipo importante de informação revela que, no cenário vivido pela economia brasileira nos anos 1990, a dinâmica distributiva inclinou-se francamente em favor dos rendimentos do capital, minimizando, conseqüentemente, o impacto dos rendimentos do trabalho sobre a demanda agregada.¹³ Em termos da economia como um todo, verificou-se taxa de crescimento de 1,7% a.a. na relação de apropriação R_{nk}/R_n (rendimentos do capital sobre rendimentos do trabalho). Esse fato esconde,

¹³ Esse aspecto poderia explicar em parte as baixas taxas de crescimento da economia brasileira no período, pois, em um contexto de retração dos investimentos públicos produtivos e de pequena contribuição ao crescimento vinda do setor exportador, o montante de lucros não se converte inteiramente em investimentos produtivos privados, dada a existência de inúmeras formas de valorização financeira, esterilizadoras do crescimento real. A concentração funcional da renda inclina-se perversamente em favor do capital [Cardoso Jr., 2000].

desagregadamente, maior poder de apropriação dos rendimentos do capital sobre os do trabalho na indústria e na agropecuária que nos serviços. Enquanto na indústria a relação R_{nk}/R_n cresceu a 5,8% a.a. entre 1990 e 1996, expressando o fato de os ganhos de produtividade do período terem sido apropriados proporcionalmente mais pelos rendimentos do capital, a taxa de crescimento observada nos serviços foi negativa em 0,3% a.a., pois nessas atividades é mais lenta e difícil a substituição de trabalho por capital físico [Cardoso Jr., 2000].

Do ponto de vista da concentração pessoal dos rendimentos do trabalho (tabela 5 e gráfico 11), como a hierarquia de remunerações responde às características da estrutura produtiva, preponderantemente vinculada aos segmentos estruturados dos mercados de trabalho, e como o peso e a dinâmica desse setor não conseguem absorver integralmente toda a oferta efetiva de mão-de-obra, tem-se necessariamente um perfil altamente concentrado para a distribuição dos rendimentos provenientes do trabalho, que é reforçado pela existência de um nível muito baixo de salários para a maior parte das pessoas pertencentes à base não organizada do mercado de trabalho.

O mercado de trabalho com uma base muito ampla explicaria em boa medida a existência e a reprodução de uma taxa salarial de nível muito reduzido como referência para o sistema econômico, tanto em termos de custo empresarial (peso reduzido das remunerações na composição do custo total dos bens e serviços), como se pensada em termos do poder de compra dos trabalhadores.¹⁴ Quanto menor o piso salarial do mercado de trabalho, maior tende a ser a diferenciação salarial possível de se verificar no sistema, uma vez que ela se estabelece em função da hierarquização de cargos e remunerações derivadas do grau de complexidade da estrutura produtiva da economia como um todo.

Assim, a piora distributiva verificada nos anos 1980 esteve diretamente associada ao tipo de ajuste macroeconômico que se promoveu para enfrentar a crise externa. Todos os grupos sociais sofreram piora em suas posições relativas na estrutura distributiva, com exceção dos grupos mais ricos, o que fez o índice de Gini atingir a inacreditável marca de 0,64 (excluindo os trabalhadores sem rendimento!) no último ano da década [Bonelli e Sedlacek, 1991; Barros, Henriques e Mendonça, 2000].

¹⁴ O conceito de taxa de salários está ligado à idéia de menor remuneração do trabalho não qualificado que se verifica no núcleo organizado em moldes verdadeiramente capitalistas, sobre a qual se estrutura a distribuição salarial. Em termos teóricos, a taxa salarial baliza o “piso salarial” para os trabalhadores assalariados organizados capitalisticamente e, ao mesmo tempo, serve como referência para o “teto salarial” dos trabalhadores vinculados aos segmentos não organizados do mercado de trabalho. Quando tomados em conjunto, taxa salarial e estrutura salarial (que é a distribuição dos salários entre as distintas categorias de trabalhadores) definem o “padrão salarial” de uma economia, sendo importante observar que “uma variação na taxa salarial não só provoca alterações na distribuição salarial como também implica em mudanças na composição da demanda. Estas, por sua vez, para serem viáveis do ponto de vista do processo de acumulação de capital, requerem alterações seja na estrutura produtiva, seja nos esquemas de financiamento” [Souza, 1980, p. 60].

Embora o índice de Gini tenha recuado um pouco nos anos 1990, praticamente congelou-se no patamar de 0,60 desde 1993 – já em um contexto em que havia se esgotado a influência redistributivista da queda da inflação. Os 20% mais pobres da população ocupada continuaram a se apropriar de tão-somente 2,2% dos rendimentos do trabalho, enquanto os 10% mais ricos mantiveram-se sempre acima dos 45%. Também surpreendente é o fato de os rendimentos do trabalho acumulados pelo 1% mais rico jamais terem sido menores que a marca de 13% do total, prova cabal da imensa assimetria de remunerações existente na sociedade brasileira.

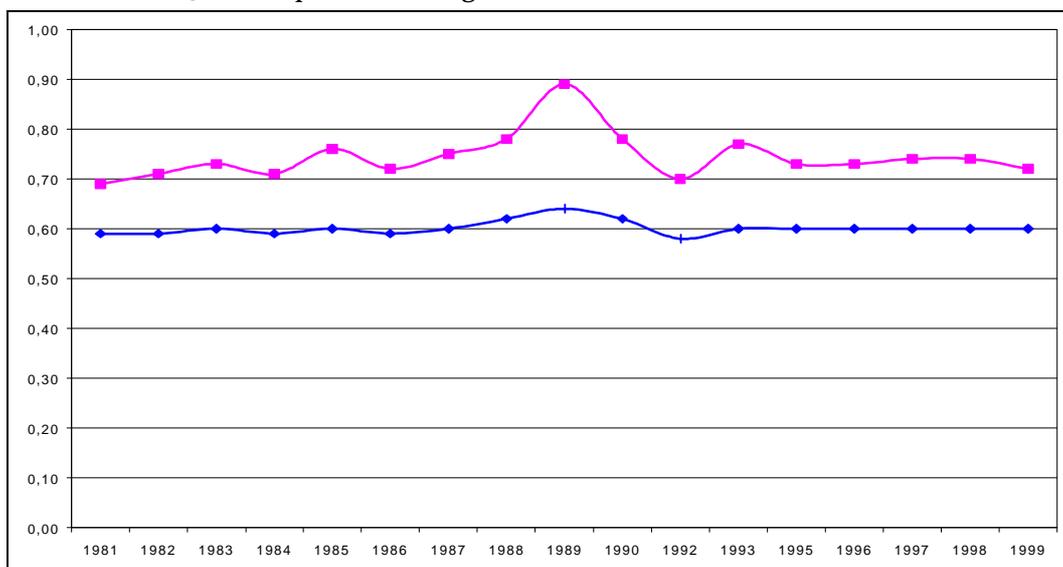
TABELA 5
Evolução Temporal da Desigualdade de Renda – Brasil – 1981/1999

Ano	Índice de Desigualdade		Porcentagem da Renda Apropriada pelas Pessoas		
	Coefficiente de Gini	Índice de Theil	20% Mais Pobres	10% Mais Ricas	1% Mais Ricas
1981	0,59	0,69	2,6	47,6	12,7
1982	0,59	0,71	2,5	46,7	13,1
1983	0,60	0,73	2,5	47,3	13,5
1984	0,59	0,71	2,7	47,7	13,2
1985	0,60	0,76	2,5	47,6	14,2
1986	0,59	0,72	2,6	48,2	13,8
1987	0,60	0,75	2,3	47,2	14,1
1988	0,62	0,78	2,1	48,0	14,4
1989	0,64	0,89	2,0	49,7	16,4
1990	0,62	0,78	2,1	51,7	14,2
1992	0,58	0,70	2,3	45,8	13,2
1993	0,60	0,77	2,2	48,6	15,0
1995	0,60	0,73	2,3	47,9	13,9
1996	0,60	0,73	2,1	47,6	13,5
1997	0,60	0,74	2,2	47,7	13,8
1998	0,60	0,74	2,2	47,9	13,9
1999	0,60	0,72	2,3	47,4	13,3

Fonte: Barros, Henriques e Mendonça (2000).

Essa rigidez à baixa dos índices de desigualdade no Brasil ajuda a reforçar a tese da desestruturação do mercado de trabalho nacional, que consolida e reflete um padrão bastante heterogêneo de ocupações e de remunerações no seio da classe trabalhadora. Ademais, reforça também a inoperância das políticas públicas redistributivas, que assumem cada vez mais um caráter assistencialista e compensatório. Assim, o cenário de desalento que se afigura para o mercado de trabalho no Brasil em princípios do novo milênio não parece ser resultado de um modelo de desenvolvimento econômico sustentável no longo prazo; ao contrário, parece conduzir a classe trabalhadora a um esquema de reprodução social fortemente ancorado no individualismo das soluções de sobrevivência, com reflexos perversos sobre a estrutura distributiva já bastante concentrada do país.

GRÁFICO 11
Evolução Temporal da Desigualdade de Renda – Brasil – 1981/1999



Fonte: Barros, Henriques e Mendonça (2000).

4 A DESREGULAÇÃO PELA ÓTICA DA DESREGULAMENTAÇÃO DO MERCADO LABORAL

Do ponto de vista da *desregulamentação do mercado de trabalho* no Brasil, o segundo dos eixos temáticos relacionado ao objetivo de definir e caracterizar o quadro de desregulação do trabalho em período recente, é possível dizer que tenha passado por dois momentos distintos nestes últimos vinte anos.

Durante a década de 1980, impulsionado pelos movimentos sociais e sindicais que ganharam força na esteira da redemocratização do país, houve na verdade um processo de ampliação da regulamentação sobre o mercado de trabalho, notadamente em torno da adoção de novos direitos sociais e trabalhistas, cujo ápice se daria com a promulgação de uma nova Constituição Federal em 1988. Essa fase é duplamente importante da perspectiva da regulação do trabalho no país. Em primeiro lugar, porque ocorre no ambiente político de transição de um regime autoritário para um regime democrático, o qual, embora ainda não plenamente constituído e consolidado no país, abria espaço para ações políticas emanadas da sociedade civil, até então alijadas das principais decisões do país. Em segundo lugar, porque ocorre em um contexto econômico de crise e desestruturação do mercado laboral e tem, assim, o sentido de servir de anteparo (ou contracorrente) à dinâmica econômica desagregadora, ainda que isso, talvez, se tenha dado mais em termos simbólicos que reais.

Já nos anos 1990, particularmente a partir de 1994, tem início uma *estratégia* de desregulamentação do mercado de trabalho nacional, que prima por uma alteração gradual e pontual de itens importantes da legislação trabalhista e social consagrada na CLT e na Constituição de 1988, sendo que apenas de uma perspectiva macro e retrospectiva adquire a dimensão de uma reforma abrangente do sistema de relações de trabalho do país [Cardoso Jr. e Fernandes, 2000b].¹⁵

A idéia-força aqui, a partir da qual emerge a segunda tese (ou hipótese) central do estudo, é que a forma pela qual vem sendo conduzida a desregulamentação do mercado de trabalho no país – por meio de medidas provisórias, emendas constitucionais, portarias e decretos, todos objeto de menor resistência política – constitui-se em estratégia deliberada do governo federal, aliado a determinados grupos sociais de grande expressão (empresários e parte do sindicalismo de resultados), sintonizada às diretrizes mais gerais da reforma do Estado no Brasil.

Esse amplo processo de *desregulamentação do mercado de trabalho brasileiro* pode ser empiricamente caracterizado por um conjunto de medidas legais que se aglutinam em função de promover:

- (1) a flexibilização das condições de uso da força de trabalho;
- (2) a flexibilização das condições de remuneração da força de trabalho;
- (3) algumas modificações nos marcos de proteção e assistência à força de trabalho;
- (4) algumas modificações nas estruturas sindical e da Justiça do Trabalho.

4.1 Principais Mudanças nas Condições de Uso da Força de Trabalho

No que diz respeito às condições de contratação e demissão da força de trabalho, bem como às condições que regulam a jornada oficial de trabalho no país, as primeiras iniciativas de desregulamentação ocorreram em 1994, no governo Itamar Franco.

Em dezembro de 1994, foi editada a Lei nº 8 949, conhecida como *Lei das Cooperativas*, que declara a inexistência de vínculo empregatício entre as cooperativas e seus associados, de forma que os trabalhadores assim organizados não são empregados da cooperativa e não têm, portanto, registro em carteira, direitos trabalhistas como férias, 13º salário, previdência social ou descanso semanal remunerado. Tal medida, na prática, tem representado uma forma de flexibilização extrema no uso da mão-de-obra, diretamente associada à precarização das condições e relações de trabalho. Os empregados contratados pela Lei das Cooperativas, além de não acessarem os benefícios comuns a

¹⁵ Sobre diversos aspectos relacionados à regulamentação do mercado de trabalho no Brasil, ver: Pochmann (1995), Marques (1997) e Cardoso (1999). Sobre os direitos do trabalho, ver: Oliveira (1997) e Antunes (1999).

todos os trabalhadores registrados em carteira, ainda tendem a receber rendimentos médios menores, bem como a estar sujeitos a jornadas de trabalho maiores.

Em 1995, o governo federal denunciou a Convenção 158 da OIT, que trata do término da relação de trabalho por iniciativa do empregador. Essa convenção, ratificada em janeiro de 1995, só vigorou por dez meses no Brasil. Para os países que a seguem, ela estabelece normas que limitam o poder absoluto do empregador para efetuar demissões, as quais precisam preencher determinados requisitos, tais como: direito de defesa, tentativa de reversão das dispensas coletivas e envolvimento das autoridades locais. Com a não-adesão do Brasil a essa convenção da OIT, a legislação brasileira omite-se de proteger (ou ao menos de disciplinar) as dispensas imotivadas por parte do empregador. Na prática, trata-se de uma medida que estimula ainda mais a flexibilidade e a rotatividade no mercado de trabalho nacional.

Na mesma linha da flexibilização das condições de uso da força de trabalho vieram a Lei nº 9 601 e a MP nº 1 709, respectivamente de janeiro e agosto de 1998. A primeira trouxe novidades no que diz respeito à contratação de empregados e à jornada de trabalho. Por um lado, ela abriu a possibilidade de *contratação de trabalhadores por tempo determinado*, desde que em acréscimo aos postos de trabalho já existentes, por um período de até 24 meses, obedecendo aos seguintes limites: 50% dos trabalhadores, para empresas com até 50 empregados; 35% dos trabalhadores, para empresas entre 50 e 199 empregados, e 20% para empresas com mais de 200 empregados. Além disso, durante 18 meses, os contratos por tempo determinado teriam diminuídas em 50% as alíquotas das contribuições sociais destinadas ao SESI, SENAI, SENAT, SENAS, SESC, SEBRAE, INCRA, salário-educação e financiamento do seguro de acidentes de trabalho. Também se reduziria de 8% para 2% a contribuição patronal ao FGTS, além do não-pagamento, pelo empregador, da multa de 40% sobre o saldo do FGTS do trabalhador no momento da rescisão do contrato de trabalho. Por fim, haveria redução no preço das horas extraordinárias realizadas sob a vigência de contratos de trabalho por tempo determinado.¹⁶

Por outro lado, a Lei nº 9 601 veio flexibilizar a jornada de trabalho com a *criação do banco de horas*, por meio de uma alteração do artigo nº 59 da CLT. O banco de horas permite que o acréscimo de salário seja dispensado se, por força de acordo ou convenção coletiva de trabalho, o excesso de horas de um dia for compensado pela correspondente diminuição em outro dia, de maneira que não exceda, no período máximo de 120 dias, a soma das jornadas semanais de trabalho previstas, nem seja ultrapassado o limite máximo de dez horas diárias. Ou seja, a jornada de trabalho poderá ultrapassar as 44 horas semanais sem que o trabalhador receba o pagamento de horas

¹⁶ As empresas que aumentassem o seu quadro de pessoal em relação à média mensal do número de empregados nos seis meses imediatamente anteriores à publicação da Lei nº 9 061, ainda teriam preferência na obtenção de recursos dos programas executados pelos estabelecimentos federais de crédito, especialmente junto ao BNDES.

extras, desde que haja compensação dessas horas ao longo de um período de quatro meses. Na legislação anterior, esse prazo era de apenas uma semana e, posteriormente, com a MP nº 1 709, esse prazo foi aumentado para um ano.

Tal MP, por sua vez, além de ampliar o prazo para a compensação das horas extras de quatro meses para um ano, regulamentou o *trabalho por tempo parcial*, permitindo, assim, uma jornada de até 25 horas semanais. Esse regime de trabalho vale tanto para novas contratações como para os atuais empregados, desde que eles optem por esse novo regime. Nesse caso, o salário, assim como os demais direitos trabalhistas, serão determinados conforme a jornada de trabalho semanal. Se a pessoa trabalhar 25 horas por semana, seu salário será 60% do salário integral e suas férias podem ser reduzidas a 8 dias por ano. A MP nº 1 709 não impõe qualquer limitação para o uso dessa forma de contrato de trabalho e também não dispõe sobre a participação do sindicato na negociação da jornada parcial.

Esse conjunto de medidas, além de visar novas contratações amparadas por contratos formais de trabalho (ainda que contratos atípicos: por tempo determinado ou a tempo parcial), destina-se fundamentalmente a rebaixar os custos de contratação e demissão dos trabalhadores do setor privado da economia. A própria introdução do banco de horas, embora seja uma aspiração sindical antiga, acaba por servir, quase exclusivamente, como instrumento de ajuste das horas trabalhadas às circunstâncias de curto prazo das empresas, na medida em que não vêm acompanhada por um processo de redução da jornada de trabalho e de limitação das horas extras por trabalhador.

No que tange à redução da jornada de trabalho, o debate parece se polarizar em torno de dois campos opostos de idéias. De um lado do debate encontram-se argumentos que defendem a idéia de que uma redução generalizada da jornada de trabalho oficial, ainda que acordada em negociações coletivas, sem uma redução proporcional dos salários, não só não faria crescer a demanda por trabalho como ainda poderia fazer crescer o próprio desemprego. Segundo esse raciocínio, em um contexto de encarecimento do fator trabalho *vis-à-vis* o fator capital, os empresários optariam pela substituição de trabalho por mais capital, mediante a introdução de novas e modernas tecnologias poupadoras de mão-de-obra que aprofundariam o problema do desemprego em nosso país. Ou então, mantendo-se o mesmo padrão tecnológico, optariam não por novas contratações, mas tão-somente por uma sobreutilização de horas extras, como forma de precaver-se contra oscilações inesperadas da demanda agregada.

De acordo com a outra corrente de pensamento, uma redução amplamente negociada da jornada de trabalho, que contemplasse o conjunto da economia e que estivesse associada a algum tipo de controle coletivo sobre o montante de horas extras por trabalhador, poderia sim elevar o volume de contratações, supondo-se constante o mesmo patamar de crescimento econômico que o atual, que é reconhecido baixo por todos os atores sociais em ação na conjuntura. E esse argumento vai ainda além: defende ser possível, do ponto de vista da estrutura econômica já constituída no Bra-

sil, promover-se uma redução da jornada de trabalho mais que proporcional à redução do salário-hora, com o que se estaria promovendo também uma (re)distribuição de renda virtuosa no sistema, já que amparada nos ganhos de produtividade da economia como um todo, cuja apropriação, no Brasil, ao contrário de países capitalistas avançados, tem se dado historicamente em favor dos capitalistas.¹⁷

Esses argumentos – da expansão do emprego e da melhoria da distribuição de renda, provenientes de uma redução da jornada de trabalho – encontram respaldo do ponto de vista tanto teórico como histórico. De uma perspectiva teórica, há que se considerar que o custo do trabalho não é o único parâmetro de decisão dos empresários para efetivarem novas contratações. Aliás, diante do custo reduzido do trabalho no Brasil, é bem provável que esse certamente não seja o principal fator. Na conjuntura brasileira, importam muito mais as expectativas dos empresários com relação aos ganhos futuros de um investimento produtivo no presente, *vis-à-vis* outras inúmeras opções de valorização de seu patrimônio. Sabe-se que um investimento novo representa novas contratações de trabalhadores, insumos, máquinas e equipamentos, cujo processo de produção, além de requerer um certo período de maturação, está impregnado de riscos e incertezas quanto à realização dos lucros inicialmente planejados. Em vez dessa opção, esses mesmos empresários poderiam simplesmente desviar seus recursos para formas financeiras de valorização, cujos ganhos são garantidos e podem ser maiores e mais rápidos que a árdua tarefa de se investir na produção nacional. Pois bem, no contexto brasileiro atual, são justamente as *formas fáceis* de se ganhar dinheiro que estão sendo amplamente estimuladas pela manutenção de uma política de juros abusivos defendida pela equipe econômica e sancionada pelo BACEN.

Do ponto de vista histórico, a experiência de desenvolvimento dos principais países capitalistas da atualidade mostra que, ao contrário das teses fartamente defendidas no Brasil durante os anos 1970, de primeiro fazer crescer o PIB para depois distribuí-lo, aqueles países justamente conseguiram expandir e sustentar níveis elevados de crescimento econômico e bem-estar social nos períodos durante os quais se reduziam as jornadas de trabalho, fazendo crescer os ganhos reais de salários, o que impulsionava, do lado dos trabalhadores, o aumento do consumo e, do lado dos empresários, novas contratações e a expansão da produção, tudo em harmonia com a difusão de progresso técnico [Mattos, 2001]. Ainda historicamente, é preciso reconhecer que, embora a pujança do sistema econômico tenha sido – e seja ainda hoje – uma condição absolutamente necessária para se promoverem mudanças como as que o debate sobre a redução da jornada de trabalho propiciam, ela não é, de modo algum, condição suficiente. É crucial lembrarmos, tendo em vista a trajetória tardia e inacabada do desenvolvimento brasileiro, a enorme importância que tiveram – e continuarão a ter

¹⁷ Há uma grande bibliografia acerca do debate sobre redução da jornada de trabalho. Para uma síntese colada à discussão sobre a centralidade do trabalho no atual estágio de desenvolvimento das forças produtivas do capitalismo, ver Antunes, 1999.

no futuro – a participação do Estado e da sociedade civil (sindicatos e demais organizações sociais) na condução de um processo democrático de elevação das condições de civilidade e bem-estar social de seus povos.¹⁸

Não obstante, tem prevalecido no Brasil a visão contida na primeira das duas versões anteriormente expostas, de acordo com a qual a solução para o desemprego não passaria pela redução da jornada de trabalho, mas sim pela desregulamentação e flexibilização das relações de trabalho, como condição para se reduzirem ainda mais os custos de contratação e admissão de nossa mão-de-obra e estimular, assim, novas contratações.

Por isso, também junto aos trabalhadores do setor público têm-se tomado medidas de desregulamentação da legislação existente, visando, sobretudo, flexibilizar a estabilidade no serviço público para promover, com isso, o ajuste quantitativo no quadro de pessoal.

A MP nº 1 522, editada em dezembro de 1997, autoriza a demissão de servidores públicos, conforme critérios estabelecidos em regulamento, se for de interesse da administração federal. Os servidores exonerados devem receber indenização de um mês de remuneração por ano de efetivo exercício no serviço público federal e os cargos vagos em decorrência da exoneração ficam automaticamente extintos.

Em adição, a Lei Complementar nº 96 definiu os limites para as despesas com pessoal, conforme o artigo nº 169 da Constituição, modificado pela Emenda Constitucional nº 19 de junho de 1998. Para tanto, ela disciplina em seu artigo 1º que as despesas com pessoal não podem ultrapassar 50% da receita corrente líquida no caso da União, 60% da receita corrente líquida no caso dos estados e do Distrito Federal, e 60% da receita corrente líquida municipal. Esses limites foram reafirmados mais tarde na chamada *Lei de Responsabilidade Fiscal*, aprovada em 2000 por meio da Lei Complementar nº 101. A Lei de Responsabilidade Fiscal estabelece, para os entes federados que não estiverem dentro daqueles limites, as condições em que prioritariamente se cortarão gastos, definindo também as penas para os que não convergirem aos limites estipulados em lei. Adicionalmente, obriga aos entes federados a publicação, em órgão oficial de divulgação, do demonstrativo de execução orçamentária do mês e do acumulado dos 12 meses anteriores, em que fique explícito os valores e a forma de cálculo dos gastos das receitas correntes líquidas e das despesas totais com pessoal.

As condições para perda de cargo público por excesso de despesa, conforme o estabelecido no artigo 169 da Constituição Federal, foram regulamentadas em junho de 1999, por meio da Lei nº 9 801, que prevê a exoneração de servidores estáveis “precedida de ato normativo motivado dos chefes de cada um dos poderes da União,

¹⁸ Sobre o debate europeu, no qual se inserem as discussões atualmente mais quentes sobre a redução da jornada de trabalho, bem como sobre as demais políticas do trabalho e de garantia de renda no capitalismo desenvolvido, ver Pochmann (1995) e Marques (1997).

dos Estados, dos Municípios e do Distrito Federal”. Esse ato normativo especificará a economia de recursos, o número de servidores a serem exonerados, o órgão e a atividade a ser objeto de redução de pessoal, os critérios para a escolha dos servidores estáveis a serem desligados, além de outras especificações. Ficam também definidas as situações em que os servidores que desenvolvem atividades exclusivas de Estado serão passíveis de demissão, sendo para isso necessário que os servidores dos demais cargos do órgão ou unidade administrativa objeto da redução de pessoal tenham atingido pelo menos 30% do total desses cargos.

No bojo dessas transformações, foi editada em outubro de 1999 a Lei nº 9 849, que altera sete artigos da Lei nº 8 745, de dezembro de 1993, a qual dispunha sobre a contratação por tempo determinado para atender a necessidades temporárias de excepcional interesse público. A nova legislação incorpora seis novas hipóteses de atividades nessa modalidade de contratação, a saber: atividades de identificação e demarcação desenvolvidas pela Fundação Nacional do Índio (FUNAI); análise e registro de marcas e patentes pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI); atividades finalísticas do Hospital das Forças Armadas; atividades de pesquisa e desenvolvimento de produtos destinados à segurança dos sistemas de informações, sob responsabilidade do Centro de Pesquisa e Desenvolvimento para a Segurança das Comunicações (CEPESC); atividades relacionadas à defesa da agropecuária; e atividades desenvolvidas no âmbito do Sistema de Vigilância da Amazônia (SIVAM) e do Sistema de Proteção da Amazônia (SIPAM). A Lei nº 9 849 alarga alguns aspectos da lei anterior ao permitir a prorrogação dos contratos, a recontração daqueles que anteriormente tinham sido contratados (após decorridos 24 meses do encerramento do contrato anterior), e ao incrementar o leque de atividades passíveis de serem sujeitas à contratação por prazo determinado para atender a necessidade temporária de excepcional interesse público.

Na esteira da flexibilização das condições de contratação e demissão do emprego público, foram baixadas no começo de 2000 a Lei nº 9 962 e a MP nº 1 970 (na verdade, uma reedição da MP nº 1 917).

A Lei nº 9 962, de fevereiro de 2000, estabelece que os admitidos na categoria emprego público serão regidos pelas normas da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). A sua redação expressa que os servidores serão contratados pela CLT *“naquilo que a lei não dispuser em contrário”* e determina que leis específicas disporão sobre a criação e a transformação dos cargos em empregos. O artigo 2º faz que o provimento dos empregos públicos seja feito por concurso público, mantendo o uso da norma constitucional no que se refere aos cargos. No seu artigo 3º, estabelece as hipóteses de demissão, isto é: por falta grave; por acumulação ilegal de cargos, empregos ou funções públicas; pela necessidade de redução de pessoal por excesso de despesa; e por insuficiência de desempenho. Essa lei constitui o corolário da intenção do governo federal de resgatar o regime celetista como modalidade de vínculo dos contratos por prazo indeterminado. Nesse aspecto, ela consolida a mudança introduzida pela

EC nº 19, que em seu artigo 5º muda a redação do artigo 39 da Constituição Federal, extinguindo a obrigatoriedade do Regime Jurídico Único (RJU).

Por seu turno, a MP nº 1 970 instituiu o Programa de Desligamento Voluntário (PDV), a jornada de trabalho reduzida com remuneração proporcional e a licença sem remuneração com incentivo pecuniário.¹⁹ Essa MP destina-se aos servidores submetidos ao RJU da União Federal, sendo que as duas últimas novidades representam novas modalidades de flexibilização da legislação trabalhista aplicada ao setor público, em conformidade ao que também vem sendo feito para os trabalhadores do setor privado.

4.2 Principais Mudanças nas Condições de Remuneração da Força de Trabalho

No que diz respeito à remuneração dos trabalhadores, a política dos governos eleitos desde 1989 tem sido diminuir cada vez mais a participação do Estado em nome da negociação direta entre empregados e empregadores.

Ainda em 1994 foi editada a MP nº 794, que garantiu aos trabalhadores a participação nos lucros e resultados (PLR) da empresa, desvinculada da remuneração contratual. Além de a PLR precisar ser objeto de negociação coletiva entre os empregados e a empresa, não pode ter periodicidade inferior a 6 meses, de forma que não substitua a remuneração contratual mensal. Com a regulamentação dessa MP, o governo desonerou a transferência de recursos das empresas para os empregados a um custo mais baixo, pois o valor acertado na PLR não entra no cálculo das contribuições e direitos trabalhistas. Além disso, na prática, a PLR viabilizou a substituição de cláusulas de reajuste dos salários por cláusulas ligadas à participação nos lucros e resultados das empresas, o que significa, por um lado, redução global dos custos mensais do trabalho e, por outro, desafogo das pressões sindicais por reajustes periódicos.

A reedição da MP nº 794 – agora MP nº 1 029 – faz duas adições ao conteúdo anterior. A primeira estabelece que o instrumento de acordo entre empregados e empregador sobre a participação destes nos lucros e resultados da empresa deve ser arquivado na entidade sindical dos trabalhadores. A segunda alteração diz respeito à participação nos lucros e resultados dos trabalhadores em empresas estatais, que observará diretrizes específicas fixadas pelo Poder Executivo.²⁰

¹⁹ Os servidores que aderirem ao PDV receberão 1,25 salário por ano trabalhado, além de outras vantagens como, por exemplo, o saque do total do passivo da ação dos 28%, só podendo aderir os ativos permanentes que não pertenceram às carreiras em que há restrição expressa na MP. Quanto aos que aderirem à licença incentivada, garantir-se-á o pagamento do equivalente à percepção de seis meses de proventos.

²⁰ Consideram-se empresas estatais as empresas públicas, sociedades de economia mista, suas subsidiárias e controladoras, e demais empresas em que a União, direta ou indiretamente, detenha a maioria do capital social com direito a voto.

Em junho de 1995 foi editada a MP nº 1 053, que suprimiu os mecanismos tradicionais de reajuste salarial. Os salários e as demais condições de trabalho continuam a ser acordadas pela negociação coletiva, mas fica proibida a fixação de qualquer tipo de cláusula de reajuste ou correção salarial automática. Além da desindexação salarial, essa MP tornou possível a adoção imediata do efeito suspensivo dos acordos, o que permite a uma das partes recorrer da decisão de um tribunal de instância inferior.

A desindexação salarial promovida pela MP nº 1 053 foi reforçada em 1997 com a MP nº 1 906, que, no mesmo momento em que anunciou o salário-mínimo de R\$ 120,00, também o desvinculou da possibilidade de correção automática por qualquer índice de reposição da inflação, assim como estipulou uma tabela de reajustes para os benefícios previdenciários que utilizava uma referência sem qualquer relação com a reposição salarial ou do custo de vida. Assim, a partir da MP nº 1 906, o reajuste do salário-mínimo passou a ser definido no mês de maio de cada ano, sob atribuição exclusiva do Poder Executivo. Já em 2000, por meio do Projeto de Lei Complementar nº 113, a União delegou aos estados a responsabilidade pela fixação do piso salarial, que não poderá ser inferior ao salário-mínimo nacional do ano em questão.

Com respeito às discussões em torno do salário-mínimo no Brasil, é importante diferenciar as tentativas de desvinculação dos reajustes do salário-mínimo frente aos pagamentos dos benefícios previdenciários, daquelas que visavam à sua regionalização (na verdade, estadualização). O primeiro aspecto insere-se nos debates sobre a reforma do sistema previdenciário brasileiro, que tem no equilíbrio atuarial voltado ao ajuste das contas públicas sua principal motivação. Não por acaso, o conteúdo das mudanças mais significativas já aprovadas (e outras ainda em discussão) está praticamente todo centrado na obtenção de meios de reduzir (ou ao menos limitar) as despesas.²¹ Esse é o caso tanto da Emenda Constitucional nº 20, de dezembro de 1998, que promoveu a eliminação das aposentadorias proporcionais por tempo de serviço, quanto da Lei nº 9 876, de dezembro de 1999, que conseguiu a desconstitucionalização da fórmula de cálculo dos benefícios, mediante a criação do chamado Fator Previdenciário, cujo resultado esperado de médio prazo é a estabilização do déficit do sistema por meio do rebaixamento do valor final dos benefícios.

Mas, além do conjunto de medidas de contenção de despesas acima relacionado, e de algumas poucas iniciativas visando à recuperação das receitas (praticamente estagnadas no último biênio devido ao declínio da massa salarial dos trabalhadores com carteira), o sistema previdenciário nacional também foi enquadrado nas diretrizes recentemente aprovadas da Lei de Responsabilidade Fiscal. Por esse ordenamento jurídico, a gestão da Previdência Social, seja no âmbito do RGPS ou nos regimes próprios aos funcionários públicos, passa a seguir, fundamentalmente, os princípios de uma gestão fiscal. Entre os mais importantes, destacam-se: a *instituição de mecanismos de*

²¹ Uma discussão mais abrangente desse e de outros problemas ligados às condições de proteção social no Brasil podem ser vistos em Marques (1997) e Oliveira (1998).

limitação dos gastos públicos (por exemplo: limites de comprometimento da receita corrente líquida com pessoal a 50% para a União e 60% para estados e municípios) e o *caráter contributivo do regime previdenciário com equilíbrio financeiro e atuarial*.

Em que pese a necessidade de se estabelecer uma gestão previdenciária ancorada na *transparência* e no *planejamento e previsibilidade das receitas e despesas* do sistema, pontos também presentes na Lei de Responsabilidade Fiscal, chama atenção o fato de estarem ausentes questões cruciais do ponto de vista da gestão social dos programas. Entre estas, destaque-se a pouca ênfase que é conferida ao caráter redistributivo do sistema previdenciário brasileiro, a despeito, ainda, do imenso contingente de pessoas socialmente desassistidas no país, em que a maioria da PEA não recolhe contribuição previdenciária e, portanto, não participa, senão por meio da Assistência Social, dos programas de proteção governamentais.

Seja do ponto de vista do peso desempenhado pelos benefícios na composição das rendas domiciliares (caso notório dos milhões de beneficiários oriundos do setor rural, segmento social incapacitado para a contribuição e por isso mesmo responsável por quase a totalidade do déficit de R\$ 9,7 bilhões em 1999), seja do ponto de vista do impacto regional dos benefícios na composição das rendas municipais (caso dos mais de 3 mil municípios nos quais a soma dos benefícios supera as quotas-partes do Fundo de Participação dos Municípios, ou o caso dos mais de 4 mil municípios em que a soma dos benefícios é superior à própria arrecadação previdenciária), tem-se um importante efeito redistributivo associado aos pagamentos das aposentadorias, pensões, auxílios acidentários, assistenciais e outros que não podem ser negligenciados sob o argumento de que não é função macroeconômica da Previdência Social servir de mecanismo redistribuidor de rendas.

Com relação ao segundo aspecto da questão do salário-mínimo, trata-se fundamentalmente de transferir aos estados a responsabilidade e o ônus pela fixação dos valores mínimos estaduais. A aposta do governo federal parece ser a de que a Lei de Responsabilidade Fiscal, quando aplicada aos estados, possa servir de freio natural a reajustes comprometedores da capacidade local de pagamento. No que essa discussão toca ao mercado de trabalho, embora não se conheça ao certo quais os potenciais benefícios advindos de reajustes superiores do salário-mínimo sobre a dinâmica da economia, é possível apontar alguns fatores certamente nefastos da trajetória histórica de depreciação de seu valor real.

Em primeiro lugar, há que se destacar o impacto regressivo sobre a estrutura distributiva de rendimentos do trabalho, uma vez que, sendo o salário-mínimo um sinalizador oficial da remuneração mínima no mercado de trabalho, a evolução da estrutura ocupacional e de rendimentos da economia promove a abertura do leque entre as menores e maiores remunerações, o que cria uma situação de grande disparidade social. Em segundo lugar, pelo fato de ser ainda hoje o principal sinalizador oficial das menores remunerações e dos benefícios sociais (previdenciários e assistenciais),

a deterioração do valor real do salário-mínimo repercute também na reprodução de elevados níveis de pobreza na sociedade brasileira. Por fim, não é demais lembrar que a responsabilidade do Estado em legislar sobre assunto aparentemente exclusivo da dimensão econômica das nações obedece aos mais elementares preceitos das sociedades modernas em prol da definição de mínimos civilizatórios, no que tange aos parâmetros de remuneração da sua força de trabalho ativa.

Todos os três aspectos apresentados acima sugerem, então, que o escopo geral de uma política nacional de salário-mínimo não deve ficar restrita aos condicionantes impostos exclusivamente pela dimensão fiscal do processo econômico, o que só reforça a necessidade de aprofundar os estudos ligados à identificação dos efeitos dinâmicos de reajustes maiores que os atuais para o salário-mínimo no Brasil.

4.3 Principais Mudanças nas Condições de Proteção e Assistência ao Trabalhador

O governo também tem tomado medidas dispondo sobre a proteção social aos trabalhadores, embora nem todas possam ser julgadas benéficas do ponto de vista do

bem-estar coletivo.²²

Um exemplo disso se deu em setembro de 1995, quando, em nome da negociação coletiva, houve um afrouxamento da fiscalização do trabalho por meio da Portaria nº 865, que instruiu os fiscais do trabalho a apenas comunicarem ao Ministério Público os casos de incompatibilidade entre as condições de trabalho pactuadas em convenção ou acordo coletivo e a legislação pertinente, ao invés de multar a empresa, como mandava a prática anterior.

Já em 1998, o governo abriu a possibilidade para a suspensão temporária do contrato de trabalho para a qualificação do trabalhador, mediante a edição da MP nº 1 726. Segundo essa MP, a suspensão do contrato de trabalho poderá ocorrer por um período de 2 a 5 meses “mediante previsão em acordo ou convenção coletiva de trabalho e aquiescência formal do empregado”. Enquanto durar a suspensão, o trabalhador deverá participar de cursos ou programas de qualificação profissional oferecidos pelos empregadores e receberá bolsa de qualificação profissional custeada pelo Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT). Para receber a bolsa, o trabalhador com o contrato suspenso deve seguir os mesmos procedimentos adotados para obtenção do seguro-desemprego, exceto a comprovação da dispensa sem justa causa. O valor da bolsa corresponde ao mesmo do seguro-desemprego.²³

²² Ver Pochmann (1995), Marques (1997) e Oliveira (1998).

²³ Essa MP prevê que, no caso de o trabalhador vir a ser demitido e requisitar o seguro-desemprego, do número de parcelas mensais do seguro será descontado o número de bolsas de qualificação recebidas durante a suspensão do contrato. Um trabalhador que teve o contrato suspenso por três meses, recebendo três bolsas de qualificação, e posteriormente foi demitido terá o direito de receber apenas três parcelas do seguro-desemprego, por exemplo.

Desde de junho de 1999, por meio da MP nº 1 779, a suspensão do contrato de trabalho para qualificação profissional pode ser prorrogada por período indeterminado, mediante convenção ou acordo coletivo e aquiescência formal do empregado, desde que o empregador arque com o ônus correspondente ao valor da bolsa de qualificação profissional. Por esse novo procedimento, a desobrigação do empregador frente aos custos da requalificação de seus funcionários fica garantida apenas pelo período de 2 a 5 meses, como contemplado na MP anterior.

Por outro lado, algumas medidas recentes podem ser avaliadas como positivas da ótica dos trabalhadores. É o caso dos programas que visam à geração de emprego e renda, bem como das medidas de combate à discriminação por gênero e de extensão dos benefícios do FGTS aos trabalhadores domésticos.

Com relação aos programas de geração de emprego e renda, destaque-se os PROEMPREGO I e II, criados pelo CODEFAT. O primeiro foi criado em 1996 pela Resolução nº 103; o PROEMPREGO II o foi em 1999 pela Resolução nº 207. Esses dois programas tinham como objetivo “preservar e expandir oportunidades de trabalho, incrementar a renda do trabalhador, proporcionar a melhoria da qualidade de vida da população, em especial das camadas de baixa renda, e proporcionar a redução dos custos de produção no contexto internacional”.

O PROEMPREGO II trouxe uma importante inovação no formato do programa com relação ao anterior, a saber: a divisão metodológica entre políticas passivas (aquelas destinadas a minorar os efeitos sociais dos problemas relativos ao trabalho) e ativas (aquelas destinadas a criar empregos, intervindo no funcionamento da economia). O PROEMPREGO II divide-se em dois subprogramas: (i) Melhoria da Qualidade de Vida do Trabalhador; e (ii) Expansão do Emprego. Além disso, surgiram rubricas que não estavam contempladas na versão anterior, tais como: saúde pública, educação, projetos setoriais integrados e modernização da administração tributária – no Subprograma Melhoria da Qualidade de Vida; e infra-estrutura, comércio, serviços, pequenas e médias empresas e exportação – no Subprograma Expansão do Emprego. De resto, o programa utiliza o mesmo montante total de recursos de sua versão anterior. São R\$ 9 bilhões, sendo R\$ 3,5 bilhões de recursos do FAT, R\$ 2,5 bilhões do BNDES e R\$ 3,0 bilhões de contrapartida dos agentes beneficiários do empréstimo.

Outro programa lançado pelo governo, via CODEFAT, com os mesmos objetivos foi o PROTRABALHO. O PROTRABALHO I foi instituído em 1998 pela Resolução nº 171 e o PROTRABALHO II, em 1999 pela Resolução nº 210. Esses dois programas estão vinculados à promoção do desenvolvimento regional, com utilização integral de recursos nas regiões Nordeste do Brasil e Norte do Estado de Minas Gerais. Ambos se destinam a “incrementar as atividades, processos, serviços, pesquisas e desenvolvimento, em segmentos estratégicos para o desenvolvimento dos pólos de desenvolvimento integrado e outros setores/atividades (...) com vistas à geração de emprego e renda” nas duas regiões. Para tanto, eles dispõem de recursos do FAT, intermedia-

dos pelo BNDES, que deverá prover o programa de igual montante de recursos próprios. Os recursos devem ser utilizados em investimentos em atividades rurais, industriais, agroindustriais, de turismo e serviços, além de cooperativas e associações de produção.

Outras duas medidas positivas de proteção e assistência aos trabalhadores foram incluídas na legislação recentemente. De acordo com a Lei nº 9 799, editada em 1999, fica proibido publicar anúncio de emprego fazendo referência a sexo, idade, cor ou situação familiar, bem como recusar emprego ou promoção com base em alguma dessas características, salvo quando a natureza da atividade seja notoriamente incompatível. Fica também vedado o uso de qualquer dessas características como variáveis determinantes da remuneração, formação profissional ou para fins de ascensão profissional.

Já em 2000 foram acrescentados dispositivos à Lei nº 5 859, por meio da MP nº 1 986, para possibilitar o acesso dos empregados domésticos ao FGTS. Dessa forma, o empregado doméstico que for dispensado sem justa causa terá direito ao benefício do seguro-desemprego, no valor de um salário-mínimo, por um período máximo de três meses, de forma contínua ou alternada. O benefício será concedido ao empregado inscrito no FGTS que tiver trabalhado como doméstico por um período mínimo de 15 meses nos últimos 24 meses contados da dispensa sem justa causa e será pago com recursos do FAT.

4.4 Principais Mudanças Relativas à Reforma Sindical e da Justiça do Trabalho

A política de desregulamentação e flexibilização do mercado de trabalho brasileiro tem se disseminado também no âmbito da organização sindical e da Justiça do Trabalho.²⁴

Em 1996, o Projeto de Lei nº 1 802 acrescentou dispositivos à lei de greve, entre as quais se destacam os que atribuem aos sindicatos toda a responsabilidade pelas greves, estabelecendo multas de 500 a 1 000 salários-mínimos por dia ao sindicato que desobedecer à decisão judicial de abusividade de greve. O seu valor é determinado de acordo com a situação econômica do sindicato, e a multa pode ser revogada se não houver outra greve abusiva em cinco anos. Esse projeto tira o direito de autonomia dos trabalhadores na definição da greve e tenta intimidar as entidades sindicais.

Nesse mesmo sentido, foi editado, também em 1996, o Decreto nº 2 066, no qual o governo limita o número de licenças concedidas a servidores públicos para o cumprimento de mandato em cargo de direção ou representação em confederações, federações e associações. Enquanto a primeira medida estabelece o cerceamento do direito de greve, esta outra incentiva a desmobilização sindical dos servidores públicos.

O Projeto de Lei nº 3 003, de 1997, por sua vez, prevê a redução do número de contribuições sindicais, com o fim da taxa assistencial, mas manutenção da mensalidade

²⁴ Um estudo abrangente e criativo destas questões pode ser visto em Cardoso (1999).

de dos associados, criando-se a chamada *contribuição negocial*. Essa contribuição seria descontada na folha salarial, em até três vezes, de acordo com o valor estabelecido em assembléia geral. A contribuição não deixaria de ter caráter compulsório, mas os trabalhadores poderiam optar pelo seu não-recolhimento, desde que aprovado por uma assembléia de pelo menos 10% dos trabalhadores, sindicalizados ou não. Os não sindicalizados seriam obrigados a contribuir da mesma forma que os associados. O sindicato, por sua vez, zelaria pelos interesses de toda a categoria, incluindo sindicalizados e não sindicalizados.

Por meio da Proposta de Emenda Constitucional nº 623, de 1998, pretende-se realizar uma mudança significativa na organização dos sindicatos brasileiros, dando-se nova redação aos artigos 8º, 111 e 114. A principal mudança extingue a representação sindical única (unicidade sindical) em uma área territorial, abrindo a possibilidade de que mais de um sindicato concorra pela representação de uma categoria ou grupo de trabalhadores no mesmo município. Pela nova proposta, os sindicatos deixam de ser representantes de uma categoria por sua natureza e passam a representar somente os interesses de seus filiados.

Está prevista também alteração na forma legal de institucionalização dos sindicatos. A proposta prevê o fim da necessidade de registro do sindicato em órgão competente do poder público (representação sindical), exigindo apenas o registro como pessoa jurídica na forma da lei civil.

A PEC nº 623/98 prevê, ainda, a criação do Conselho da Justiça do Trabalho – que funcionará junto ao Tribunal Superior do Trabalho (TST) – e cuja missão é exercer a supervisão administrativa e orçamentária da Justiça do Trabalho, em primeiro e segundo graus. A composição do conselho e sua forma de atuação deverão ser regulamentadas posteriormente.

Além disso, a mesma PEC propõe delimitação das competências da Justiça do Trabalho, restringindo aos dissídios de natureza jurídica seu campo de atuação. Os dissídios de natureza econômica, por exemplo, passam a ficar fora da alçada da Justiça do Trabalho. A PEC prevê também que os conflitos de direito sindical sejam incorporados ao campo de atuação da Justiça do Trabalho.

No início de 2000, foram introduzidas duas modificações importantes ao funcionamento da Justiça do Trabalho, instituídas pelas Leis nº 9 957 e nº 9 958.

A Lei nº 9 957 acrescenta à CLT uma seção que prevê a implantação do procedimento sumaríssimo para dissídios individuais, cujo valor não ultrapasse 40 salários-mínimos. O objetivo é tornar rápida e ágil a solução para demandas processuais trabalhistas individuais de baixo valor. O processo sumaríssimo reduz procedimentos burocráticos, prazos legais, define que as demandas serão instruídas e julgadas em audiência única, visando sempre à conciliação e ao acordo entre as partes em litígio.

As demandas provenientes da administração pública foram excluídas da possibilidade de serem submetidas a esse procedimento de resolução de conflitos.

Além de objetivar uma rápida resolução para as pequenas causas trabalhistas e, portanto, para as causas dos trabalhadores com menor remuneração, na maioria dos casos, a aceleração dos trâmites processuais e do julgamento dos casos enquadrados no rito sumário visa reduzir o número de processos trabalhistas em trâmite na Justiça do Trabalho, desonerando-a tanto em termos de custos processuais quanto de excessos nas relações capital-trabalho.

Também com o intuito de reduzir o número de processos na justiça trabalhista, foi editada a Lei nº 9 958, que autoriza as empresas e os sindicatos a criarem Comissões de Conciliação Prévia com o objetivo de tentar conciliar os conflitos individuais de trabalho, o que evita que conflitos passíveis de solução extrajudicial cheguem à Justiça do Trabalho. Toda comissão instituída deve ter composição obrigatoriamente paritária, com representantes dos empregados e dos empregadores, com no mínimo 2 e no máximo 10 membros. A comissão pode ser constituída no âmbito de uma única empresa e seus empregados, ou por um grupo de empresas, e ter caráter intersindical.

Instituída a comissão, todas as demandas de natureza trabalhistas serão a ela submetidas. De posse da demanda, a comissão deve convocar as partes em um prazo máximo de 10 dias para a realização de sessão de conciliação. Caso a sessão consiga atingir seus objetivos, será emitido um título executivo extrajudicial com eficácia liberatória passível de execução pelo juiz que arbitraria a demanda caso esta se tornasse um processo. Caso o resultado da sessão não convirja para um acordo entre as partes, a comissão deverá emitir uma declaração de tentativa de conciliação, que deve ser anexada à petição inicial de ação junto à Justiça do Trabalho.

Em suma, as medidas tomadas no âmbito da reforma sindical e da Justiça do Trabalho visam, sobretudo, estimular a livre negociação entre patrões e empregados, facilitando a organização sindical e reduzindo os custos processuais e de intervenção da Justiça do Trabalho na resolução dos conflitos de natureza trabalhista.

5 À GUIA DE CONCLUSÃO: CONDIÇÕES POLÍTICAS PARA SUPERAÇÃO DA CRISE

Diante do quadro sucintamente esboçado, é imperativo avançar na sugestão de alguns pontos de reflexão para a tentativa de se construir uma agenda positiva de mudanças, como condição para a superação do binômio crise econômica e desregulação do trabalho no Brasil.

Para tanto, é imprescindível salientar que é preciso abordar e atacar a relação crise econômica e desregulação do trabalho brasileiro de uma perspectiva ampla, em que soluções pontuais para enfrentar cada uma das partes componentes do grande pro-

blema que se tem sob foco têm dado origem, atualmente no país, a uma estratégia insuficiente e ineficaz diante da natureza e da gravidade da questão. Em outras palavras, é preciso ter claro que somente uma conjunção de fatores e políticas públicas virtuosas e duradouras no tempo pode desarmar a conexão crise e desregulação do trabalho no país, entre as quais três são particularmente importantes:

- (1) recuperação do crescimento econômico em bases mais sólidas e níveis mais elevados que os atuais;
- (2) construção de mínimos civilizatórios para a regulação (estruturação e regulamentação) do mundo do trabalho;
- (3) promoção social e politicamente deliberada da distribuição funcional e pessoal da renda.

Em suma, somente com uma perspectiva positiva de integração social – portanto não excludente, como a que tem comandado as esferas de dominação política e econômica vigentes no país – é que os anos vindouros do novo milênio podem chegar a representar um período histórico de grande importância para o Brasil, rumo à superação dos impasses nos quais está atualmente inserido. Atravessamos um momento crítico dessa trajetória, cuja resolução definirá o tipo de país que teremos no futuro.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- AMADEO, E. e CAMARGO, J.M. Instituições e o Mercado de Trabalho no Brasil. In: CAMARGO, J.M. (org.) *Flexibilidade do Mercado de Trabalho no Brasil*. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 1996.
- ANTUNES, R. *Os Sentidos do Trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho*. São Paulo: Boitempo Editorial, 1999.
- BAER, M. *O Rumo Perdido: a crise fiscal e financeira do Estado brasileiro*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.
- BALTAR, P. e PRONI, M. Flexibilidade do Trabalho, Emprego e Estrutura Salarial no Brasil. In: *Cadernos do Cesit*, n. 15. Campinas: I.E. Unicamp, 1995.
- BALTAR, P. e DEDECCA, C. Mercado de Trabalho no Brasil: o aumento da informalidade nos anos 90. Campinas: I.E. Unicamp, 1997. mimeo
- BALTAR, P. e MATTOSO, J. Transformações Estruturais e Emprego nos Anos 90. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v. 18, n. 1, 1997.
- BARROS, R.P., HENRIQUES, R. e MENDONÇA, R.. A Estabilidade Inaceitável: desigualdade e pobreza no Brasil. In: HENRIQUES, R. (org.) *Desigualdade e Pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, 2000.
- BIELSCHOWSKY, R.. *Os Investimentos Fixos na Economia Brasileira nos Anos 90: apresentação e discussão dos números relevantes*. Brasília: CEPAL, 1998a. mimeo
- _____. *Investimentos na Indústria Brasileira depois da Abertura e do Real: o mini-ciclo de modernizações 1995-97*. Brasília: CEPAL, 1998b. mimeo
- BRAGA, J.C. Economia Política da Dinâmica Capitalista. Campinas: I.E. Unicamp, 1996. (Texto de Discussão n. 51).
- CACCIAMALI, M.C. *Mercado de Trabalho Brasileiro nos Anos 90: menos empregos, mais política pública*. São Paulo: IPE-USP, 1995. mimeo
- CARDOSO, A.M. *Sindicatos, Trabalhadores e a Coqueluche Neoliberal: a era Vargas acabou?* Rio de Janeiro: Ed. FGV, 1999.
- CARDOSO JR., J.C. *Anatomia da Distribuição de Renda no Brasil: estrutura e evolução nos anos 90*. Dissertação de Mestrado. Campinas: I.E. Unicamp, 1999.
- _____. *Desestruturação do Mercado de Trabalho Brasileiro e Limites do seu Sistema Público de Emprego*. Brasília: IPEA, 2000. (Texto para Discussão n. 751).
- CARDOSO JR., J.C. e POCHMANN, M. *Raízes da Concentração de Renda no Brasil: 1930 a 2000*. Brasília; Campinas: IPEA; CESIT, 2000. mimeo
- CARDOSO JR., J.C. e FERNANDES, S. *Terciarização das Ocupações e Informalização das Relações de Trabalho no Brasil: PNAD 1981 a 1998*. Brasília: IPEA, 2000a. mimeo
-

-
- _____. Reforma do Estado e Desregulamentação do Trabalho no Brasil nos Anos 90. Santo Domingo, República Dominicana: *Anais do V Congresso Internacional del CLAD, sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública*, out. 2000b.
- CARNEIRO, R.. *Crise, Estagnação e Hiperinflação: a economia brasileira nos anos 80*. Tese de Doutorado. Campinas: I.E. Unicamp, 1992.
- CASTRO, N.A. e DEDECCA, C.S. *A Ocupação na América Latina: tempos mais duros*. São Paulo; Rio de Janeiro: ALAST, 1998.
- CHESNAY, F. *A Mundialização do Capital*. São Paulo: Xamã, 1996 (original de 1994).
- COUTINHO, L. Notas sobre a Natureza da Globalização. In: *Economia e Sociedade*. n.4. Campinas: I.E. Unicamp, 1995.
- CRUZ, P. R. D. *Dívida Externa e Política Econômica: a experiência brasileira nos anos setenta*. São Paulo: Brasiliense, 1984.
- DEDECCA, C.S. *Racionalização Econômica e Trabalho no Capitalismo Avançado*. Campinas: I.E. Unicamp, 1999.
- FIORI, J. L. *Em Busca do Dissenso Perdido: ensaios críticos sobre a festejada crise do Estado*. Rio de Janeiro: Insight Editorial, 1995.
- FRANCO, G. *O Desafio Brasileiro: ensaios sobre desenvolvimento, globalização e moeda*. São Paulo: Ed. 34 Ltda, 1999.
- KILSZTAJN, S. Produto, Capital e Taxa de Lucro: países industrializados e América Latina. In: *R.E.P.* Rio de Janeiro, v.18, n.3 (71), 1998.
- LAPLANE, M. e SARTI, F. *O Investimento Direto Estrangeiro e a Retomada do Crescimento Sustentado nos Anos 90*. Campinas: I.E. Unicamp, 1997. mimeo
- MARQUES, R.M. *Proteção Social e o Mundo do Trabalho*. São Paulo: Bienal, 1997.
- MEDEIROS, C. e SALM, C. O Mercado de Trabalho em Debate. In: *Novos Estudos CEBRAP*, n. 39, São Paulo, 1994.
- MATTOS, F. *Transformações nos Mercados de Trabalho dos Países Capitalistas Desenvolvidos a partir da Retomada da Hegemonia Americana*. Tese de Doutorado. Campinas: I.E. Unicamp, 2001.
- MATTOSO, J. e POCHMANN, M. Mudanças Estruturais e o Trabalho no Brasil dos Anos 90. In: *Economia e Sociedade*, n.10. Campinas: I.E. Unicamp, 1998.
- OLIVEIRA, C.A.B. Contrato Coletivo e Relações de Trabalho no Brasil. In: OLIVEIRA, C.A.B; MATTOSO, J.E. et alii (orgs.) *O Mundo do Trabalho: crise e mudança no final do século*. São Paulo: Scritta, 1994.
- OLIVEIRA, F. de. *Os Direitos do Anti-Valor*. Rio de Janeiro: Vozes, 1997.
- POCHMANN, M. Trinta Anos de Políticas Salariais no Brasil. In: OLIVEIRA, C.A.; MATTOSO, J.E. et alii (orgs.) *O Mundo do Trabalho: crise e mudança no final do século*. São Paulo: Scritta, 1994.
- _____. *Políticas do Trabalho e de Garantia de Renda no Capitalismo em Mudança: um estudo sobre as experiências da França, da Inglaterra, da Itália e do Brasil desde o segundo pós-guerra aos dias de hoje*. São Paulo: LTr, 1995.
-

- _____. *O Trabalho sob Fogo Cruzado: exclusão, desemprego e precarização no final do século*. São Paulo: Contexto, 1999.
- REINECKE, G. Qualidade de Emprego e Emprego Atípico no Brasil. In: POSTHUMA, A. C. (org.) *Abertura e Ajuste do Mercado de Trabalho no Brasil*. Brasília: OIT e MTE; São Paulo: Ed. 34, 1999.
- TAVARES, M. C. e FIORI, J. L. *Desajuste Global e Modernização Conservadora*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.
- TAVARES, M. C. e FIORI, J. L. (orgs.) *Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis: Vozes, 1997.
- THÉRET, B. e BRAGA, J.C. (orgs.) *Regulação Econômica e Globalização*. Campinas: I.E. Unicamp, 1998.
-

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)