

ISSN 0103-9466

**FLEXIBILIDADE PRODUTIVA
E DAS RELAÇÕES DE TRABALHO.
CONSIDERAÇÕES SOBRE O CASO BRASILEIRO**

**CLAUDIO SALVADORI DEDECCA
PAULA MONTAGNER**

TEXTO PARA DISCUSSÃO n.º 29
outubro/1993

**INSTITUTO DE ECONOMIA
UNICAMP**

**FLEXIBILIDADE PRODUTIVA E DAS RELAÇÕES DE
TRABALHO
CONSIDERAÇÕES SOBRE O CASO BRASILEIRO**

CLÁUDIO SALVADORI DEDECCA (*)

PAULA MONTAGNER ()**

* Professor Doutor do Instituto de Economia da UNICAMP.

** Economista e Analista da Pesquisa de Emprego e Desemprego na Grande São Paulo.

Fundação SEADE.

Instituto de Economia, outubro de 1993

COMISSÃO DE PUBLICAÇÕES DO INSTITUTO DE ECONOMIA/UNICAMP

José Ricardo Barbosa Gonçalves

Maurício Chalfin Coutinho

Otaviano Canuto dos Santos Filho

Paulo Eduardo de Andrade Baltar

Paulo Roberto Davidoff Chagas Cruz (Coordenador)

FICHA CATALOGRÁFICA

DEDECCA, Claudio Salvadori

Flexibilidade produtiva e das relações de trabalho: considerações sobre o caso brasileiro/Cláudio Salvadori Dedecca e Paula Montagner. - Campinas: UNICAMP/IE, 1993.

30 p. (Texto para Discussão. IE/UNICAMP, n. 29)

1. Mercado de Trabalho - Brasil. I. Montagner, Paula. II. Título. III. Série.

Exemplares avulsos poderão ser obtidos com Claudia Di D. Salvador

INSTITUTO DE ECONOMIA

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS

Comissão de Publicações

Caixa Postal 6135

13081-970 Campinas (SP)

f.: (0192) 39.8295

fax: (0192) 39.1512

Preço/exemplar 2 UFIR

Postagem 1 UFIR

TOTAL 3 UFIR

FLEXIBILIDADE PRODUTIVA E DAS RELAÇÕES DE TRABALHO. CONSIDERAÇÕES SOBRE O CASO BRASILEIRO

CLAUDIO SALVADORI DEDECCA*
PAULA MONTAGNER**

Sumário

Os efeitos da reorganização produtiva - determinada pela necessidade de reduzir e flexibilizar custos em uma situação de incerteza econômica e acirramento da concorrência - ainda são pouco conhecidos no que diz respeito às alterações produzidas no mercado de trabalho. Neste estudo, procurou-se destacar, a partir da experiência internacional recente, que as novas formas de controle da mão-de-obra exigidas significam ultrapassar as formas mais usuais de precarização do emprego, em especial pela intensificação do uso do trabalho, expressa na alteração da jornada semanal fixa. Tendo isto como suposto, procurou-se avaliar como isto afeta o mercado de trabalho brasileiro.

Abstract

The effects of the productive reorganization - established by the need of reduce and flexibilize costs in a situation of economy instability and increasing of competition - are not well known specially those concerned with the alterations on the labor market. This text tries to enhance, from the current international experience, that the necessary new ways of manpower control mean overpass the most usual ways of made flexible labor relationship, specially by the more intense use of the labor expressed in the alteration of the fixed workweek. Having this in mind, what it tried was to analise how this affects the Brazilian labor market.

* Professor do Instituto de Economia da UNICAMP.

** Economista e Analista da Pesquisa de Emprego e Desemprego na Grande São Paulo da Fundação SEADE.

Os anos iniciais da década de 90 deverão ser caracterizados por uma recessão de magnitude inédita no Brasil, tanto do ponto de vista econômico - pela redução do nível de atividade e seus efeitos sobre uma estrutura produtiva, estagnada desde o início dos anos 80 - como do ponto de vista social - evidenciado pelo crescimento do desemprego urbano e pelas manifestações de deterioração das condições de vida. Ao mesmo tempo, no entanto, as pesquisas sobre a difusão de novos padrões tecnológicos e organizacionais têm sido enfáticas sobre os substantivos esforços de reorganização realizado por um conjunto importante de empresas.

A introdução destes novos padrões está associada a novas relações de trabalho, em geral denominadas cooperativas, por induzirem a crescente intervenção dos trabalhadores nos novos processos produtivos, mas também pelo estabelecimento de normas mais flexíveis para a utilização da força de trabalho, destacando-se a diminuição de contratos assalariados por tempo indeterminado.

A maioria dessas análises não explicita que a reorganização das relações de trabalho, ao viabilizar um aumento da produtividade de caráter sistêmico se traduz na intensificação do uso do trabalho. Entre os aspectos importantes da reorganização do processo produtivo e do mercado de trabalho, em curso em países industrializados, verifica-se a maior segmentação dos trabalhadores, através de crescente demarcação de grupos ocupacionais (*clusters*), transformações na jornada de trabalho e, por consequência, a redefinição das normas - gerais e específicas - de estruturação do mundo do trabalho.

Apesar da inquestionável necessidade de elevar os níveis de produtividade e eficiência da economia brasileira, deve-se ampliar o debate sobre o processo de reorganização produtiva e seus efeitos sobre o mercado de

trabalho, de modo a proporcionar os elementos que permitam à sociedade encontrar caminhos mais equânimes e, de fato, mais participativos. Com o objetivo de contribuir para este debate, estas notas procuram sistematizar algumas das questões que emergem dos estudos sobre a reestruturação produtiva, privilegiando as que dizem respeito às principais alterações nas relações de trabalho. Isto implica analisar pelo menos dois grandes temas e suas inter-relações: (1) as formas de controle da mão-de-obra, pela exigência de sua crescente adequação aos objetivos da produção, e que encontra na precarização do emprego seu traço mais geral; e (2) a reordenação dos tempos de trabalho, para permitir diminuir a ociosidade de equipamentos, estoques e do trabalho, expressa na alteração da jornada semanal fixa.

1. A reestruturação produtiva e flexibilidade de custos

O contexto em que o tema da flexibilização é retomado ao longo dos anos 80, nos países industrializados, é o da transformação do modo de produzir bens e serviços a partir da introdução de tecnologias de base micro-eletrônica, da profunda reorganização das técnicas organizacionais e da crescente globalização do mercado. Verifica-se a ocorrência de um amplo conjunto de transformações que, em resumo, buscariam a eliminação de todas as formas de ociosidade das máquinas, das instalações, dos estoques de insumos e/ou produtos acabados e também da mão-de-obra contratada.

Desse modo, a compreensão das mudanças no processo de produção - isto é, de sua viabilidade econômica - envolve a análise das estratégias de introdução e difusão dos novos equipamentos e novos métodos organizacionais. A idéia de flexibilização de custos permite sintetizar, em larga medida, este conjunto de mudanças no universo produtivo, cujo objetivo pode ser encontrado na tentativa de reduzir a incerteza e o risco. Ao buscar ajustar-se a um ambiente

de acirramento da concorrência empresarial verifica-se a eliminação, ou pelo menos redução expressiva, de toda forma de rigidez representada pelos custos fixos, que gradualmente são transformados em custos variáveis ¹.

Portanto, é a partir da necessidade de uma flexibilização dos custos das empresas que se compreende a flexibilização das relações de trabalho e das consequentes mudanças nas relações entre empresas, trabalhadores e seus representantes, e o Estado.

A flexibilização dos custos do trabalho supõe não apenas variações nos contingentes de trabalhadores empregados, mas também implica considerar diferentes tipos de qualificação e de responsabilidades individuais introjetadas, de modo a redefinir grupos ocupacionais, os diferentes graus de estabilidade associado a cada grupo, além de delimitar quais deles terão acesso a programas de (re)treinamento. E isto depende das diferentes estratégias adotadas pelas empresas, pois estas redefinem o padrão de relacionamento com a força de trabalho.

De modo geral, pode-se dizer que, ao longo deste século, a articulação entre as estratégias empresariais e as relações de trabalho cristalizou um padrão caracterizado pela contratação assalariada por tempo indeterminado, jornada de trabalho semanal fixa, determinação de conteúdos específicos para os diferentes postos de trabalho e hierarquias de supervisão rígidas, em particular na indústria. A reestruturação produtiva, em curso nos países industrializados, tem induzido transformações neste padrão, no sentido de diminuir a rigidez que este representa para as novas formas de produção.

¹ Para uma rediscussão do papel dos custos na produção ver R.TARLING & F.WILKINSON, *The level, structure and flexibility of costs*, pag. 3, in R.TARLING (Ed.), *Flexibility in Labour Markets*, London, Academic Press, 1987.

A diminuição do custo do trabalho considerada necessária para viabilizar a produção em condições concorrenciais, tem como principal consequência a redução do tempo de trabalho pago mas não utilizado. No entanto, o preço do trabalho depende do grau de estruturação e segmentação do mercado de trabalho, do poder de barganha dos sindicatos, da forma de organização social, o que significa dizer que sendo este mercado o *locus* de negociação por excelência, representa não apenas problemas setoriais específicos mas, de forma crescente, o conjunto da sociedade.

Vale lembrar que *a estrutura e os níveis de custos das empresas sendo determinados por seus produtos, técnicas de produção e preços dos seus fatores de produção somente podem ser mudados se as relações econômicas, técnicas e de poder forem alteradas. O grau de flexibilidade dos custos será determinado, portanto, pela capacidade destas em manipular as variáveis mencionadas, ou seja, a flexibilidade almejada será determinada por seu poder relativo no mercado* ².

O estado de crescente incerteza das relações econômicas nos países industrializados, desde o início dos anos 70, foi marcado por variações sistemáticas e abruptas dos níveis de demanda. Estes resultados foram reforçados por choques nos custos dos produtos que comprem as matrizes energéticas e de novos insumos e impulsionados por um combate à inflação, baseado em políticas monetárias restritivas e de caráter recessivo. Esse ambiente tornou a flexibilidade o *slogan* das empresas, de modo especial nos anos 80³. A sua crescente incorporação à lógica empresarial deveu-se às mudanças contínuas

² R.TARLING & F.WILKINSON, *op. cit.*, pag. 20.

³ Cf. S.COHEN & J.ZYSMAN, *Manufacturing matters: the myth in the post-industrial economy*, New York: Basic Books, 1987. Ver, em especial, o capítulo intitulado *Manufacturing Flexibility: the slogan of the transition*.

observadas na composição da demanda, na redução progressiva do tempo de vida de modelos e produtos e na interpenetração dos mercados, movida pela transposição das fronteiras nacionais.

Do ponto de vista das empresas, essa situação de crescente incerteza econômica, ao fragilizar seu poder de monopólio, passou a exigir que as novas estratégias produtivas e de mercado rompessem, às vezes de modo recorrente, as limitações técnicas, econômicas e sociais até então vigentes⁴. Por isso, não parece equívoco atribuir às inovações e à desregulação o papel de forças motrizes do movimento recente de reorganização das economias avançadas.

Do ponto de vista do mercado de trabalho, a desregulação tem levado a mudanças de igual vulto, destacando-se a redução do papel dos contratos coletivos de trabalho. Ao contrário do que ocorreu entre o pós-guerra e o final dos anos 70 quando os contratos coletivos tinham vigência prolongada⁵ e contribuíam para assegurar a estabilidade do trabalho e do mercado de consumo de massa, atualmente observa-se que estes tendem à contínua renegociação e não são utilizados da mesma forma que no passado.

4 Neste aspecto parece importante utilizar a distinção estabelecida por COHEN e ZYSMAN quanto às formas de flexibilidade. Além da **flexibilidade estática**, aquela que habilita a firma ajustar suas operações frente a alterações no mercado, decorrentes de modificações, tornou-se importante desenvolver uma **flexibilidade dinâmica**. Esta permitiria à firma incrementar sistematicamente sua produtividade, através de melhoras regulares no processo produtivo e nas inovações de produto. O que permitiria suportar a concorrência em um ambiente onde predominam mudanças rápidas e permanentes na tecnologia de produção. Cf. S.COHEN & J.ZYSMAN, *op. cit.*

5 A importância e a duração de um mesmo contrato coletivo é exemplar no caso dos contratos da indústria automobilística, em diversos países. Nos EUA, por exemplo, este foi celebrado em 1938 e teve vigência até os anos 80, quando sua abrangência foi corroída pela busca de uma nova inserção concorrencial das empresas do setor. Verr J.M.WOMACK, J.T.JONES & D.ROSS *A máquina que mudou o mundo*, São Paulo. Editora campus, 1992.

A estabilidade tecnológica e organizacional, que produziu um mundo do trabalho estável ⁶ - *the golden age* -, encontra sua antítese nas novas formas de organização flexível e desreguladoras do mercado de trabalho. A análise do desempenho das principais economias industrializadas não indica que tenha havido uma estabilização da situação econômica. Ao contrário, com a desarticulação do *standard employment relationship*⁷, acrescentaram-se novos problemas, como crescimento espetacular do desemprego, o enfraquecimento das negociações coletivas e dos sistemas de proteção social e, por consequência, a volta de situações sociais consideradas inaceitáveis nestes países.

Até meados da década de 70, foi marcante a difusão de mecanismos abrangentes de regulação do mercado de trabalho, que funcionavam como *normas gerais*. Estas permitiram a definição da jornada de trabalho semanal fixa, a restrição à utilização do trabalho infantil e das mulheres, a existência de uma remuneração mínima, a organização de um amplo sistema de seguridade. No entanto, a partir deste período, sob o *slogan* da flexibilização, verificou-se a crescente ruptura daquelas normas, que com frequência passaram a ser substituídas por *negociações focalizadas* - isto é, negociações diretas entre a empresa e seus trabalhadores.

⁶ Ver C.OFFE, *O Capitalismo Desorganizado*, São Paulo: Brasiliense, 1990; e D.GORDON, R.EDWAARDS & M.REICH, *Segmented work, divided workers, the historical transformation of labor in the United States*, New York: Cambridge University Press, 1982.

⁷ A discussão sobre o "contrato padronizado" do período pós-guerra encontra-se em G.RODGERS, *Prearious Jobs in Western Europe: the state of the debate*, in G.RODGERS & J.RODGERS, *Prearious Works in Labour Market Regulation: the growth of atypical employment in Western Europe*, Geneve: ILO/IILS/Free University of Brussels, 1989; E.CORDOVA, *Del Empleo Total al Empleo Atípico: d'hacia un mirage en la evolución de la relaciones laborales?*, *Revista Internacional del Trabajo*, Geneve: ILO, 105(4), oct-dec, 1986; G.STANDING, *Labour Insecurity Through Market Regulation Legacy of the 1980s and challenge for the 1990s*, Geneve: ILO (Zero Order Draft), 1991.

A manifestação mais evidente desse fenômeno pode ser observada a partir do debate em torno da redução da jornada de trabalho, cuja definição, tendencialmente, deixaria de estar relacionada a um limite semanal fixo, para corresponder a uma média de horas que deveria ser cumprida em um determinado espaço de tempo - trimestre, semestre ou ano, segundo as necessidades da empresa contratante⁸. Deve-se considerar como integrante deste contexto as mudanças das normas de trabalho noturno para mulheres e menores, aprovadas na Europa na segunda metade dos anos 80⁹.

A flexibilidade das relações de trabalho tem como um de seus significados mais importantes, portanto, o uso mais intensivo da força de trabalho, que, de um lado, viabiliza ganhos permanentes de produtividade e reduções de custo e, de outro, propicia aumento na maleabilidade do processo produtivo em uma situação de recorrentes mudanças no nível e na composição da demanda e incorporação incessante do progresso técnico no ambiente produtivo. Ampliam-se, dessa forma, os limites técnicos da organização produtiva e, portanto, torna-se mais importante a flexibilidade dos custos.

Assim, a flexibilização do trabalho expressa a síntese de um processo de desregulação de um padrão existente de relações de trabalho, que está associado à necessidade de alterar uma certa ordem reguladora do mercado de trabalho,

⁸ Cf. G.BOSCH, *De las quarenta a las treinta y cinco horas. Reducción y mayor flexibilidad de la semana de trabajo en la República Federal de Alemania*, *Revista Internacional del Trabajo*, Ginebra: OIT, 109(4), 1990; H.SEIFERT, *Efectos de la duración del trabajo sobre el empleo en la República Federal de Alemania*, *Revista Internacional del Trabajo*, Ginebra: OIT, 111(1), 1992; E.NEIFER-DICHMANN, *El equívoco de la reducción del tiempo de trabajo en la ex República Federal de Alemania*, *Revista Internacional del Trabajo*, Ginebra: OIT, 111(1), 1992; J.Y.BOULIN, *L'evolution du temps de travail en Europe. Une analyse comparée de dynamiques en cours*, *Futuribles*, Paris: Futuribles Sarl, 164, avril, 1992;

⁹ J.Y.BOULIN, *op. cit.*

que serviu de base estruturadora das sociedades modernas até os anos sessenta
10.

Dessa perspectiva, a flexibilização aparece como o canal através do qual as decisões capitalistas se desvencilham da camisa de força criada pela consolidação de um certo padrão de organização social. *A reprodução ampliada do capital, na medida em que se intensifica e generaliza, põe em causa fronteiras, códigos, constituições, moedas, estilos de gestão econômica privada e pública, práticas de planejamento governamental e empresarial, projetos de desenvolvimento*¹¹.

O rompimento daquela camisa de força, pelo movimento de reprodução ampliada do capital, se realiza de modo articulado em diversas frentes. Estas se expressam nas decisões capitalistas de modificação da organização produtiva por intermédio de: (i) incorporação de novos equipamentos informatizados, (ii) desverticalização das empresas, (iii) realocação de plantas. Essas decisões envolvem riscos e investimentos elevados devido não apenas à extensão das mudanças na produção mas também ao forte acirramento da concorrência inter-capitalista.

2. A construção da nova organização produtiva e das novas relações de trabalho

A chave da produção em massa ... consistia na completa e consistente intercambiabilidade das peças e na facilidade de ajustá-las entre si... Para conseguir a intercambiabilidade, Ford insistiu que o mesmo sistema de medidas fosse usado para todas as peças ao longo de todo o processo de fabricação. Sua

¹⁰ Cf. A.GORZ, *Metamorphoses du travail. Quête du sens - critique de la raison économique*, Paris: Gaulée, 1991.

¹¹ O.IANNI, *A sociedade global*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1992, pag. 40.

insistência na padronização das medidas por todo o processo decorreu de ter ele percebido os benefícios financeiros que resultariam nos custos de montagem... Tomados conjuntamente, a intercambiabilidade, simplicidade e facilidade de ajuste proporcionaram a Ford tremendas vantagens em relação aos competidores. Por exemplo, ele pôde eliminar os ajustadores qualificados, que sempre haviam constituído a maior parte dos operários da montagem 12.

A maior padronização dos produtos, em geral, é acompanhada de um crescimento quantitativo da produção. Em situações econômicas caracterizadas por crescimento acelerado dos mercados nacionais e internacionais, facilidades de crédito, estabilidade no emprego e nos preços, a gestão produtiva pode ter por objetivo apenas conseguir abastecer adequadamente uma demanda em crescimento exponencial 13.

Com a alteração dessa situação, exemplificada pela permanente instabilidade da demanda 14, as empresas procuram viabilizar novas estratégias redutoras de custos. O movimento complementar à introdução de novas tecnologias encontra-se na tendência à desverticalização das empresas, realocação de plantas e novas estratégias gerenciais.

Como forma de fazer frente às dificuldades da produção, as empresas passaram a direcionar seus esforços no sentido de ampliar sua participação em mercados nos quais já tivessem maiores vantagens absolutas asseguradas - por terem aperfeiçoado técnicas próprias, ou estabelecido, através de marcas e pontos de distribuição, vínculos mercadológicos de considerável importância.

12 J.P.WOMACK, D.T.JONES & D.ROOS, *op. cit.*, pags. 14 e 15 (grifo nosso).

13 M.AGLIETA, *Régulation et Crises du Capitalisme*, Paris: Calmann-Levy, 1983.

14 Um exemplo bastante difundido destas variações na demanda foram as alterações nos mercado de consumo de automóveis em favor dos modelos pequenos, considerando o custo dos combustíveis ao longo da últimas duas décadas. Cf. J.P.WOMACK, D.T.JONES & D.ROOS, *op. cit.*

Isso tornou possível diminuir não apenas custos variáveis, mas também custos fixos. Vale ressaltar que as empresas precisam ter situações contábeis e patrimoniais bastante sólidas para autofinanciar os investimentos necessários à implementação de suas novas estratégias.

As novas estratégias envolvem considerável desverticalização das grandes empresas, como passo inicial em direção à maior capacidade competitiva. De um lado, este procedimento significou o redirecionamento das atividades, eliminando do organograma das empresas atividades que se mostravam onerosas, especialmente pelos custos de controle da mão-de-obra e sem qualquer valor estratégico para as empresas. O início deste processo pode ser encontrado na externalização dos serviços de limpeza, alimentação e segurança.

Neste mesmo sentido, contribuíram o progressivo abandono de linhas produtivas, atividades de montagem ou serviços que podiam ser comprados no mercado de outras firmas as quais apresentavam maior qualidade e menores custos. Nesse caso, encontram-se serviços especializados em áreas de programação e software, marketing de produto, assessoria jurídica e de imprensa e assistência técnica especializada. Em muitos casos, a desverticalização significou apenas o desmembramento de equipes que, ao passarem à condição de empresas independentes, tornaram-se capazes de oferecer serviços especializados no mercado, deixando de ser remuneradas por jornadas de trabalho sub-aproveitadas.

As grandes empresas passaram a subcontratar fornecedores diretos para a execução de peças prontas, que anteriormente eram adquiridas com menor grau de manufaturação de um grande conjunto de fornecedores, sem que fossem implementados critérios de qualidade de produtos e prazos de entrega. A contrapartida óbvia foi a ampliação das relações intra-industriais e inter-

setoriais, pelo estabelecimento de relações privilegiadas entre empresas e seus fornecedores - de bens e serviços - que atuam associados a grandes empresas contratantes.

O fornecedor direto é redefinido, passando a dividir responsabilidades por prazos de entrega e custos de investimento, pesquisa e produção com as empresas contratantes. Este movimento de subcontratação de atividades foi um importante fator de reorganização dos mercados e das empresas, de um lado, por ampliar o grau de inter-relação das empresas produtoras de bens e serviços e, de outro, por diminuir os custos e os riscos de realização de novos investimentos em plantas ¹⁵.

A incerteza econômica e as elevadas taxas de juros dificultam consideravelmente o avanço das novas estratégias, em especial quando estas envolvem a instalação de novas plantas, não apenas pelo elevado volume de investimentos necessários, mas também pela significativa imobilização de capitais, tanto maior quanto mais verticalizada for a produção. O direcionamento da produção para linhas específicas, permitido pela desverticalização e a articulação com fornecedores diretos, tornou factível construir novas plantas, via de regra menores, *com lay-outs* mais adequados aos novos equipamentos e níveis de produtividade bem mais elevados. Deste modo, os investimentos tornam-se suportáveis, ainda que as taxas de juros e a instabilidade elevem seus custos ¹⁶.

¹⁵ Ver M.S. SALERNO, *Flexibilidade e organizaç_ão produtiva: elementos para transformar o termo flexibilidade em uma categoria analítica*, Anais do XVI Encontro da ANPOCS, Minas Gerais: ANPOCS, 1992.

¹⁶ Cf. S.COHEN & J.ZYSMAN, *op.cit.*; C.F.SABEL, *Work and Politics, the division of labor in industry*, Cambridge: Cambridge University Press, 1982; M.PIORE & C.SABEL, *The second industrial divide: possibilities for prosperity*, New York: Basic Books, 1984

Acrescente-se também que, em geral, parte ponderável destas plantas é construída fora das áreas industriais tradicionais, o que permite evitar deseconomias de aglomeração com a aquisição de terrenos a preços menores, a obtenção de custos mais baixos com processos despoluidores do ambiente e, também, a possibilidade de contratação de mão-de-obra não-sindicalizada. Nestes casos, os salários são, via de regra, menores que os pagos em suas regiões de origem e, além de não haver resistências a serem quebradas, praticamente não sofrem a interferência da ação dos sindicatos ¹⁷. Todos estes elementos diminuem custos fixos e variáveis, aumentando a produtividade e a competitividade das empresas e permitem a sobrevivência em um ambiente instável e de inovações permanentes.

Estes processos de desverticalização e realocação de plantas produtivas vieram acompanhados de novas formas de gerenciamento. A sua característica básica é a eliminação da ociosidade, nos processos, nas máquinas e entre os trabalhadores. Neste caso, verificou-se a consistente redução das hierarquias intermediárias, com a ampliação da responsabilidade individual sobre o processo produtivo, e necessidade de compartilhar atividades de controle de qualidade do produto e do processo. A contrapartida, além da possibilidade de ampliar o conteúdo das suas tarefas, até então muito fragmentadas, é a ascensão na carreira, e também pode significar algum grau de estabilidade na empresa ¹⁸.

Em seu conjunto, esses processos deflagraram uma reorganização das formas de contratação de trabalhadores, menos protegida sob pelo menos dois aspectos: (1) a incorporação de mão-de-obra através de contratos por tempo determinado e tempo parcial, em que os custos salariais indiretos decresceram

¹⁷ Cf. J.P.WOMACK, D.T.JONES & D.ROOS, *op. cit.*

¹⁸ Este tema foi mais debatido para a indústria automobilística e mereceria maiores estudos quanto à sua difusão para os demais setores de atividade.

significativamente; e (2) a adequação gradativa da jornada de trabalho às necessidades da produção.

Assim, rompem-se duas normas básicas de organização das relações de trabalho neste século: a estabilidade do contrato de trabalho e a jornada de trabalho pré-estabelecida. Além disso, fragilizam-se duas grandes conquistas historicamente importantes do movimento operário moderno que: (i) restringiam um uso dilapidativo da mão-de-obra; (ii) abriam a possibilidade de ampliar o emprego pela determinação de uma jornada máxima - que era inferior àquela realizada pela grande maioria da população trabalhadora; e (iii) regulamentava a incorporação do trabalho das mulheres e dos menores.

Até o final dos anos 60, o movimento operário reivindicou redução do limite máximo semanal que regulamentava as jornadas de trabalho nacionais. A pressão em busca da flexibilização das relações de trabalho implicou a transformação radical dos termos deste debate. A partir da década de 70, os empresários passaram a aceitar reduções na jornada de trabalho em troca de menor regulamentação nas contratações e no uso do trabalho ¹⁹. Recentemente, os sindicatos patronais passaram a propor jornadas menores (de 35 a 39 horas) desde que esta represente a jornada de trabalho média relativa a um período de tempo maior do que a semana.

O seu objetivo principal é reduzir o número de horas pagas sem que haja efetiva produção, isto é, o trabalho morto. O que esta proposta sugere, em termos analíticos, é que tornou-se necessário modular a jornada de trabalho, de modo a remunerar somente o trabalho efetivamente realizado. Este procedimento tornaria possível prescindir dos custos de pagamento de horas

¹⁹ Cf. G.BOSCH, *op. cit.*; H.SEIFERT, *op. cit.*; E.NEIFER-DICHMANN, *op.cit.*; P.FRIDENSON, *Les temps de travail enjeu de luttes sociales*, Futuribles, Paris: Futuribles Sarl, 165-166, mai-juin, 1992.

extras ou daqueles relativos à contratação de trabalhadores adicionais nos momentos de aumento sazonal da produção. Neste tipo de situação, o trabalhador pode trabalhar um número menor de horas (4 horas/dia, por exemplo) nos períodos de baixa da produção, mas posteriormente cumprirá jornadas maiores nos momentos de crescimento sazonal da demanda. A jornada média de trabalho acordada entre empresa e sindicato passaria a referir-se, portanto, apenas a uma jornada média.

Destacam-se dois resultados principais desse processo: (a) a modulação possibilita, em geral, o uso mais intensivo dos equipamentos, fator importante numa situação de rápida depreciação dos investimentos imposta pela modernização tecnológica, com claras implicações sobre competitividade; (b) os ajustes de produção quando a demanda flutua eliminam - ou requerem em volume menor - a contratação de novos trabalhadores e/ou a utilização de horas extras. Em suma, torna-se efetiva a redução de custos pretendida à medida que o tempo de trabalho pago tende a se aproximar do tempo de trabalho utilizado produtivamente ²⁰.

As implicações da modulação da jornada de trabalho podem ser melhor avaliadas quando se constata que, cada vez mais, as diferenças entre jornadas podem estar expressando apenas quantidades distintas de trabalho morto pago incorporado ²¹. Estas situações diferenciadas têm efeitos diretos sobre os custos

²⁰ Um conjunto de análises internacionais sobre a questão da flexibilização da jornada de trabalho foi apresentado na revista *Futuribles* de números 164, 165 e 166, 1992. Em especial, cf. J.Y. BOULIN, *op. cit.*; e J.Y. BOULIN, G. CETTE & D. TADDÉI, *Le temps de travail, une mutation majeure. Introduction générale*, *Futuribles*, Paris: Futuribles Sarl, 165-166, mai-juin, 1992. Cf. também J.Y. BOULIN, *Duração e Organização do Tempo de Trabalho na Europa*, *Revista de Administração de Empresas*, São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, 32, 1992.

²¹ Isto pode significar que, jornadas de 35 e 38 horas podem possuir, por exemplo, em ambos os casos 34 horas de trabalho produtivo, sendo que na primeira o trabalho morto pago é de 1 hora, enquanto que na segunda ele é de 4 horas.

e, portanto, os preços e as margens de lucro das empresas, segundo a legislação em vigor.

O novo contexto em que se coloca a questão da redução da jornada de trabalho, a partir do final dos anos 80, é a possibilidade de organizar um número maior de turnos ²², com contingente menor de empregados e número de horas pagas em forma de salários diretos e indiretos, também menor. Neste sentido, a redução com modulação da jornada de trabalho significará uma tripla redução de custos: (1) via um ajuste mais fino entre os custos salariais e nível de produção; (2) através de uma redução do trabalho morto pago; e (3) por uma redução do grau de ociosidade do equipamento.

3. A flexibilidade das relações de trabalho no Brasil

A reorganização produtiva no Brasil e seus impactos sobre o mercado do trabalho, apesar de estar, em grande medida, concentrada nos anos iniciais da década de 1990, requer algumas apreciações sobre as características do ajustamento da economia brasileira e a consequente adaptação do mercado de trabalho nacional até o final dos anos 80.

A partir da segunda metade da década de 1970, a economia brasileira apresentava sinais de esgotamento do padrão de crescimento econômico, lastreado ainda nos investimentos realizados a partir do Plano de Metas. Os indicadores da perda de dinamismo da economia encontram-se na redução do ritmo de crescimento do produto e do emprego industrial entre a primeira e a segunda metade daquela década. De acordo com os Censos Econômicos, o

22 Por exemplo, uma jornada de trabalho de 38 horas pode possibilitar apenas a organização de 2 turnos semanais de trabalho e uma determinada quantidade de horas de equipamento não utilizadas, enquanto que a jornada de 35 horas poderia permitir 3 turnos e um menor número de horas de equipamento não utilizado, e menores custos de armazenagem e estoque.

emprego industrial brasileiro cresceu a taxas médias anuais de aproximadamente 7,7%, entre 1970 e 1975, reduzindo-se suas taxas para 5,2% a.a., no quinquênio seguinte ²³.

A elevada utilização da capacidade instalada e a avaliação de que a crise econômica enfrentada pela economia americana e pelas principais economias industrializadas era conjuntural, levaram os gestores da política econômica do governo a tentarem implementar um novo projeto de desenvolvimento. Buscando uma inserção ativa por parte do Estado, os objetivos do II Plano Nacional de Desenvolvimento eram: (i) articular um novo padrão de investimentos que aprofundasse o grau de industrialização nacional e que sustentasse o crescimento a longo prazo; (ii) permitir a superação de estrangulamentos da estrutura produtiva, reduzindo as pressões sobre o balanço de pagamentos, que se encontrava deficitário em razão das importações demandadas pelo *boom* econômico do início dos anos setenta e pelo aumento do preço do petróleo a partir de 1973; e (iii) realizar investimentos em infraestrutura sociais - saneamento, habitação e transporte urbano - que resultassem na diminuição das precárias condições de vida da população das médias e grandes cidades.

O plano deveria se assentar na articulação do Estado, do capital nacional e do capital internacional. Apesar da ação do Estado na implementação do plano, não se conseguiu a articulação proposta. A realização dos investimentos coube preponderantemente ao Estado que aproveitou as condições favoráveis no mercado financeiro internacional (1974-78) para obter os fundos necessários. A captação destes recursos foi realizada, principalmente, pelo endividamento das empresas estatais.

²³ Na Grande São Paulo, estas taxas anuais correspondiam respectivamente a 6,5% e 5,5% ao ano. Ver IBGE, *Censos Industriais*, Rio de Janeiro: IBGE, vários anos.

A política do dólar forte realizada pelo Federal Reserve (FED) a partir de 1978, concebida como instrumento básico da reestruturação da economia americana, significou a redução da liquidez existente no mercado financeiro internacional - principalmente, do mercado de eurodólares - e a elevação acelerada das taxas de juros. Em 1980, as dificuldades crescentes da Balança Comercial e as pressões para o pagamento da dívida contraída reduziram enormemente as possibilidades de continuidade deste projeto de desenvolvimento.

A partir do segundo semestre de 1980, o governo reorientou a política econômica, realizando o que se convencionou chamar de ajustamento passivo do país à deterioração das condições externas e buscava induzir o crescimento das exportações pela compressão da demanda interna - através da redução dos investimentos e do consumo corrente e de políticas fiscal e monetária contracionistas. Em complemento, a estas políticas recessivas, observou-se a crescente desvalorização cambial necessária para a obtenção de superávits comerciais requeridos para o pagamento parcial dos compromissos da dívida externa. O período recessivo 1980-83 foi caracterizado por reduções substantivas dos níveis de produção, emprego e renda, iniciando uma tímida recuperação nos dois anos seguintes, quando a economia americana voltou a crescer e permitiu a ampliação do comércio internacional.

A recuperação da atividade econômica a partir de 1984 - alavancada pelo aumento das exportações, propiciado pela política de desvalorização cambial agressiva e elevados subsídios - recompôs o nível de emprego e, também, foi acompanhada de uma elevação da renda real. Ao contrário das previsões realizadas no início da década, a recuperação do nível de atividade econômica se traduziu numa elevada elasticidade produto-emprego, o que significou explicitar a exiguidade da reorganização produtiva do período. As

causas desta limitação podem ser encontradas na debilidade do balanço de pagamento, no problema do endividamento externo e no nível dos investimentos, que resultavam na manutenção de elevado grau de proteção do mercado interno, depois de 1984.

Deste modo, o aumento do nível de produção e a melhora do nível de rentabilidade das empresas, associada à ausência de concorrência externa e crescente incerteza econômica, não induziram um processo de reorganização produtiva na segunda metade da década de 80. As empresas tenderam a realizar um ajuste defensivo centrado, em grande medida, na redução do nível de produção e emprego, com mudanças produtivas pontuais e não-sistêmicas, no que diz respeito às inovações técnicas e organizacionais. As empresas que tinham uma maior inserção internacional, que enfrentavam as mudanças nos mercados externos em que atuavam, foram as grandes excessões ²⁴.

A inexistência de transformações profundas na estrutura produtiva possibilitaram que o nível de emprego flutuasse de acordo com as alterações no nível de produção, sem que se materializasse uma tendência de redução relativa da capacidade de absorção de mão-de-obra da economia brasileira. A queda no ritmo de crescimento do emprego industrial, em grande medida determinada pelo baixo dinamismo setorial, tendeu a ser compensada em parte pela expansão mais rápida da ocupação nas atividades de serviços, administração pública e serviços sociais. A perda de participação relativa do emprego industrial na estrutura ocupacional brasileira, durante a década de 1980, se deveu fundamentalmente à debilidade dinâmica setorial e, apenas marginalmente, à ocorrência de uma reorganização produtiva .

²⁴ Um exemplo deste processo foi a modernização de algumas empresas de auto-peças, que por começarem a exportar, foram obrigadas a realizar programas de reorganização produtiva.

Este padrão de ajustamento da estrutura ocupacional na década de 80 representou a interrupção do processo de estruturação do mercado de trabalho nacional, ainda que suas manifestações sejam pouco visíveis devido à permanente oscilação do emprego e dos salários. Esta situação recebeu diferentes denominações - informalização, precarização, vulnerabilidade ou aumento da heterogeneidade da estrutura ocupacional brasileira. Entretanto, independentemente do tratamento analítico específico adotado, as análises apontaram para a vigência de novas condições de funcionamento do mercado de trabalho, que, sem margem de dúvida, expressavam uma situação de maior debilitamento.

A flexibilidade requerida pelas empresas para realizar com rapidez seu ajuste frente as variações do nível de demanda, envolviam dois fatores básicos: (i) manutenção de elevada rotatividade da mão-de-obra, em uma estrutura ocupacional com um peso significativo do trabalho desqualificado; e (ii) variações do salário nominal decorrentes do crônico processo inflacionário, da elevada rotatividade e da limitada ação sindical.

Deste modo, pode-se dizer que o mercado de trabalho brasileiro, nos anos 80, já possuía a flexibilidade requerida pelas empresas numa situação de instabilidade econômica e de limitada reorganização produtiva. Este comportamento passou a ser crescentemente inviabilizado depois de 1990, com a adoção de um plano econômico - centrado em uma política de liberalização comercial, associado a uma política monetária fortemente contracionista - que rapidamente impôs uma recessão.

Nos primeiros anos da década de 90, o combate à inflação esteve concentrado no uso de instrumentos de política monetária: controle da base monetária e de manutenção de uma taxa de juros real elevada. O aumento dos

custos de manutenção dos estoques e o aumento da concorrência externa, com o mercado interno em recessão, ausência de um horizonte de recuperação e elevação da inflação, desencadearam um processo de rápida racionalização das empresas nos diversos setores econômicos 25.

A atitude adotada pelas empresas decorreu, principalmente, do aumento da incerteza econômica que, frente à maior abertura externa e a uma elevada taxa de juros, passava a ameaçar permanentemente a sua própria sobrevivência. Portanto, a modernização através da racionalização dos custos, desverticalização produtiva e especialização das atividades econômicas, passou a ser considerada o canal para a viabilização da sobrevivência empresarial, caracterizando claramente uma postura defensiva.

Ao contrário dos anos 80, quando a pressão para a modernização ficou, em grande medida, restrita às empresas com maior inserção no comércio exterior, neste início de década a modernização tende a generalizar-se, pressionada pela maior concorrência externa. As empresas não mais podem postergar sua reorganização, pois correm o risco de perder fatias importantes do mercado interno e, até mesmo virem a enfrentar uma situação de concordata ou mesmo de falência²⁶.

25 Como afirma R.BIELSCHOWSKY, a reorganização brasileira reveste-se de particular interesse devido a sua extraordinária velocidade. Cf. R.BIELSCHOWSKY, *Transnational Corporation and the Manufacturing Setor in Brazil*, Santiago de Chile: CEPAL (mimeo), out/1992.

26 De acordo com declaração dos próprios empresários, o início ou intensificação do processo de mudanças e adoção de inovações organizacionais teve como um dos motivos principais o "susto" com o aumento repentino da exposição à concorrência internacional, devido a abertura do mercado em uma situação de forte recessão interna, Cf. M.C.A.F. DE SOUZA, *Cooperação interempresas e difusão das inovações organizacionais*, Projeto Desenvolvimento Tecnológico e Competitividade da Indústria Brasileira - Relatório Parcial - (mimeo), Campinas: SCTDE/FECAMP/UNICAMP-IE, 1992.

Os resultados desse rápido e violento processo de reorganização empresarial têm sido a redução dos níveis de emprego e de renda, que debilitam a inserção dos diversos segmentos de trabalhadores no mercado de trabalho e a ação tradicional dos sindicatos. É a partir dessa fragilidade da situação econômica e financeira das empresas que se deve pensar a problemática da flexibilidade das relações de trabalho no Brasil para os anos noventa.

Se o que foi exposto nos itens anteriores for transposto para o espaço nacional, as pistas encontradas indicam que as empresas passaram a requerer novas formas de flexibilidade, que diferem daquelas propiciadas pelas facilidades de demissão e contratação e de flutuação do nível do salário real. Os novos requerimentos estariam diretamente relacionados à necessidade de flexibilização dos custos exigida por um novo padrão de concorrência intercapitalista, cuja principal característica é a ampliação da intensidade do uso do capital, mas que para ser efetivada necessita de outro tipo de relação de trabalho.

É nesse contexto que pode ser entendida a difusão do processo de subcontratação de pequenas e médias empresas e o uso de mão-de-obra temporária ou em jornada de trabalho parcial por empresas de grande porte. E, mais recentemente, reivindicação, por parte destas empresas, da implementação da jornada de trabalho modulada ²⁷.

O ...esforço de reestruturação está vinculado a um objetivo maior e urgente: reduzir custos e aumentar a qualidade. Esta é a nova fórmula imposta pelos novos contornos da concorrência internacional entre empresas, à medida

²⁷ O debate sobre a modulação da jornada de trabalho tem aparecido nas câmaras setoriais. Enquanto os trabalhadores defendem a manutenção do nível de emprego, os empresários propõem que a manutenção do emprego seja acompanhada de uma modulação da jornada de trabalho. De fato este debate também foi presenciado nos países europeus na década de 70. .

que as fronteiras vão sendo ampliadas em direção à globalização 28. Deste modo, apesar da elevada flexibilidade estrutural do mercado de trabalho brasileiro, esta ainda é insuficiente para o atual processo de reorganização das empresas.

Vale lembrar que todas estas transformações ocorrem em uma estrutura industrial marcada pela heterogeneidade e pelo desequilíbrio regional, não sendo demais especular que estas formas de flexibilização das relações de trabalho, ao estarem referenciadas às características específicas às empresas (organização da produção, padrão de concorrência setorial e estrutura ocupacional), tendem a reproduzir esta situação e não a superá-la.

Do ângulo setorial, verifica-se que tais processos encontram-se em estágios diferenciados de desenvolvimento. As empresas do segmento metal-mecânico tendem a reduzir a rigidez de seus custos via a incorporação de novos métodos produtivos e organizacionais, externalizando atividades e, futuramente, introduzindo novos produtos e modulando a jornada de trabalho. As pertencentes aos setores eletrônicos de bens duráveis têm se reorganizado reduzindo e realocando plantas com o objetivo de aprofundar a organização produtiva clássica que impera no setor 29. Quanto às empresas pertencentes aos setores químicos e petroquímicos, observa-se um avanço rápido da automação e da externalização de atividades de manutenção e limpeza especializadas e processamento de dados. No setor financeiro, as empresas externalizam atividades - processamento de dados, transporte de valores - e incorporaram rapidamente a automação bancária - como as ATM.

28 Cf. M.C.A.F.DE SOUZA, *op. cit.*, pag. 35.

29 As indústria de montagens de bens de consumo expressam esta nova postura setorial. No Brasil, elas têm realocado plantas, incorporado crescentemente o trabalho feminino e aumentado o controle direto sobre o trabalho.

Em suma, a flexibilização dos custos e das relações de trabalho também vem sendo realizada diferenciadamente ³⁰. A forma adotada depende da inserção da empresa nos mercados internacionais, do seu tamanho, do mercado no qual atua, das características do padrão de concorrência setorial, da estrutura ocupacional, da ação sindical. Entretanto, o que interessa ressaltar é que a reorganização se traduz em uma crescente fragilização do mercado de trabalho.

O padrão de ajustamento da economia brasileira depois de 1990 tem sido acompanhado por mudanças rápidas e violentas, que podem ser melhor avaliadas quando se considera que, apesar do avanço significativo do movimento sindical nos anos 80 e da importante ampliação dos direitos sociais depois de 1988, não tem sido possível refrear a crescente desregulamentação das relações de trabalho, dentro do atual arcabouço institucional.

Esta alteração no padrão de regulação do mercado de trabalho poderá se aprofundar ainda mais dependendo da alternativa de estabilização econômica a ser adotada pelo país. Recentemente, têm sido veiculadas propostas de estabilização dos preços internos sendo a criação de uma âncora, cambial ou monetária, o mecanismo básico. Em geral, estas propostas de estabilização são acompanhadas por medidas de desregulação dos mercados nacionais de dinheiro, câmbio e trabalho ³¹. Neste sentido, esta estabilização, caso adotada, deverá acelerar, ainda mais o ritmo de desregulação do mercado de trabalho no Brasil, principalmente porque ela exigirá, também, um ajuste fiscal que tem,

³⁰ Cf. M.C.A.F.DE SOUZA, *op. cit.*.

³¹ A flexibilização das relações de trabalho ocorreu nos planos de estabilização latinoamericanos amparados em âncoras (cambiais ou monetárias). Tanto no caso mexicano como no argentino ocorreu uma significativa redução dos salários reais. Cf. M.C.TAVARES, *Las Políticas de Ajuste de Brasil: los limites de la resistencia*, Washington, DF: BID(Mimeo), 1993.

normalmente, implicado numa drástica redução dos gastos dos programas sociais 32.

Pode-se assim considerar que o debate em torno da flexibilização das relações de trabalho no Brasil ganhou novas dimensões na década atual. Sua flexibilidade estrutural 33 parece não mais ser suficiente para as novas condições de organização das empresas. Independentemente do aspecto analítico ressaltado, os indícios atuais de flexibilização do mercado de trabalho têm sugerido que o problema de emprego e renda no país tenderá a se ampliar numa nova configuração produtiva, tanto maior quanto maiores forem os problemas de competitividade a serem enfrentados.

4. Considerações Finais

O esforço realizado neste ensaio teve por objetivo tornar evidente que as diversas mudanças na organização produtiva, viabilizadas pela incorporação de novas tecnologias e de novos métodos organizacionais, encontram-se determinadas pela necessidade de flexibilizar e reduzir os níveis de custo, enfrentando assim a situação de incerteza quanto à demanda e o padrão tecnológico, reduzido crescimento dos mercados e elevadas taxas de juros. Esta crescente flexibilidade passou a exigir a intensificação do uso do trabalho, que somente pode ser conseguida se modificadas as relações de trabalho que

32 Indicações neste sentido têm aparecido no debate em torno da privatização do sistema de previdência social no país. Argumenta-se que ele tem custo elevado e é altamente ineficiente, além de impor elevada carga fiscal às empresas, o que debilitaria sua capacidade competitiva, alimentar o processo inflacionário e reduzir a capacidade de geração de postos de trabalho.

33 Cf. P.E.A.BALTAR, C.S.DEDECCA & W.HENRIQUE, *Mercado de Trabalho, Precarização e Exclusão no Brasil*, Santiago de Chile: ILS-PREALC/OIT (mimeo), 1993.

vigoravam desde o pós-guerra. Em seu conjunto, este movimento tem se traduzido em crescente debilitamento dos mercados de trabalho.

A experiência brasileira recente tem mostrado que a atual incerteza econômica, associada à maior abertura para o mercado externo e elevadas taxas de juros, vem induzindo um rápido processo de modernização das empresas, que passam a demandar relações de trabalho diversas da que era considerada dominante até então. Esta pode ser caracterizada pela liberdade de contratação e dispensa da mão-de-obra e pela facilidade de ajuste dos níveis de salários reais.

A análise das principais tendências mostra-se bastante negativa, principalmente por apontar para a ampliação do já elevado grau de fragmentação e heterogeneidade do mercado de trabalho nacional. Apesar dos argumentos favoráveis a este processo, em geral associados às demandas de trabalhadores com maior qualificação e educação formal e com o aumento da cooperação que parecem marcar os novos processos produtivos, há indicações que os efeitos negativos gerados podem vir a ser desproporcionais.

As razões que justificam esta afirmação são encontradas nas formas de flexibilização da organização produtiva empreendidas pelas empresas. Os novos equipamentos e métodos organizacionais, os processos de externalização, as realocações de plantas produtivas e a modulação da jornada de trabalho rompem um padrão de relações de trabalho estável que se constituiu articulando e estruturando as instituições sociais, os padrões de consumo e os sistemas de seguridade social. Enfim, construindo a base do processo de sociabilidade dos países industrializados, depois da segunda grande guerra, que havia proporcionado enormes avanços para todos os segmentos sociais.

A fragmentação da regulação social nos países avançados tende a ser reproduzida com maior violência nos países periféricos. No caso brasileiro,

parece razoável supor que os impactos da modernização sobre uma estrutura sócio-econômica heterogênea aprofundam a desigualdade, colocando em risco a capacidade de manter agregado o tecido social.

Neste sentido, o debate em torno das alternativas de estabilização econômica e de reorganização produtiva nacional precisa incorporar a análise dos seus impactos sociais em novas bases. Apesar da necessidade de estabilizar a moeda e elevar os níveis de produtividade setorial e a competitividade da estrutura econômica do país, não é possível assumir uma visão displicente e simplista quanto às consequências deste processo de modernização. A experiência recente mostra que as consequências sociais nefastas não são inexoráveis, o que amplia a necessidade de debate das possibilidades de enfrentar esses impactos negativos pela negociação política. É fundamental no entanto, romper com a concepção estreita de que as políticas sociais seriam, basicamente, instrumentos de ação compensatória e elaborar uma visão de modernidade abrangente que permita neutralizar a incerteza e a aparente simplicidade da visão conservadora que aceita a mediação do mercado, o que significa dizer, a inexistência de qualquer regra.

Bibliografía

- AGLIETA, M. *Régulation et Crises du Capitalisme*, Paris: Calmann-Levy, 1983.
- BIELSCHOWSKY, R. *Transnational Corporation and the Manufacturing Setor in Brazil*, Santiago de Chile: CEPAL (mimeo), out./1992.
- BOSCH, G. *De las quarentas a las treinta y cinco horas. Reducción y mayor flexibilidad de la semana de trabajo en la República Federal de Alemania*, *Revista Internacional del Trabajo*, Ginebra: OIT, 109 (4), 1990.
- BOULIN, J.Y. *Duração e Organização do Tempo de Trabalho na Europa*, *Revista de Administração de Empresas*, São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, 32, 1992.
- BOULIN, J.Y. *L'évolution du temps de travail en Europe. Une analyse comparée de dynamiques en cours*, *Futuribles*, Paris: Futuribles Sarl, 164, avril, 1992.
- BOULIN, J.Y., G. CETTE & D. TADDÉI, *Le temps de travail, une mutation majeure. Introduction générale*, *Futuribles*, Paris: Futuribles Sarl, 165-166, mai-juin, 1992.
- COHEN, S. & J. ZYSMAN, *Manufacturing matters: the myth in the post-industrial economy*, New York: Basic Books, 1987.
- CORDOVA, E. *Del Empleo Total al Empleo Atípico: d'hacia un mirage en la evolución de la relaciones laborales?*, *Revista Internacional del Trabajo*, Gineve: ILO, 105(4), oct-dec, 1986.
- FRIDENSON, P. *Les temps de travail enjeu de luttas sociales*, *Futuribles*, Paris: Futuribles Sarl, 165-166, mai-juin, 1992.

- GORDON, D., R. EDWARDS & M. REICH, *Segmented work, divided workers, the historical transformation of labor in the United States*, New York: Cambridge University Press, 1982.
- GORZ, A. *Metamorphoses du travail. Quête du sens - critique de la raison économique*, Paris: Gaulée, 1991.
- IANNI, O. *A sociedade global*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1992.
- IBGE, *Censos Industriais*, Rio de Janeiro: IBGE, vários anos.
- NEIFER-DICHMANN, E. *El equívoco de la reducción del tiempo de trabajo en la ex República Federal de Alemania*, *Revista Internacional del Trabajo*, Ginebra: OIT, 111(1), 1992.
- OFFE, C. *O Capitalismo Desorganizado*, São Paulo: Brasiliense, 1990.
- PIORE, M. & C.F. SABEL, *The second industrial divide: possibilities for prosperity*, New York: Basic Books, 1984.
- RODGERS, G. *Precarious Jobs in Western Europe: the state of the debate*, in G. RODGERS & J. RODGERS, *Precarious Jobs in Labour Market Regulation: the growth of atypical employment in Western Europe*, Geneve: ILO/IILS/Free University of Brussels, 1989.
- SABEL, C.F. *Work and Politics, the division of labor in industry*, Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- SALERNO, M.S. *Flexibilidade e organização produtiva: elementos para transformar o termo flexibilidade em uma categoria analítica*, *Anais do XVI Encontro da ANPOCS*, Minas Gerais: ANPOCS, 1992.
- SEIFERT, H. *Efectos de la duración del trabajo sobre el empleo en la República Federal de Alemania*, *Revista Internacional del Trabajo*, Ginebra: OIT, 111(1), 1992.
- SOUZA, M.C.A.F. DE *Cooperação interempresas e difusão das inovações organizacionais*, *Projeto Desenvolvimento Tecnológico e Competitividade da Indústria Brasileira - Relatório Parcial - (mimeo)*, Campinas: SCTDE/FECAMP/UNICAMP-IE, 1992.

STANDING, G. *Labour Insecurity Through Market Regulation Legacy of the 1980s and challang for the 1990s*, Geneve: ILO (Zero Order Draft), 1991.

TARLING, R. & F.WILKINSON, *The level, structure and flexibility of costs*, pag. 3, in R.TARLING (Ed.), **Flexibility in Labour Markets**, London, Academic Press, 1987.

TAVARES, M.C. *Las Politicas de Ajuste de Brasil: los limites de la resistencia*, Washington, DF: **BID**(Mimeo), 1993.

The Economist, London, september, 1992.

WOMACK, J.P., D.T.JONES & D.ROOS, **A máquina que mudou o mundo**, São Paulo: Editora Campus, 1992.

TEXTO PARA DISCUSSÃO. IE/UNICAMP

Fazem parte desta Série:

- n.1 COUTINHO, Maurício. **Marx - reprodução do capital.** jul./91. (esgotado).
- n.2 COSTA, Fernando Nogueira da. **A formação da taxa de juros no Brasil.** set./91. (esgotado).
- n.3 SERRA, José & AFONSO, José Roberto R. **As finanças públicas municipais: trajetórias e mitos.** out./91. (esgotado).
- n.4 COSTA, Fernando Nogueira da. **Política de câmbio e juros vs. dolarização programada e Banco Central independente.** jan./92. (esgotado).
- n.5 SUZIGAN, Wilson. **A indústria brasileira após uma década de estagnação: questões para política industrial.** fev./92. 2a. ed. (esgotado).
- n.6 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. **Mudança técnica e concorrência: um arcabouço evolucionista.** abr./92.
- n.7 POSSAS, Maria Sílvia. **Aprendendo com os clássicos: notas sobre valor e capitalismo.** abr./92.
- n.8 KAGEYAMA, Angela Antonia. **O emprego agrícola em 1985: análise preliminar.** mai./92.
- n.9 POSSAS, Mario Luiz. **Concorrência, inovação e complexos industriais: algumas questões conceituais.** jun./92. (esgotado).
- n.10 MACHADO, João Bosco Mesquita & ARAÚJO JR., José Tavares de. **Impacto das políticas comercial e cambial sobre o padrão de comércio internacional dos países da ALADI: o caso do Brasil.** jul./92. (esgotado).
- n.11 COSTA, Fernando Nogueira da. **(Im)Propriedades da Moeda.** out./92.
- n.12 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. **Ajustamento estrutural e orientação exportadora: sobre as lições da Coréia do Sul e do México.** out./92.
- n.13 SUZIGAN, Wilson. **Política comercial e perspectivas da indústria brasileira.** dez./92. (esgotado).
- n.14 SOTO B., Fernando. **Da indústria do papel ao complexo florestal no Brasil: o caminho do corporatismo tradicional ao neocorporatismo.** jan./93. (esgotado).

- n.15 BAPTISTA, Margarida; FAJNZYLBBER, Pablo; PONDÉ, João Luiz. **Os impactos da nova política industrial nas estratégias competitivas das empresas líderes da indústria brasileira de informática: a falsa "modernidade" e os limites da competitividade internacional.** jan./93. (esgotado).
- n.16 NEGRI, Barjas. **Urbanização e demanda de recursos hídricos na Bacia do Rio Piracicaba no Estado de São Paulo.** mar./93.
- n.17 POSSAS, Mario Luiz. **O conceito de concorrência em Marshall: uma perspectiva schumpeteriana.** abr./93. (esgotado).
- n.18 COUTINHO, Mauricio Chalfin. **Marx e os preços de produção.** abr./93.
- n.19 COSTA, Fernando Nogueira da. **Inovações financeiras e política monetária.** abr./93.
- n.20 LEAL, João Paulo Garcia. **Evolução do comércio exterior sul-coreano de manufaturas segundo suas vantagens comparativas reveladas: 1981-1988.** mai./93.
- n.21 OLIVEIRA, Fabrício Augusto de. **A desordem fiscal e os caminhos para uma nova reforma do sistema tributário.** mai./93.
- n.22 MACEDO E SILVA, Antonio Carlos. **Keynes's economics and the search for a new economic theory: the "equilibrium trap".** jun./93.
- n.23 NEGRI, Barjas. **A desconcentração da indústria paulista nos últimos vinte anos (1970-1990).** jul./93.
- n.24 CRUZ, Paulo Roberto Davidoff Chagas. **Endividamento externo e transferência de recursos reais ao exterior: os setores público e privado na crise dos anos oitenta.** jul./93.
- n.25 DEQUECH FILHO, David. **Salários e absorção de mão-de-obra no Brasil: um exame a partir das regiões metropolitanas.** jul./93.
- n.26 LOPREATO, Francisco Luiz Cazeiro. **Crise de financiamento dos governos estaduais (1980/1988).** ago./93.
- n.27 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. **Investimento direto externo e reestruturação industrial.** ago./93.
- n.28 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. **Technological change and late industrialization: Lessons from a post keynesian evolutionary approach.** set./93