

# "MODERNIDADE", INDÚSTRIA E TRABALHO NO BRASIL: EVIDÊNCIAS E DESAFIOS

Guilherme G. de F. Xavier Sobrinho\*

## 1 - Introdução

Apesar de todos os seus arcaísmos, o Governo Collor conseguiu recolocar no centro da arena discursiva nacional a aspiração de "modernidade", tão recorrente em nossa história.<sup>1</sup> As forças políticas e os sujeitos sociais mais diversos viram-se desafiados a incorporarem e metabolizarem a seu modo essa noção, os conflitos estabelecendo-se em torno das formas de substantivar tão genérico "projeto".<sup>2</sup>

Ainda assim, a idéia de modernidade — cujas ressignificações são incontáveis, dentro de um recorte histórico que, a rigor, pode vir desde o fim da Idade Média — está largamente viesada, no contexto brasileiro de hoje, pela abordagem neoliberal. Esta, malgrado a desmoralização do Governo que se anunciou para representá-la, conquistou inegável terreno com uma estratégia discursiva na qual o termo **modernidade** opera em dois planos semânticos: de um lado, pretende **condensar** e subsumir todas as aspirações de bem-estar e justiça social; de outro, **restringe-se** a uma dimensão de **desempenho econômico nacional** e faz-se intercambiável com as idéias de **qualidade**, **produtividade** e **competitividade** (industriais). Em conformidade com os preceitos liberais, condicionam-se tais metas à abertura da economia e ao retraimento do Estado, procedimentos postulados como de central importância para alinhar o Brasil, de forma exitosa, à agenda da reconversão industrial que se está processando no mundo capitalista.<sup>3</sup>

A relativa eficácia de um tal discurso — aqui entendida como sua capacidade de persuasão e/ou de disseminação — obriga a que se tenha muita cautela ao avaliar alguns sinais de que a indústria brasileira se "moderniza".

---

\* Sociólogo do Núcleo de Emprego e Relações de Trabalho (NERT) da FEE.

Agradeço a leitura atenta e as sugestões dos colegas do NERT Calino Pacheco Filho, Naira Lapis e Raul Luis Bastos, bem como as orientações de Flávio Fligenspan e Adalmir Marquetti no tratamento dos dados sobre produção e emprego industrial, e aos bolsistas Luis Felipe Giesteira e Dilamar Jahn pelo apoio na elaboração dos gráficos. Devido a algumas teimosias minhas, mais necessário faz-se inocentar a todos pelos erros remanescentes.

<sup>1</sup> Nesta pequena introdução, valemo-nos do referencial teórico sobre análise de discurso político, destacando Landowski (1982) e Veron (1981).

<sup>2</sup> É interessante observarmos, por exemplo, a postura de líderes sindicais como o cutista Vicente Paulo da Silva, o Vicentinho, ao criticar a orientação da política econômica do Governo e as estratégias empresariais: ele dispense uma considerável energia para esclarecer que não se opõe à "modernidade", mas que a concebe com conteúdos sociais e encaminhamento político diametralmente opostos (Novos Estudos Cebrap, 1992).

<sup>3</sup> Não faremos aqui uma caracterização mais detida desse processo, cujos principais traços procuramos delinear em Bastos e Xavier Sobrinho (1991), onde também se encontra uma bibliografia básica.

Neste artigo, começaremos por trabalhar, contextualizando-os, alguns indicadores de que a indústria brasileira está desencadeando mudanças expressivas. Em seguida, procuraremos questionar sumariamente em que medida elas parecem justificar algum otimismo quanto ao fôlego do País na convulsionada corrida que realinha as economias nacionais em uma "nova ordem". Para tanto, buscamos assentar algumas referências que localizam essa discussão do ponto de vista dos atores sociais envolvidos, sublinhando algumas especificidades do enfrentamento brasileiro aos presentes desafios, e o quanto estes possuem uma dimensão social e política indissociável dos estrangimentos estritamente econômicos. Nesse sentido, a problemática do trabalho merece relevo especial. Ao final, pretendemos ter contribuído — mais do que para evidenciar a vacuidade do discurso do Governo Collor, "tarefa" que já se tornou extemporânea — para reforçar a necessidade de uma discussão mais ampla da pauta de questões que tem sido apropriada de forma perigosamente simplificadora.

## 2 - *Eppur si muove...* indústria esboça algum dinamismo

Sobretudo a partir de meados do ano passado, há claros indícios de que a indústria brasileira<sup>4</sup> está empreendendo um processo de transformação, expresso sobretudo no comportamento dos índices da produtividade do trabalho, que voltam a crescer. Aparece como uma evidência que as empresas estão buscando enxugar suas estruturas e ajustar-se, logrando um êxito nada desprezível.

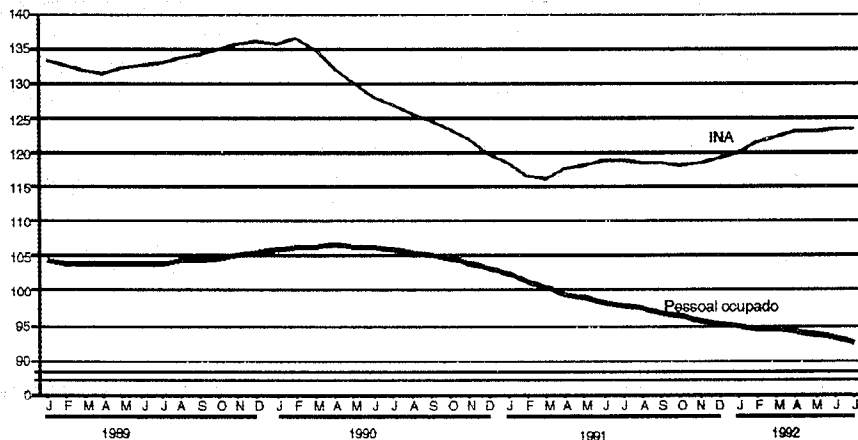
No Gráfico 1, pode-se ver que os primeiros meses de 1991 marcam, no que diz respeito ao volume de pessoal ocupado e ao nível de atividade industrial (INA), o início de trajetórias com orientações bastante divergentes e estáveis. A primeira variável (aqui interpretada como indicativa do volume da produção física) volta a crescer, ao passo que a segunda, que expressa o número de empregados, apresenta pronunciada queda.

Ora, a relação entre ambas é o indicador mais tradicional da produtividade do trabalho. Ainda assim, partindo de análises como a de Luque e Chahad (1991), procuramos relacionar o INA não somente com o número de empregados, mas com o número de horas trabalhadas na produção. O Gráfico 2 sobrepõe, dessa forma, o resultado dos dois cruzamentos. Ambos estão a demonstrar um robusto ganho de produtividade, em especial o segundo, pois o número de horas trabalhadas cai ainda mais do que o pessoal empregado, evidenciando que a flexibilização da jornada média dos trabalhadores continua sendo um importante fator de resposta das empresas ante a presente conjuntura recessiva.

<sup>4</sup> Os dados aqui utilizados referem-se à indústria de São Paulo e são tomados como indicativos das principais tendências do agregado nacional, devido à indisponibilidade de dados atualizados do IBGE sobre as variáveis pessoal ocupado e produção física. Como a FIESP, fonte por nós utilizada, não possui um indicador de produção física da indústria, valemo-nos do Indicador do Nível de Atividade Industrial (INA). Apesar de se tratar de um índice composto (resultante da ponderação de diversas variáveis), não guardando uma relação direta com medidas da produção, o INA é utilizado em outros estudos, como Cacciamali (1991), como no presente artigo. Como procedimento metodológico de segurança, cruzamos as séries disponíveis da produção física industrial paulista, do IBGE, com o INA, o que evidenciou alto grau de paridade.

## GRÁFICO 1

### ÍNDICE DO PESSOAL OCUPADO E INA DE SÃO PAULO — 1989/92

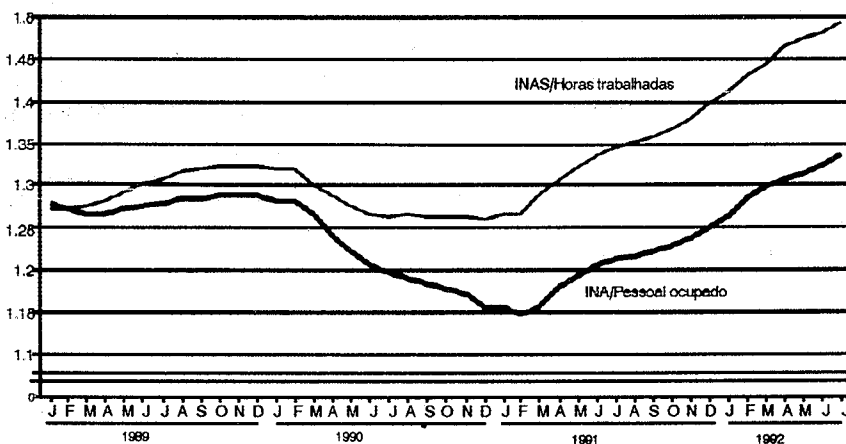


FONTE DOS DADOS BRUTOS: FIESP.

NOTA: Os dados da FIESP têm base fixa (média 1978=100) e foram trabalhados aqui em base móvel acumulada de 12 meses.

## GRÁFICO 2

### PRODUTIVIDADE DA INDÚSTRIA PAULISTA — 1989/92



FONTE DOS DADOS BRUTOS: FIESP.

NOTA: Os dados da FIESP têm base fixa (média 1978=100) e foram trabalhados com base móvel acumulada de 12 meses.

Evidenciar o peso estratégico da variável horas trabalhadas é uma das principais contribuições do trabalho de Luque e Chahad (1991). O estudo, realizado com dados disponíveis até o final do ano de 1990, compara as formas de ajuste apresentadas pelas empresas industriais brasileiras em dois períodos recessivos: o dos primeiros anos da década de 80 e o iniciado em 1987, que perdurava até então. As conclusões enfatizam uma mudança de orientação no que respeita às demissões — estas estariam sendo evitadas ao máximo, no contexto mais recente, devido à elevação dos custos indenizatórios previstos pela nova Constituição, de 1988, à conscientização, por parte das empresas, dos custos de recontração e retreinamento (projetados para o momento da retomada da atividade econômica) e aos baixos patamares em que se mantinham os salários reais, que pressionavam bem menos os custos, se comparados aos do início da década. Diminuir o número de horas trabalhadas era o instrumento principal de ajuste frente à queda na produção. A ameaça do desemprego fez com que, em muitos casos, os trabalhadores consentissem em reduzir seus salários proporcionalmente à redução da jornada.

Subjacente a essa abordagem, estava o entendimento de que, no horizonte dos agentes econômicos, a recessão não dera ainda sinais de que iria prolongar-se tanto. Hoje, transcorridos praticamente dois anos, a situação é bastante diferente. A continuidade e o aprofundamento da política econômica deliberadamente recessiva do Governo Collor fez com que uma parcela significativa das empresas encarasse de frente a necessidade de uma revisão mais drástica de suas estruturas. Se a flexibilidade das jornadas continua a ser um importante fator de ajuste, como demonstra o Gráfico 2, já não há a mesma reserva no que tange à demissão (Gráfico 1).

O retorno a elevadas taxas de dispensa de mão-de-obra, no presente momento — devido ao já mencionado ônus que implica para as empresas —, parece evidenciar menos uma resposta de caráter cíclico do que transformações estruturais de caráter irreversível (B. Conj., 1992; FLIGENSPAN, 1992; BIELSCHOWSKY, 1992). Isso torna bem menos alvissareiro, do ponto de vista social, um futuro reaquecimento do nível de atividade industrial: um fenômeno como o do **crescimento sem trabalho** (CACCIAMALI, 1991) turva o horizonte, num momento em que vivenciamos índices recordes de desemprego, com um dramático quadro social a ele ligado.<sup>5</sup>

Consideremos válida ou não a hipótese de que a elevação da produtividade do trabalho recentemente esboçada pela indústria brasileira expressa uma tendência mais duradoura a ganhos de competitividade, há que termos presentes as implicações macrosociais de um tal processo, para que se concebam estratégias de enfrentá-las.

---

<sup>5</sup> Como exemplos da gravidade do problema, cabe relembrarmos os dados da Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED), que levantou um desemprego total de 16,1% em agosto para a Região Metropolitana de São Paulo (SEADE/DIEESE). Na Grande Porto Alegre, o primeiro dado da pesquisa recém-iniciada refere-se a junho, ficando o índice em 14,8% (FEE/DIEESE).

### 3 - Transformações rasas, desafios de fundo

Algumas interpretações (AMADEO, 1992) associam esse movimento recente, com algumas mediações, às tendências internacionais de reestruturação industrial, em que uma vigorosa reorientação na abordagem do fator trabalho é um dos elementos centrais. Na busca de uma maior produtividade, a redução da mão-de-obra (em termos absolutos ou relativamente ao valor da transformação industrial) ao nível de empresa expressa, simultânea ou alternativamente:

- amplas reformulações na organização do processo de trabalho, o que envolve tanto a perspectiva de atribuir aos trabalhadores da produção uma certa polivalência quanto os esforços de simplificar ou "minimalizar" as estruturas hierárquicas e administrativas;
- a substituição de trabalho humano por equipamentos automatizados, quer ela se oriente, intencional e primordialmente, para a dispensa de empregados, quer enfatize a atualização tecnológica e as metas de qualidade e precisão dos processos e produtos;
- a desintegração vertical — estratégia de "focalização", em função da qual as empresas se redimensionam terceirizando etapas dos seus processos produtivos e concentrando os investimentos e os esforços de aprimoramento constante nas atividades que constituem sua "vocação" principal.<sup>6</sup>

Esses traços são, efetivamente, basilares nas estratégias de reconquista do dinamismo da acumulação capitalista que se podem observar, notadamente, nos países avançados. Entretanto seu potencial de alavancar os desempenhos econômicos é altamente limitado, quando não vêm integrados a uma consistente articulação macroeconômica, de caráter estratégico, e a uma verdadeira "engenharia" institucional. Inúmeros são os fatores aí implicados, mas destacariamos a perspectiva de uma norma de financiamento eficaz e um sistema nacional de inovação (ERBER, 1986) — dada a centralidade do conteúdo tecnológico dos sistemas produtivos no jogo econômico contemporâneo —, a capacidade de planificação global e sinergia dos agentes econômicos; e uma reorientação nas relações de trabalho. A sociedade brasileira parece estar avançando muito pouco nesses eixos de fundamental importância.

#### A ação empresarial frente a uma recessão paralisante: pouca automação, muita desorganização

É inevitável evocar o tradicional paradoxo, do ponto de vista microeconômico, sobre a decisão de investir durante as crises. O acirramento da concorrência que caracteriza esses momentos é considerado um elemento que induz à busca de inovação — tecnológica e/ou organizacional. Parece consensual que a recessão,

<sup>6</sup> Mário Salerno costuma utilizar a seguinte imagem para expressar o sentido da focalização na perspectiva das empresas: não faz sentido tentar projetar um avião que voe ao dobro da velocidade do som, carregue 400 passageiros e possa aterrissar em um banho.

amplificada pela perspectiva de concorrência internacional, tem uma relação de causalidade com o aumento da produtividade do trabalho na indústria brasileira, acima demonstrado. O outro lado da moeda são a escassez de recursos e os efeitos negativos das incertezas, que fazem preponderar as respostas aos problemas de curto prazo em detrimento de uma ação estratégica mais arrojada. Um dos fatores que embotam as possibilidades de uma reconversão mais efetiva da indústria brasileira é, por certo, o quadro recessivo, que vem se somar ao atraso acumulado na década de 80.<sup>7</sup>

A última edição **Melhores e Maiores** (1992) da revista **Exame**, que indica as 500 maiores empresas que atuam no território nacional, informa que 49% delas tiveram prejuízo no ano de 1991. "Pela primeira vez em dezenove edições, a rentabilidade patrimonial das 500 maiores é expressa com sinal negativo. A perda média foi de 3,6% no ano passado." (p.43). Stephen Kanitz, na análise trazida pela revista, salienta que as empresas que tiveram exíguas margens de lucros podem se ver ainda levadas a investir para recuperar o dinamismo, mas "(...) quem sofre prejuízos é forçado a procurar recursos financeiros para tapar buracos passados" (p.26). Assim, o investimento em bens de capital é muito pequeno nessa conjuntura em que algo entre US\$ 100 bilhões e US\$ 140 bilhões em máquinas e ativos estão ociosos (p.28).

Uma pesquisa do Instituto de Economia Industrial da UFRJ, recentemente divulgada (FSP, 31.8.92), mesmo tendo partido de um universo de empresas industriais selecionado pelo critério de liderança nos diversos setores, identificou um baixo grau de automação de suas plantas: 47% das firmas utilizam equipamentos digitais em no máximo 10% das operações; 42% dos estabelecimentos gravitam entre os 11 e os 50% de operações beneficiadas por essa forma de automação. Dados do SENAI evidenciam de maneira ainda mais clara o quanto a incorporação da microeletrônica, no conjunto das empresas associadas à instituição, ainda incide pouco sobre os processos produtivos propriamente ditos: 77% das firmas utilizam tais equipamentos nos processos puramente administrativos; apenas 28,7%, em tarefas de produção e controle; sendo que, na manutenção, esse percentual cai para 12,8% (SENAI, 1991).

A distância que nos separa das tendências internacionais — não apenas em termos de extensão, mas de uma **cultura** de automação — é, assim, imensa. As potencialidades de **Integração** de todos os setores das empresas, que estão no bojo da nova base técnica, não estão sendo aproveitadas.

A forma como o quadro nacional — de recessão, ausência de um "norte" de política econômica, escassa confiança no Governo — incide sobre as empresas é bastante desigual, trazendo impactos relevantes sobre a estrutura industrial e a sociedade como um todo.

"O que mais caracteriza esta edição de MELHORES E MAIORES é a elevada dispersão dos números apresentados pelas companhias. A distância que separa as melhores das piores, em todos os quesitos de avaliação, nunca foi tão grande. (...) Quando uma política incide de forma tão desigual nas empresas e nos vários setores da economia, a consequência é uma desorganização relativa, a longo prazo extremamente prejudicial à atividade produtiva." (1992, p.25-26).

<sup>7</sup> A taxa média de participação da Formação Bruta de Capital Fixo no PIB caiu de 24% (no período 1974-80) para 17,6% (no período 1981-90) (SUZIGAN apud PASSOS, CALANDRO, 1992, p.123).

Nessa perspectiva, a revista demonstra — mesmo com todas as ressalvas contra a "xenofobia", como requer sua linha editorial — o quanto as empresas multinacionais instaladas no País continuam investindo e ganhando posições de mercado.<sup>8</sup> Mais do que isso: projeta que essa vantagem deverá ampliar-se num momento de retomada do crescimento, pois, menos combatidas pelo processo recessivo nacional — já que suas operações no Brasil representam apenas 2% de seu movimento mundial (p.29) —, estarão com maior potência de arranque.<sup>9</sup>

Da mesma forma, devem-se considerar os efeitos negativos para o conjunto da indústria brasileira decorrentes da ênfase desordenada em um esforço exportador. Se uma orientação nesse sentido pode significar um aporte positivo de experiência e aprimoramento competitivo, as possibilidades de êxito mais duradouro são parciais e localizadas, reproduzindo e agravando os desequilíbrios históricos da estrutura industrial brasileira (PASSOS, CALANDRO, 1992, p.127).

Pérez (1989) chama atenção contra os perigos implicados no mito (*sic*) de que as exportações industriais possam ser panacéia para as economias, especialmente as dos países em desenvolvimento: um grande esforço nesse sentido está sendo tentado simultaneamente por todos os principais países, o que aponta uma **colisão**, com resultados pouco racionais e bastante conflitivos no âmbito mundial. Nesse contexto, para as nações menos preparadas, os prognósticos são muito desfavoráveis. A perspectiva de especialização na divisão internacional do trabalho parece, à autora, mais apropriada, ao lado de uma otimização das possibilidades do mercado interno. Esse componente também é ressaltado por Haguenaer (1989, p.28): "(...) de acordo com o conceito [pela autora] proposto, um mercado interno amplo é fator de competitividade, propiciando maior eficiência produtiva através de economias de escala e de escopo".

## Estado: uma gestão omissa, quando não deletéria

Para quem chegou ao poder sob a bandeira da "modernidade", o Governo Collor teve uma atuação muito aquém dos desafios que, nesse contexto de velozes e profundas transformações, impendem a todas as economias do globo — que dirá àqueles que aspiram a ascender ao "Primeiro Mundo". Kaplinsky (1989) assegura que a reestruturação industrial que se processa no Mundo exige dos países menos desen-

<sup>8</sup> Na informática, sua participação cresce de 62% para 66%; em higiene e limpeza, de 88% para 90%; na eletro-eletrônica, de 34% para 36% (Melhores e Maiores, 1992, p.29).

<sup>9</sup> Outra simplificação corrente na forma de abordar o grave quadro recessivo do País é contrapor-lhe simplesmente a bandeira da retomada do crescimento, sem uma problematização dos impactos que trará, que exigem mecanismos de amortecimento. "Quando chegar a hora de substituir ou renovar equipamentos, simplesmente não haverá recursos. Os próximos anos apontam, ainda, para uma onda de concordatas. Ao contrário do que se pensa, o fenômeno não ocorre durante as recessões, quando a preocupação mais imediata de salvar o caixa faz cortar as despesas com os ativos fixos ou até chegar ao desinvestimento (...). O problema acontece no momento da retomada da atividade econômica, quando se torna imperioso investir de novo. Ai, sim, as finanças exauridas fazem sentir seus efeitos negativos." (Melhores e Maiores, 1992, p.25).

volvidos profundas transformações, mesmo que a perspectiva seja simplesmente a de não perder espaços.

Limitando ao mecanismo de abertura da economia sua política de indução à reconversão industrial brasileira (HUMPHREY, FLEURY, 1992), a gestão governamental partiu do falso dilema *planificação versus mercado* e eximiu-se do papel, intransferível, que é reservado ao Estado nesse caminho (PÉREZ, 1989; KAPLINSKY, 1989).

Os pequenos avanços que se vêem parecem antes o resultado de um jogo de cabra-cega das empresas, o agregado de respostas isoladas e dispares ao contexto adverso, do que a gestação de um movimento mais consistente e orgânico da economia rumo a um novo patamar. A escuridão que a falta de política industrial por si só representa foi agravada pelo clima de pouca confiança dos agentes econômicos no Governo, que inaugurou seu mandato contradizendo o discurso de campanha e, desde então, alternou instrumentos ortodoxos em dosagem cavalariça com procedimentos heterodoxos não menos brutais.

A falta de credibilidade — sobretudo no que diz respeito à capacidade de emular uma nova mentalidade no setor privado — parece estar na raiz da baixíssima resposta das empresas a iniciativas governamentais — em geral de caráter eminentemente retórico —, como o Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade. Amadeo (1992) vê como saldo desse programa um desperdício de dinheiro com campanhas publicitárias de eficácia discutível. Humphrey & Fleury acrescentam uma informação importante:

"A dificuldade que os bancos oficiais estão enfrentando para colocar os recursos já disponíveis para financiar as empresas na introdução de programas de Q&P atesta, de maneira clara, que a resposta esperada pelos programas governamentais não é tão óbvia aos olhos do empresário" (1992, p. 17).

No discurso que busca associar bem-estar social com "modernidade" e esta com os "padrões de Primeiro Mundo", há uma flagrante lacuna quanto à caracterização do papel do Estado nos países de ponta, tantas vezes tomados como paradigmáticos. Neles, o que se vê não é uma forma unívoca de condução ou intervenção dos poderes públicos, mas a evidência de uma profunda inter-relação entre estas e as características das formações sociais em questão, condicionando o maior ou menor êxito.

"Nas economias industriais mais bem-sucedidas das últimas duas décadas — especialmente Japão e Coreia do Sul — o Estado jogou um papel fundamental no sentido de facilitar a reestruturação industrial. Esta intervenção tomou uma variedade de formas — a maior parte das quais são anátemas às neoliberais —, criando condições de competição sob barreiras protecionistas; criando 'visões' de futuro em colaboração com o setor privado; identificando tecnologias de ponta (*leading-edges technologies*), promovendo relevantes atividades de pesquisa e desenvolvimento; subsidiando a aquisição de novas tecnologias, especialmente por firmas pequenas; controlando as condições sob as quais tecnologia pode ser transferida; organizando e financiando parcialmente pesquisa pré-competitiva; financiando líderes (*champions*) nacionais (como a Siemens, na Alemanha) e líderes regionais (como na Comunidade Econômica Euro-



pêia); e identificando novas necessidades de qualificação, investindo em sistemas educacionais expandidos." (KAPLINSKY, 1989, p.32-33).<sup>10</sup>

Fajnzylber (1988) contrasta a orientação das políticas industriais no Japão e nos EUA, mostrando o quanto o êxito do primeiro país se deve menos a um diferencial no volume de gastos públicos ou de atividades produtivas a cargo de empresas estatais do que a uma vinculação "quase simbólica" (p.22) entre o Estado e os grandes grupos empresariais, ao passo que essa articulação, na economia norte-americana, é praticamente nula. O autor reconstrói a coerência dos diferentes "usos de política e a dimensão institucional" (p.20), passando em revista o quanto, no caso japonês, emanam do Estado as principais diretrizes, associadas a uma regulação do padrão de consumo, a políticas fiscais, de crédito e poupança, à canalização de investimentos, etc., além da questão nevrálgica da política tecnológica. Aí residem os alicerces do desempenho daquele país, sintetizados na expressão do Ministério de Comércio Internacional e Indústria do Japão (MITI): "sistema de economia de mercado orientado por um plano" (PÉREZ, 1989, p.37).

A importância de políticas industriais bem articuladas pelo Governo não dá conta, evidentemente, da dimensão institucional implicada na tarefa de constituir um ambiente prolífico no que diz respeito à capacidade de inovação e à resposta estratégica. Humphrey e Fleury (1992) destacam o que chamam de plano *meso* entre as diretrizes públicas e as estratégias empresariais concretas. Resgatam, no caso japonês, a atuação da Japan Union of Scientists and Engineers (JUSE) como mediadora, capaz de articular orientações estratégicas mais globais com as condições particulares de ramos ou empresas específicos.

Todavia, do ponto de vista institucional, há um outro eixo de problemas fundamentais, que indicaremos a seguir de forma sumária, no sentido da **macrocoerência** (LEBORGNE, LIPIETZ, 1990) que se precisa buscar quando se encara seriamente os desafios colocados pela nova configuração do capitalismo internacional.

## Capital, trabalho e bem-estar: encruzilhada internacional, vácuo brasileiro

Uma face nevrálgica dos profundos ajustes que têm sido desencadeados no movimento capitalista ora em curso — freqüentemente caracterizado como uma "nova revolução industrial" — diz respeito ao papel do trabalho, tanto no que tange à sua importância como **requisito de eficiência**, quanto no que afeta o impacto reservado aos trabalhadores na distribuição dos **custos** sociais implicados em destruir toda uma velha ordem.

Conforme já foi mencionado, em trabalho anterior procuramos contemplar essa discussão. Aqui nos limitaremos a apontar alguns eixos que têm sido destacados nas experiências internacionais, contrastando-os com o verdadeiro vácuo que cerca a abordagem de tal problemática no Brasil.

<sup>10</sup> Os trechos deste e de outros trabalhos estrangeiros aqui transcritos foram traduzidos pelo autor.

Do ponto de vista da eficiência produtiva, uma revisão na forma de abordar o trabalho tem sido apontada por praticamente toda a bibliografia como uma condição de otimizar a produtividade, dadas as novas possibilidades de acumulação — exponencialmente multiplicadas pelo paradigma tecnológico que se afirma. A força de trabalho que tem de ser forjada guarda grandes diferenças, se comparada àquela, ideal típica, do estágio em que predominou o fordismo como forma de regulação (AGLIETTA, 1986). Relações de trabalho conflituosas, necessidade de um controle permanente sobre o trabalhador, destituição ou desvalorização do saber operário, tarefas rotineiras e ausência de iniciativa tornam-se obstáculos ao invés de aliados da *performance* industrial. O paradoxo de Kaldor, referido em diversos estudos, aponta, ainda, uma relação positiva entre salários mais elevados e desempenho competitivo das empresas e nações (HAGUENAUER, 1989, p.13). O que tradicionalmente foi encarado apenas como custo a ser rebaixado, o trabalho, passa a ser visto como um recurso a ser desenvolvido (CARVALHO, SCHMITZ, 1990). Isso implica um ingente esforço institucional, em que as formas sociais certamente deverão variar infinitamente, mas que terá de dar conta dos requisitos de qualificar adequadamente, comprometer subjetivamente e mobilizar intelectualmente a mão-de-obra. Dito assim, pareceria que os trabalhadores se encaminham, pelo menos nas experiências exitosas, ao paraíso na terra.

O outro lado da mesma problemática, o dos custos, traz pelo menos dois fantasmas: os requisitos de flexibilidade do capital e o desemprego tecnológico. A instabilidade dos mercados, uma das características das mais relevantes no novo jogo da acumulação capitalista, traz consigo um imperativo de flexibilidade dos sistemas produtivos, em que o redimensionamento e a reorientação técnica da produção se tornam constantes (CORIAT, 1988).

"A reestruturação produtiva exige deslocamentos que implicam inexoravelmente elevados custos humanos e econômicos. Isto confere grande transcendência ao tema das 'rigidezes do mercado de trabalho'", afirma Fajnzylber (1988, p.14). Sob esse ponto de vista, fragilizam-se as formas de compromisso capital-trabalho — pelo menos em versões estáveis ou universais. Isso envolve a dimensão salarial, as proteções trabalhistas e toda uma série de outras garantias, em especial a estabilidade no emprego. A própria concepção do Estado de bem-estar, da mesma forma, vê-se profundamente questionada, em especial a funcionalidade que lhe era atribuída no estágio fordista.

Quanto ao desemprego tecnológico, este é um problema cuja gravidade nenhum teórico relevante contesta, apesar do caráter controverso da discussão sobre o efeito líquido que as novas tecnologias apresentarão sobre a demanda de trabalho social — já que, assim como elas eliminam postos de trabalho, requerem a constituição de novos setores e empregos, dentro ou fora do setor industrial (STANDING, 1984). Mas esse saldo líquido, mesmo na hipótese de ser positivo, não garante uma distribuição equânime das perdas e ganhos, o que dá importantes contornos aos constrangimentos de uma nova divisão internacional do trabalho. Ademais, a rápida obsolescência de algumas qualificações consagradas nos diferentes mercados de trabalho traz a constante ameaça de marginalização de largos contingentes de trabalhadores, expondo-os, muitas vezes, ao desinteresse do capital em investir em seu retreinamento, caso haja mão-de-obra excedente.

Leborgne e Lipietz (1991) caracterizam essas exigências contraditórias do capital frente ao trabalho como uma **encruzilhada política**, em que se desafiavam dois verdadeiros paradigmas:

\* flexibilidade externa associada ao controle direto e hierarquia. Retornamos, aí, a uma espécie de taylorismo, sem as contrapartidas sociais da Idade de Ouro fordiana. Chamamos este paradigma **neotaylorismo**;

\* rigidez externa do mercado de trabalho associada com a implicação negociada dos operadores. Chamamos este paradigma **kalmariano** em honra à primeira fábrica automobilística reorganizada segundo o princípio da implicação em um país social democrata: a Suécia em 1974<sup>11</sup> (1990, p.12).

A idéia de implicação utilizada pelos autores remete ao envolvimento dos trabalhadores, a uma idéia de parceria constantemente negociada. A Suécia, evidentemente, representaria a melhor expressão do paradigma kalmariano.<sup>12</sup> Os Estados Unidos e a Grã-Bretanha são apontados no trabalho como expoentes do neotaylorismo, enquanto o Japão constituiria uma via intermediária, com implicação negociada ao nível das firmas ("boas e grandes"), permitindo uma "(...) coexistência dualista dos dois paradigmas, no interior de um mercado de trabalho ele próprio dualista (por exemplo, segundo o sexo)" (p.12).

Certamente, uma tal encruzilhada política não se "resolve" por uma mera escolha binária (ou ternária, considerando-se a "opção" japonesa), tampouco ela estaria a cargo seja do capital, seja dos Estados nacionais. Se aqui resgatamos a caracterização feita sob a forma de paradigmas por Leborgne e Lipietz (1990) para essa problemática, não perdemos de vista que ela aponta polaridades, as quais dizem respeito sobretudo aos países avançados, sendo, aliás, bastante pessimista quanto à possibilidade de ascensão das atuais nações periféricas em uma nova ordem internacional. Queremos aqui, inversamente, sublinhar a pluralidade de condicionantes históricos e implicações sociais que cercam a problemática de uma reconversão industrial de âmbito nacional, sobretudo se nos posicionamos contra uma modernização a qualquer custo, que se isente de contemplar mecanismos de amortecimento dos impactos sociais a ela associados e uma definição de metas que expresse uma elaboração coletiva e um compromisso mais amplo dos agentes implicados.

O que se vê no Brasil, retornando às contra-evidências de um avanço rumo à "modernidade", é um grau muito pequeno de amadurecimento frente a essa problemática. Os trabalhadores, em que pese um grau de sindicalização bastante elevado (Novos Estudos CEBRAP, 1992), não conseguem articular uma estratégia de enfrentamento mais consistente, sequer do ponto de vista defensivo, que dirá um perfil mais propositivo, como ocorre em países como a Suécia (HIRATA et al, 1991).

O Governo, além de se omitir numa série de questões que são de responsabilidade eminentemente sua, tem fragilizado ainda mais as estruturas públicas de ensino, ciência e tecnologia, pilares incontestados de qualquer estratégia de afirmação nacional sob as atuais formas de concorrência capitalista.

<sup>11</sup> A flexibilidade externa citada pelos autores indica a ênfase em utilizar demissões e recontrações para os ajustes relativos ao trabalho dentro de cada empresa, em detrimento da opção de manter uma força de trabalho mais estável e comprometida.

<sup>12</sup> Sobre o chamado "modelo" sueco, ver Leite (1991); uma sucinta e interessante comparação entre as experiências japonesa, sueca e da chamada Terceira Itália encontra-se em Hirata et al (1991).

Do ponto de vista das empresas, algumas tentativas isoladas de avançar para além do enxugamento dos quadros de pessoal, rumo a uma nova configuração das relações de trabalho, têm sido feitas. Elas se encontram limitadas pelo entorno bastante conservador e pelas dificuldades de internalizar uma série de custos que deveriam ter um carácter social, como os de qualificação de mão-de-obra, assistência médica e social, etc. Ademais, devido ao quadro recessivo, essas têm sido rubricas onde os cortes incidem de forma expressiva. No ano passado, apenas as 500 maiores empresas do País cortaram US\$ 218 milhões em verbas de pesquisa e US\$ 145 milhões em treinamento de pessoal (Melhores e Maiores, 1992, p.28). Mesmo técnicas de cunho estritamente organizacional, como as contidas nos métodos japoneses de gestão do trabalho, têm recuado em empresas brasileiras devido ao que Humphrey e Fleury (1992) chamam de *overload* (sobrecarga) gerencial: mesmo não representando investimento financeiro relevante, essas tentativas absorvem muito tempo de trabalho, estudo e planejamento do *staff* gerencial, o que se demonstra impraticável numa conjuntura tão turbulenta, em que os problemas imediatos monopolizam as atenções.

#### 4 - Considerações finais

Quando este texto recebe sua redação final, ainda são relativamente incertos os destinos do Governo Collor frente ao processo de *impeachment*. Mas a própria discussão que cerca a matéria, presentemente, tem servido para que se anteveja uma tentativa de torná-lo, senão um mártir, um marco da "modernidade" brasileira, na concepção que procuramos delinear acima.

Nesse sentido, uma postura crítica ante o que possa vir a ser o seu "legado" — não apenas na forma de atos de governo, consolidados sob a forma jurídico-institucional, mas também sob o ponto de vista da política enquanto articulação, apropriação e conflito de discursos — certamente transcende em muito a pessoa do mandatário.

Procuramos, assim, contrapor-nos ao entendimento de que a *performance* recente das variáveis estatísticas que medem a produtividade do trabalho industrial, no Brasil, possa se associar à idéia de que estamos nos orientando para algo como a *best practice* das economias centrais. O movimento que presenciamos se afigura mais propriamente como uma adaptação, de carácter limitado, por parte das empresas à prolongada e profunda crise que vivemos e à perspectiva de uma abertura da economia em um grau que não se experimentava no Brasil desde 1930 (HUMPHREY, FLEURY, 1992).

A própria idéia de *best practice*, de um horizonte concreto e exterior à nossa realidade que deva ser transposto ou atingido, é bastante perigosa do ponto de vista discursivo. Os movimentos que realinham e revolucionam as estruturas produtivas dos países avançados ainda guardam muitas incertezas, e não menos tensões. Do ponto de vista dos trabalhadores, no Brasil tradicionalmente excluídos das formulações de estratégias nacionais, convém ter presente que os custos que lhes cabem nos processos de ajuste — mesmo nos países "modernos" — são muitas vezes elevados e inversamente proporcionais à sua capacidade de resposta. Assim, no Japão, há uma maioria de dois terços dos trabalhadores excluídos das benesses das grandes empresas; nos Estados Unidos, a política do *hands-off* significa uma resposta à *la Pilatos*, por parte do Estado, ao ônus que recai sobre os trabalhadores; na Europa,

"(...) a indexação salarial foi corrigida (Itália, Bélgica e França) ou abolida (Dinamarca); se estimulou o trabalho temporário (França e Alemanha); diminuíram os seguros-desemprego relativamente aos salários médios (Dinamarca e Reino Unido), bem como as contribuições à seguridade social (França, Dinamarca, Bélgica e Reino Unido). De outro lado, favorecem-se os esquemas de jornada parcial e aposentadoria adiantada (Países Baixos, Bélgica e Alemanha Federal) e procura-se erodir administrativamente (Reino Unido) o papel dos sindicatos nas negociações salariais" (FAJNZYLBBER, 1988, p.15).

Sem dúvida, é legítimo, senão imperioso, encarar de frente o pesado jogo e os flagrantes constrangimentos que cercam a inserção do Brasil numa nova ordem internacional. Isso implica, com certeza, a remoção — tanto no setor público quanto no setor privado — de toda uma camada, sedimentada ao longo de todo o nosso processo de industrialização, de vícios culturais e deficiências estruturais.

Não menos importante é um olhar sobre o mercado interno que não o conceba apenas como um campo potencial de lucratividade, mas que reconheça que ele é um dos muitos campos em que se expressa a dívida social. Caso contrário, podemos estar marchando para a "modernização frívola", que elitizaria ainda mais o consumo, em detrimento da produção de bens mais adequados às estruturas de renda e consumo nacionais (HAGUENAUER, 1989, p.7).

A definição dos caminhos que serão tomados tem de se constituir numa resposta, o mais orgânica possível, rumo a um projeto nacional. Isso não se faz sem consenso, mas este não se dá sem conflitos.

Uma prescrição liberal do estilo "retirar muletas" é até mesmo válida como uma das facetas de um movimento muito amplo e profundo de reconversão, que não poderá dispensar a participação do Estado como impulsor e agente de políticas macrocoerentes. Uma recessão induzida como está sendo a brasileira e a total ausência de mecanismos consistentes de planificação e facilitação das mudanças necessárias parecem mostrar que, mais do que retirar muletas, podemos estar quebrando pernas que nos farão muita falta.

## Bibliografia

- AGLIETTA, M. (1986). **Regulación y crisis del capitalismo: la experiencia de los Estados Unidos**. México: Siglo Veintiuno.
- AMADEO, E. J. (1992). Moderno... mas nem tanto. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 8 set., p.2-2.
- BASTOS, Raul, XAVIER SOBRINHO, Guilherme G. de F. (1991). Novas tecnologias e trabalho industrial: elementos para discussão. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v.19, n.3, p.166-174, nov.
- BIELSCHOWSKY, R. (1992). Recessão muda perfil de multinacionais. **Diário Comércio Indústria**, São Paulo, 6/8 jun.
- BOLETIM CONJUNTURAL (1992). Rio de Janeiro: IPEA, n.17, abr.

- CARVALHO, R. Q., SCHMITZ, H. (1990). O fordismo está vivo no Brasil. **Novos Estudos CEBRAP**, São Paulo, n.27, p.148-156, jul.
- CORIAT, B. (1988). Automação programável: novas formas e conceitos de organização da produção. In: CARVALHO, R. Q., SCHMITZ, H. **Automação, competitividade e trabalho: a experiência internacional**. São Paulo: Hucitec.
- ERBER, F. S. (1986). **Padrões de desenvolvimento e difusão de tecnologias**. Rio de Janeiro: UFRJ/Instituto de Economia Industrial. (Texto para discussão, 90).
- FAJNZYLBBER, F. (1988). Competitividad internacional: evolución y lecciones. **Revista de la CEPAL**, Santiago de Chile, n.36, dic.
- FLIGENSPAN, Flávio B. (1992). Indústria: ganhos e perdas na crise recente. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v.20, n.2, p.23-29, ago.
- FOLHA DE SÃO PAULO (31.8.92). São Paulo.
- HAGUENAUER, Lia (1989). **Competitividade: conceitos e medidas; uma resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro**. Rio de Janeiro: UFRJ/IEI. (Texto para discussão, 21).
- HIRATA, H. et al. (1991). Alternativas sueca, italiana e japonesa ao paradigma fordista: elementos para uma discussão sobre o caso brasileiro. In: SEMINÁRIO INTERDISCIPLINAR "MODELOS DE ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL, POLÍTICA INDUSTRIAL E TRABALHO", São Paulo. **Anais...** São Paulo: ABET.
- HUMPHREY, J., FLEURY, A., coord. (1992). **Recursos humanos e a difusão e adaptação de novos métodos para a qualidade no Brasil**. São Paulo. (Estudo elaborado para o Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas) (Mimeo).
- KAPLINSKY, R. (1989). Industrial restructuring in LDCs: the role of information technology. In: SEMINÁRIO PADRÕES TECNOLÓGICOS E POLÍTICAS DE GESTÃO. COMPARAÇÕES INTERNACIONAIS, São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP/UNICAMP.
- LANDOWISKI, E. (1982). Le discours du pouvoir. In: COQUET, J. C., org. **Sémiotique: l'école de Paris**. Paris: Hachete Université.
- LEBORGNE, D., LIPIETZ, A. (1990). Idées fausses et question ouvertes de l'après-fordisme. In: COLLOQUE les metropoles mondiales: hyper-tertiarisation ou re-industrialisation? Paris.
- LEITE, M. P. (1991). O "Modelo Sueco" de organização do trabalho. In: LEITE, M. P., SILVA, R. A. da. **Modernização tecnológica, relações de trabalho e prática de resistência**. São Paulo: IGLU/ILDES/LABOR.
- MELHORES E MAIORES (1992). São Paulo: Abril.
- NOVOS ESTUDOS CEBRAP (1992). Contra a maré. São Paulo, n.33, jul. p.129-146. (Entrevista de Vicente Paulo da Silva a Ólvaro A. Comin).
- PASSOS, Maria Cristina, CALANDRO, Maria Lucrecia (1992). Considerações sobre a reestruturação da indústria brasileira. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v.13, n.1, p.115-129.

- PÉREZ, C. (1989). **Cambio técnico reestructuración competitiva y reforma Institucional en los países en desarrollo**. Banco Mundial. (Discussion Paper, 4). (borrador de la traducción).
- SENAI (1991). **Perfil das atividades econômicas vinculadas ao SENAI**. São Paulo.
- STANDING, G. (1984). La noción de desempleo tecnológico. **Revista Internacional del Trabajo**, v.2, n.103, p.155-179, abr./jun.
- VERON, E. (1981). **A produção de sentido**. São Paulo: Cultrix.