

Considerações sobre a determinação do nível de emprego em um contexto de reestruturação produtiva e globalização financeira

Renaut Michel¹
Rosana Ribeiro²

Resumo

O artigo desenvolve uma reflexão sobre o fenômeno do desemprego que caracteriza a economia mundial neste final de século XX. O argumento dos autores está baseado na hipótese de que a principal fonte explicativa para as taxas elevadas de desemprego é o estabelecimento de um contexto internacional marcado pela globalização financeira. Na construção do argumento, os articulistas fazem uma recuperação das bases do chamado padrão de desenvolvimento fordista que vigorou ao longo dos "30 anos de ouro". Parte da explicação para a crise do fordismo estaria na falência do arranjo internacional consolidado em Bretton Woods, cuja expressão mais concreta foi a ruptura do regime cambial de taxas fixas. Neste sentido, o início de um período marcado pela grande volatilidade das taxas de câmbio, ao lado do desenvolvimento de um processo de interligação dos diversos mercados financeiros, potencializado pela revolução da microeletrônica, construiu os alicerces para que os capitais optem por se manter arbitrando posições cambiais e buscando rentabilidade financeira, negligenciando a alocação em investimentos produtivos, geradores de uma dinâmica de emprego. Os autores fazem ainda uma breve análise sobre o modelo produtivo japonês que, até bem pouco tempo atrás, era considerado por muitos autores como o modelo a ser perseguido.

O final do século XX vem sendo marcado por um conjunto de transformações econômicas e sociais cuja dimensão ainda não é possível de ser mensurada. O chamado processo de globalização e a instalação de um novo padrão de desenvolvimento econômico, que muitos economistas estão denominando de modelo de acumulação flexível, despontam no cenário internacional como desafios a serem enfrentados. Neste particular, as diversas áreas de conhecimento vêm lançando esforços no sentido de superar a crise paradigmática que este movimento mais geral produziu. No que se refere especificamente à Ciência Econômica, esta se encontra numa situação

1 Doutorando – UFRJ. Instituto de Economia/Professor – Universidade Cândido Mendes.

2 Doutoranda – UFRJ. Instituto de Economia/Professora – Universidade Federal de Uberlândia.

de reconstrução teórica/analítica, visando exatamente encontrar explicações para as profundas contradições vigentes nesta virada de século.

Em especial, o mundo do trabalho parece ser particularmente atingido. A profunda revolução tecnológica em curso, que muitos autores denominam de Terceira Revolução Industrial, colocou como imperativo uma estrutura de planta produtiva cada vez mais enxuta e flexível, com significativos impactos no nível de emprego e, conseqüentemente, no perfil de distribuição de renda e na capacidade de mobilização da classe trabalhadora. Este fenômeno de ampliação do desemprego é facilmente perceptível inclusive nos países desenvolvidos. No entanto, a consolidação ao longo dos anos de uma estrutura de amparo social via *Welfare State* vem garantindo a minimização dos custos sociais nestes países no momento de ajustamento.

Mais grave é a situação de economias como a do Brasil que, sem ter consolidado os benefícios do estado do bem-estar social, convive hoje com uma imensa dívida social para com a sua população, e ainda tem que se adequar a uma nova estrutura produtiva que tem como uma de suas características o fato de ser poupadora de mão-de-obra. Em termos das economias desenvolvidas, principalmente da Europa Ocidental e dos Estados Unidos, o desemprego estrutural vem produzindo uma mudança significativa não somente na qualidade de vida da classe trabalhadora, mas também vem mudando o comportamento sociopolítico destas sociedades. As contradições produzidas pela terceira revolução industrial deram margem a discursos políticos que muitos imaginavam fazerem parte de uma história triste do passado.

No entanto, independente do caráter excludente desta nova planta produtiva, mesmo sob a ótica do capital, esta nova dinâmica econômica produz um elevado nível de instabilidade. A nova dinâmica econômica que se instala neste final de século não foi capaz de produzir instrumentos de regulação que garantam estabilidade ao processo de desenvolvimento econômico. Neste sentido, destaca-se a inexistência de algum nível de compromisso social entre os agentes sociais, capaz de produzir esta estabilidade/regularidade. No modelo de desenvolvimento anterior, que muitos autores denominaram de modelo de acumulação fordista, foi a existência deste compromisso social (contrato social) que garantiu um

crescimento estável das economias capitalistas do imediato pós-guerra até a década de 70, que ficou conhecido como os “30 anos de ouro do capitalismo”.

Na realidade, os debates na Ciência Econômica têm sido norteados não somente pela questão do caráter estrutural ou não do desemprego hoje vigente no mundo, como também sobre as causas deste desemprego, se este for assumido como conjuntural. Este trabalho vai procurar as explicações sobre a determinação do nível de emprego em um contexto de reestruturação produtiva e globalização financeira. Neste particular, será feito um esforço para diferenciar a planta produtiva que se instala ao longo do período denominado “anos de ouro”, e as bases do chamado modelo de acumulação flexível, e o que este processo de transformação implica em termos da determinação do nível de emprego. E será dedicada atenção especial aos impactos da globalização financeira no nível de emprego.

A primeira seção faz uma breve recuperação do período de hegemonia do padrão fordista. Na seção seguinte, é desenvolvida uma reflexão sobre os condicionantes do emprego após a crise do fordismo e qual o quadro que se instala nos anos 80 e 90 deste final de século XX. A terceira seção é dedicada à análise das especificidades do modelo de desenvolvimento japonês que, apesar da crise por que passa aquele país atualmente, é reconhecido por muitos economistas como um modelo a ser estudado na busca pela superação dos problemas relacionados ao desemprego no contexto atual. Na realidade, independente de reconhecer ou não a possibilidade de “importação” das práticas japonesas de organização do trabalho, este final de século XX apresenta para as economias ocidentais um grande desafio em termos de políticas de caráter desenvolvimentista.

Os desafios parecem enormes. O quadro de reestruturação produtiva e globalização financeira parece ter colocado em xeque uma certa etapa do capitalismo que muitos imaginavam ser a definitiva – um quadro de crescimento estável acompanhado de pleno emprego. Atualmente, a convivência com uma situação de ampliação do desemprego e aumento das contradições sociais vem exigindo dos economistas um esforço para pensar a superação destes problemas. Este artigo pretende ser uma pequena contribuição nesta empreitada que parece estar apenas começando.

1 Crescimento e nível de emprego nos “30 anos de ouro”: a lógica do contrato social fordista

“Não estamos apenas em uma crise econômica, mas numa crise do compromisso que funda a sociedade, na crise do projeto. O que às vezes, é chamado de crise de hegemonia, isto é, da capacidade das elites e dos grupos sociais que a sustentam de propor uma visão de mundo e um modelo de desenvolvimento aceitáveis para toda a sociedade” (Lipietz, 1991).

Para pensar as relações industriais no padrão fordista, é importante entender que mais do que uma análise particular, quando se trata deste aspecto, está se estudando o ponto essencial do padrão de desenvolvimento que gerou, da década de 40 até o início da década de 70 deste século, os chamados “30 anos de ouro”. Este foi um período em que o capitalismo conviveu com taxas de crescimento jamais vistas em sua história. Partindo do princípio de que todo sistema econômico deve ser visto como um conjunto de processos econômicos e sociais, é possível reconhecer que um padrão de desenvolvimento está baseado em um certo perfil de organização do trabalho e em uma certa lógica de acumulação que se manifesta através da capacidade de regulação que permite a reprodução regular deste sistema. Refletindo sobre o modo de regulação fordista, que foi hegemônico nos países desenvolvidos no período citado, percebemos que este foi marcado por um crescimento econômico estável baseado na correspondência entre o produto potencial em constante elevação e um consumo de massa. Esta coerência entre estrutura de produção e consumo foi possível por uma articulação entre a organização do trabalho, as instituições que regulam as relações capital – trabalho e a lógica macroeconômica instalada, expressa pela estrutura industrial que caracterizou o modelo fordista, qual seja, uma planta liderada pela base metalmecânica, e também pela condução de uma política econômica marcadamente expansionista, seja do ponto de vista fiscal seja do ponto de vista monetário.

No que se refere à organização do trabalho, o fordismo foi marcado pela introdução dos princípios tayloristas de divisão científica do trabalho associados à mecanização crescente. Através de uma clara segmentação entre trabalho de concepção e trabalho de execução, foi possível a geração de elevados índices de produtividade que deram sustentação ao padrão de desenvolvimento. O quadro exposto avalia o fordismo sob a perspectiva da oferta. Porém, a coerência deste padrão de desenvolvimento exige uma

contrapartida na demanda na medida em que, se este aspecto fosse negligenciado, o modelo ficaria sujeito a uma crise de superprodução. Neste sentido, as relações capital-trabalho que prevaleceram no período, permitiram essa articulação entre oferta e demanda. O “contrato social” fordista determinou que os trabalhadores participassem dos ganhos de produtividade. Este processo era institucionalizado pelos mecanismos de regulação que, do ponto de vista da lógica do modelo como um todo, garantiam:

a) uma inserção passiva, no que diz respeito às reivindicações por melhores condições de trabalho dos operários responsáveis pelo trabalho de repetição;

b) um movimento de acumulação crescente e estável sem as ameaças de crises cíclicas, muito presentes no capitalismo na fase anterior ao fordismo.

Na “idade de ouro”, um círculo virtuoso foi inaugurado com crescimento da produção, da produtividade e do investimento e, paralelamente, foi observada uma elevação do padrão de vida do conjunto da população dos países desenvolvidos. Após o primeiro choque do petróleo, são identificados os primeiros sinais de esgotamento desse período de crescimento intenso. A inflação e o desequilíbrio orçamentário do setor público passam a ser o foco central da política macroeconômica dos países centrais. Inaugura-se, então, um período de políticas de contenção da demanda agregada. As principais normas retiradas da convenção de *Bretton Woods*, como o padrão dólar ouro e as taxas de câmbio fixas, são inteiramente abandonadas.

1.1 A crise do “contrato social” fordista

O grande compromisso fordista entrou em crise sob todos os aspectos ao mesmo tempo: baixa da rentabilidade do modelo produtivo, internacionalização dos mercados e produção comprometendo a capacidade de regulação nacional, revolta dos trabalhadores diante da alienação do trabalho e diante da onipotência e hierarquia do Estado, falências do *Welfare State*, etc. O primeiro encadeamento que levou à crise pode ser compreendido num quadro nacional: é a crise do próprio modelo. O segundo encadeamento desagregador é internacional, resulta da crescente interpenetração das

economias nacionais. Na verdade, é possível analisar a crise do fordismo como resultante de duas grandes contradições:

a) a queda da produtividade, fruto dos limites do perfil de divisão do trabalho taylorista e do esgotamento da trajetória tecnológica instalada a partir da constituição da planta produtiva centrada no setor metalmeccânico;

b) a internacionalização do modelo, expressa pelo aumento da importância do comércio exterior na dinâmica econômica de cada país, dificultando a capacidade de regulação macroeconômica.

A primeira grande contradição

O fator mais claro da crise do fordismo é a desaceleração geral dos ganhos de produtividade, conforme é possível constatar através da Tabela 1:

Tabela 1
Taxa de crescimento da produtividade

Países	a) 1961/70	b) 1981/90	b/a
Alemanha	4,3	1,9	0,45
França	5,0	2,0	0,40
Itália	6,2	1,9	0,31
Inglaterra	3,3	2,0	0,60
EUA	1,9	1,1	0,58
Japão	9,1	3,0	0,33

Fonte: Eatwell (1995: 273).

A partir deste contexto, é possível construir alguns argumentos que justifiquem a queda nos índices de produtividade que foi possível observar na Tabela 1. Parte da explicação estaria na própria estrutura de organização do trabalho que o modelo implantou. A adoção do taylorismo, como forma predominante de organização do trabalho, impôs uma grande segmentação do mesmo, criando a distinção entre trabalho de concepção e de execução. A lógica intrínseca deste modelo o expõe a uma crise virtual, pois, se tal opção determinou inicialmente elevados índices de produtividade, a partir da segunda metade dos anos 60 esta produtividade começa a declinar. Este processo é em parte explicado, tendo em vista a resistência por parte daquela camada de trabalhadores responsável pelo chamado trabalho de execução, que passou a questionar a sua inserção nas relações de produção através de

um trabalho repetitivo, desqualificante e, como consequência, absolutamente desestimulante. Na realidade, é a crise do “projeto”.

De outro lado, a falência da relação salarial fordista também expressa os limites da trajetória tecnológica inaugurada pela instalação deste padrão de desenvolvimento. O amadurecimento de inovações tecnológicas que vão deslocar o eixo produtivo da economia mundial para os setores da microeletrônica, da biotecnologia, da química fina, impõe uma reformulação das estruturas organizacionais com os evidentes impactos sobre o funcionamento das firmas. Este processo, que alguns economistas identificam como uma nova revolução tecnológica, colocou as práticas organizacionais da estrutura fordista em xeque.

A segunda grande contradição

Desde o fim dos anos 60, o Japão e a Alemanha haviam alcançado e superado os índices de produtividade norte-americana. Como consequência, os Estados Unidos passaram a ter um déficit comercial estrutural e o dólar se enfraqueceu circunstancialmente como padrão monetário de referência. Foi assim declarada a guerra comercial entre os três pólos. Do esforço das multinacionais para elevar a rentabilidade, nasceram os NICs, e o comércio internacional começou a crescer bem mais depressa do que os mercados internos de cada país. É neste contexto que ganha visibilidade um processo de internacionalização da dinâmica econômica, tanto em seus aspectos macroeconômicos como em seus aspectos microeconômicos, com evidentes limites na capacidade de regulação de caráter nacional via políticas econômicas tradicionais. Da internacionalização tiramos a segunda grande contradição: a dissociação espacial do processo produtivo, segundo a tripartição fordista, inviabiliza a regulação e resulta em aumento da instabilidade e incerteza.

Encurralado entre a ausência de solução para a crise da organização do trabalho e a falta de um modo de regulação internacional aperfeiçoado, o fordismo passa por um processo de esgotamento extremamente complexo, durante o qual se alternam políticas de caráter expansionista com outras de caráter contracionista.

1.2 O chamado modelo de acumulação flexível

O final do século XX vem sendo marcado por radicais transformações na economia mundial. O fim do regime de acumulação fordista determinou uma busca por modelos de organização do trabalho alternativos, cujo objetivo fundamental é recuperar os índices de produtividade que se mostraram em declínio conforme a Tabela 1. Na verdade, mais do que simplesmente articular um novo perfil de organização do trabalho, ocorre uma busca pela definição de um novo padrão de desenvolvimento econômico que dê uma resposta convincente ao complexo quadro instalado pós-crise do fordismo. Este novo modelo, ainda em fase de consolidação, seria caracterizado por:

a) um processo de inovação tecnológica que ganha cada vez mais um caráter absolutamente estratégico na dinâmica de reprodução do capital;

b) um ritmo acelerado de elevação da participação do setor dito de “informação” em relação ao setor produtor de bens materiais, tanto em termos de proporção do PIB como em termos de população economicamente ativa;

c) uma economia cada vez mais global onde capital, força de trabalho e tecnologia assumem um contexto internacional, rompendo com antigos limites nacionais.

A questão que se coloca é: quais os impactos deste novo padrão de desenvolvimento no que se refere às condições de trabalho e à determinação do nível de emprego? Segundo Castells (1991),

“estruturalmente o aumento substancial do nível tecnológico dos processos e produtos industriais exigirá um esforço suplementar de modernização para manter o ritmo de competitividade internacional. Os baixos custos salariais já não são suficientes para garantir vantagens comparativas num momento em que o processo de automação pode substituir o trabalho pouco qualificado, melhorando a qualidade da produção. A nova fórmula vencedora consiste em automatizar parte da produção, elevar o componente tecnológico dos produtos e, simultaneamente, tratar de manter o mais baixo possível o nível de salários relativos aos mercados de referência.”

Partindo deste argumento, seria possível projetar que o desenvolvimento do padrão flexível caminharia ao lado de um movimento de precarização das condições de trabalho, na medida em que, diferentemente do modelo fordista, a acumulação, nesta nova lógica, prescinde de um “contrato

social” como o firmado nos moldes anteriores. As tabelas abaixo ilustram tal processo:

Tabela 2
Participação do emprego a tempo parcial no emprego total (%)

Países	1979	1983	1990
EUA	16,4	18,4	16,9
Japão	15,4	16,2	17,6
Alemanha	11,4	12,6	13,2
França	8,2	9,7	12,0
Canadá	12,5	12,4	15,4
Itália	5,2	4,0	5,7
Reino Unido	16,4	19,4	21,8

Fonte: OCDE (1991).

Tabela 3
Participação do emprego temporário no total do emprego assalariado (%)

Países	1983	1989
França	3,3	8,5
Alemanha	10,0	11,0
Itália	6,6	6,3
Japão	10,3	10,8
Reino Unido	5,5	5,4
Portugal	17,0	18,7
Espanha	15,6	26,6

Fonte: OCDE (1991).

Ou seja, se no fordismo a articulação entre produção em massa e consumo de massa era parte inerente ao modelo, no padrão flexível a produção estaria cada vez mais segmentada e direcionada a parcelas específicas de consumidores com elevado poder de compra. Neste sentido, um dos aspectos mais evidentes quanto à questão das condições de trabalho, seria a busca, por parte dos empresários, de formas alternativas de regulamentação do assalariamento. Para Harvey (1992), diante da forte volatilidade do mercado, do aumento da competição e do estreitamento da margem do lucro, os patrões estariam tirando proveito do enfraquecimento do poder sindical e da grande quantidade de mão-de-obra excedente (desempregados ou subempregados) para impor regimes e contratos de trabalho mais flexíveis. Ele ainda ressalta que mais importante do que a maior flexibilidade dos “empregados regulares”, seria a aparente redução

destes em detrimento dos trabalhadores em tempo parcial, temporários ou subcontratados, os “trabalhadores flexíveis”. Contudo, estes e outros tensionamentos do sistema, que estariam se manifestando de modo fundamentalmente novo, não devem ser vistos como sinais de que o capitalismo esteja se tornando mais desorganizado.

“O mais interessante na atual situação é a maneira como o capitalismo está se tornando mais organizado através da dispersão, da mobilidade geográfica e das respostas flexíveis nos mercados de trabalho, nos processos de trabalho e nos mercados de consumo, tudo isso acompanhado por pesadas doses de inovação tecnológica de produto e institucional” (Harvey, 1992: 140).

Obviamente que tais análises não podem ser generalizadas de modo simplista, até porque o debate acadêmico em torno do tema está longe de ser consensual. Assim sendo, é indispensável levar em conta as distintas configurações internacionais, ou mesmo variantes nacionais, em se tratando das respostas que vêm sendo dadas à crise e ao esgotamento do padrão de desenvolvimento fordista. Segundo Lipietz (1988), podem-se visualizar dois grandes desdobramentos: um primeiro bloco de países teria praticado uma flexibilidade defensiva (de cunho neotaylorista), privilegiando a desregulação salarial (salários mais baixos, maior risco de perda de emprego), a acentuação do fosso entre “conceptores e executores” e as formas mais precárias de subcontratação (casos dos Estados Unidos, Inglaterra e França); um segundo bloco de países teria praticado, em níveis diferenciados e deixando de lado uma fração maior ou menor da sociedade, uma flexibilidade ofensiva, com engajamento dos assalariados na luta pela qualidade, produtividade e melhoria das novas tecnologias, em troca de diversas garantias e vantagens sociais (casos da Suécia, Alemanha, Japão e Itália do Norte). Este envolvimento pode se dar sobre uma base de negociação mais estreita, individual (incitação pelo prêmio, a carreira, o temor de demissão) – a via “californiana” – ou de modo mais coletivo com a implicação dos sindicatos, uniões patronais, assim como todos os níveis de administração – a via “saturniana”. Conquanto a última categoria de países tenha saído vitoriosa na guerra comercial que se travou ao longo da última década, é necessário deixar bastante claro que, em inúmeros casos, as políticas de flexibilidade ofensiva marginalizam vastos setores populares. Já se observa de forma mais nítida em países como o Japão, a tendência de se adotar um compromisso coletivo restrito ao mínimo núcleo estável possível dos assalariados; uma

verdadeira “aristocracia assalariada” em oposição à concorrência dos demais trabalhadores.

2 Relações de trabalho e determinação do emprego/desemprego nos anos 80 e 90

Em radical oposição ao período denominado de “os 30 anos de ouro”, os anos 80 e 90 são caracterizados por baixas taxas de crescimento, elevação do desemprego e pela difusão de relações de trabalho precárias. Em termos teóricos, o pensamento vinculado à corrente do novo keynesianismo coloca que o desemprego na União Européia pode ser considerado independente de flutuações de demanda agregada e, nesse sentido, não estaria, portanto, sujeito às influências da política macroeconômica. A elevação do desemprego é atribuída a um funcionamento inadequado do mercado de trabalho. As excessivas regulamentações das relações de trabalho e os benefícios assegurados pelo *Welfare State* impedem o mercado de trabalho de responder adequadamente às novas pressões vinculadas à nova configuração da economia mundial. O resultado final é uma rigidez nos salários reais que impede uma redução significativa do desemprego.

Os novos keynesianos são os principais defensores da tese que o desemprego resultaria de uma rigidez do salário real. Esses teóricos não possuem somente uma explicação para o fenômeno da rigidez salarial, mas levantam uma série de argumentos. Nos trabalhos dos representantes desta corrente de pensamento, existem basicamente duas linhas de argumentação acerca da rigidez dos salários. Um primeiro conjunto de autores centra sua explicação para a rigidez do salário real no comportamento do mercado de trabalho. A segunda linha de argumentação, baseada na hipótese de *efficiency wages*, tenta explicar a motivação das empresas em tornar o salário real rígido. O ponto de partida deste modelo é a idéia de que existe uma relação positiva entre o salário real do trabalhador e sua produtividade, o que estimula a firma a pagar um salário mais elevado. Pagando mais, a empresa induz os funcionários a se esforçarem ao máximo.

Para os países da Europa, segundo os novos keynesianos, os modelos mais adequados para explicar os altos índices de desemprego são aqueles que priorizam o comportamento do mercado de trabalho, como o do sindicato

monopolista e o de barganha salarial. Em ambos os modelos, o que impede uma expansão do emprego é a rigidez do salário real. Os trabalhadores desempregados aceitam trabalhar por um salário real menor, mas a rigidez presente no mercado de trabalho não permite uma redução nos salários reais. O poder dos sindicatos e a excessiva regulamentação sobre o mercado de trabalho impedem a queda no salário real necessária à expansão do emprego.

As medidas recomendadas, pelos novos keynesianos, centram-se basicamente no lado da oferta: eliminação das regulamentações sobre o mercado de trabalho, reforma das instituições de bem-estar social e treinamento da mão-de-obra desqualificada. Na década de 80, todos os países da União Européia promoveram alguma desregulamentação do mercado de trabalho. Na Suécia, a barganha centralizada enfraqueceu-se e os sindicatos alemães moderaram suas reivindicações salariais. Nos anos 80, a proporção do desemprego temporário aumentou na Dinamarca, Bélgica e Finlândia e em vários países cresceu a subcontratação. Uma nova legislação introduziu várias alterações: uma maior flexibilidade nos contratos de trabalho na Alemanha, França e Espanha; um menor rigor na proibição do trabalho feminino noturno na França e na Finlândia; a abolição do salário mínimo para os trabalhadores jovens na Inglaterra; e o enfraquecimento da proteção contra a demissão na Inglaterra e na França. Uma reforma na estrutura sindical foi promovida na Inglaterra e na Nova Zelândia a fim de aumentar a competição no mercado de trabalho (Trade... 1995: 165). Recentemente os trabalhadores da Coreia do Sul realizaram grandes manifestações contra medidas do governo daquele país cujo principal objetivo é aumentar a flexibilização das relações de trabalho. O resultado do conjunto dessas medidas foi um declínio no número de sindicalizados e o aumento de formas não regulamentadas de emprego, como o emprego temporário. No que se refere à questão da queda do nível de sindicalização, as Tabelas 4 e 5 são ilustrativas:

Tabela 4
Taxas de sindicalização ⁽¹⁾
Grupos de países ⁽²⁾ – 1970/88 (em %)

Grupo de países	1970	1975	1980	1985	1988
Europa	38	43	44	40	38
América do Norte	30	30	26	19	18
Sete grandes	33	34	32	27	25

⁽¹⁾ Taxas de sindicalização – médias ponderadas; ⁽²⁾ Europa = Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Finlândia, França, Irlanda, Itália, Países Baixos, Noruega, Suécia e Reino Unido; América do Norte = Canadá e Estados Unidos; Sete Grandes = Alemanha, Canadá, França, Itália, Japão.

Fonte: OCDE (1991) apud Mattoso (1995: 543).

Tabela 5
Taxas de sindicalização ⁽¹⁾
Países avançados – 1970/88

Países	1970	1980	1988	1970/80	1980/88	1970/88
Grupo 1 ⁽²⁾						
Finlândia	51	70	71	+19	+1	+20
Suécia	68	80	85	+12	+5	+17
Grupo 2 ⁽³⁾						
Alemanha	33	37	34	+4	-3	+1
Canadá	31	35	35	+4	0	+4
Austrália	50	56	53	+6	-10	-4
Grupo 3 ⁽⁴⁾						
Itália	36	49	40	+13	-9	+4
Inglaterra	45	51	41	+6	-10	-4
Grupo 4 ⁽⁵⁾						
Estados Unidos	30	23	16	-7	-7	-14
Japão	35	31	27	-4	-4	-8
França	22	19	12	-3	-7	-10

⁽¹⁾ As taxas de sindicalização foram obtidas a partir das informações dos associados efetivos ocupados, exceto para o Japão e Canadá, obtidas a partir dos associados registrados. Para os Estados Unidos, o ano de 1970 teve como referência os associados registrados e nos anos seguintes os associados efetivos ocupados; ⁽²⁾ Países com crescimento significativo da sindicalização nos anos 70 e crescimento na década de 80; ⁽³⁾ Países com crescimento da sindicalização nos anos 70 e estagnação ou pequena queda na década de 80; ⁽⁴⁾ Países com forte crescimento da sindicalização nos anos 70 e queda na década de 70; ⁽⁵⁾ Países com queda da sindicalização nas décadas de 70 e 80.

Fonte: OCDE (1991) apud Mattoso (1995: 544).

A despeito dessa redução da rigidez do mercado de trabalho, o crescimento do emprego, entre 1980/92, não foi em média muito mais rápido

do que no período de 1960/79, quando a inflexibilidade estava crescendo, conforme demonstra a Tabela 6. A incapacidade de absorver o aumento da força de trabalho implicou elevação do desemprego (ver Tabela 7). A adoção de medidas de flexibilização do mercado de trabalho independente do contexto macroeconômico, não foi capaz de reduzir o desemprego nos países europeus, o que pode ser interpretado como sendo uma evidência empírica de que as teses dos novos keynesianos podem estar equivocadas. Ou seja, é possível identificar que na Europa ocorreu um aumento da desregulamentação do mercado de trabalho sem uma correspondente diminuição significativa no nível de desemprego, conforme demonstra a Tabela 6.

Tabela 6
Taxa de crescimento anual do emprego nos países da OCDE

Países	1960/73	1973/79	1979/94
Estados Unidos	1,9	2,5	1,5
Japão	1,3	0,7	1,1
União Européia	0,3	0,2	0,1
Alemanha	0,3	-0,3	0,7
França	0,7	0,3	0,0
Inglaterra	0,3	0,2	0,0
Total OCDE	1,1	1,1	0,9

Fonte: Trade... (1995: 165)

Tabela 7
Desemprego anual médio nos países da OCDE
(percentual da força de trabalho total)

Países	1960/73	1974/79	1980/94
Estados Unidos	4,8	6,7	7,0
Japão	1,3	1,9	2,5
União Européia	2,4	4,7	9,8
Alemanha	0,8	3,4	7,1
França	1,5	4,5	9,6
Inglaterra	1,9	4,2	8,9
Total OCDE	3,2	5,1	7,3

Fonte: Trade... (1995: 166).

Outro conjunto de autores atribui a onda de desemprego à introdução das novas tecnologias. Jeremy Rifkin (1996) em *O fim dos empregos*, estima que três em cada quatro empregos nos Estados Unidos poderão ser

automatizados. Segundo o autor, no século XXI, centenas de milhões de trabalhadores serão permanentemente relegados à ociosidade. O autor procura provar suas teses com dados contundentes. Segundo Rifkin (1995), a General Electric, líder mundial na fabricação de produtos eletrônicos, reduziu seu número de funcionários em todo o mundo de 400 mil em 1981 para menos de 230 mil em 1993.

Entre 1973 e 1991, a produção da indústria de utilidades domésticas nos Estados Unidos aumentou a uma taxa anual de 0,5%. No mesmo período, a produção por funcionários aumentou a uma taxa média de 2,7%. A exemplo de outras indústrias, os ganhos de produtividade resultantes da introdução de novas tecnologias poupadoras de tempo e de mão-de-obra, significaram um declínio nas taxas de emprego. Entre 1973 e 1991, o emprego caiu acentuadamente, de 196.300 para 117.100 e o Departamento de Estatísticas do Trabalho prevê que continuará a cair. Por volta do ano 2005, apenas 93.500 trabalhadores – menos da metade do número empregado em 1973 – estarão produzindo o total de produtos de utilidades domésticas do país (p. 149).

No entanto, não existe nenhuma evidência conclusiva de que as inovações tecnológicas baseadas nas tecnologias de informação e na microeletrônica sejam a origem do desemprego nos países da Europa. Um argumento utilizado contra a hipótese do desemprego tecnológico são os dados referentes a produtividade. Se a origem do desemprego estivesse nas novas tecnologias, deveria ter ocorrido uma aceleração da produtividade entre 1980 e 1990, quando elas foram adotadas. Mas, segundo a Tabela 1, ocorreu o inverso, com queda da produtividade inclusive nos países pioneiros (Estados Unidos e Japão) na adoção das novas tecnologias. Para alguns economistas, vários empregos serão destruídos pelas inovações tecnológicas, mas essas perdas deverão ser recompensadas por ganhos de emprego em novos setores dinâmicos. Atribuir às novas tecnologias a onda de desemprego nos países europeus é certamente algo polêmico. No Japão, um dos principais usuários das novas tecnologias, o emprego total aumentou cerca de 17%, desde 1980, somente invertendo esta trajetória depois da crise de 1992, e na União Européia aumentou menos de 2%. Sobre condições de rápida acumulação de capital, as inovações tecnológicas podem reforçar um círculo virtuoso de crescimento econômico, criação de emprego e incremento de produtividade. Se a demanda global é deficiente e a acumulação de capital lenta, o aumento do progresso técnico pode elevar o desemprego:

“Without policies designed to bring about a faster expansion of demand and greater financial stability, there is little hope of finding a solution to the unemployment problem” (Trade... 1995: 187).

A tentativa de explicar o desemprego através da rigidez do salário real ou da adoção de novas tecnologias revela-se insuficiente se as políticas macroeconômicas e o contexto internacional não forem considerados. A “Nova ordem econômica internacional”, inaugurada após a falência de *Bretton Woods*, é crucial para a compreensão da manutenção dos altos índices de desemprego. Como já salientado anteriormente, foi a institucionalização das práticas de regulação, expressas nos controles de capitais no imediato pós-guerra, na implementação de regimes cambiais estáveis e na capacidade de um processo de regulação liderado pelas grandes agências internacionais (FMI, Banco Mundial, GATT, etc.), que potencializou a trajetória de crescimento sustentado que perdurou até a crise do fordismo.

Neste particular, duas mudanças fundamentais alteraram profundamente o contexto internacional. A primeira corresponde ao colapso final de *BW*, quando a taxa de câmbio passa de fixa para flutuante.

A outra mudança importante foi a substituição do mercado financeiro regulado pelo mercado global desregulado. O mercado financeiro é atualmente dominado pelos fluxos de capital de curto prazo, que buscam lucros rápidos através de mudanças nos preços dos ativos – especulação. O crescimento na escala de especulação, em relação às outras transações, é marcante nos mercados cambiais. Em 1971, cerca de 90% das transações estrangeiras visavam financiar o comércio e os investimentos de longo prazo e somente 10% dos recursos destinavam-se à especulação. Atualmente, aqueles percentuais foram revertidos, sendo que 90% dos recursos são destinados à especulação. O fluxo especulativo excede as reservas estrangeiras de todos os países do G-7 (Eatwell, 1995: 277). A especulação é um resultado inevitável do abandono de taxas fixas de câmbio. A taxa de câmbio flexível estabelece a possibilidade de obter lucros com a simples especulação sobre a variação cambial. O fim dos controles quantitativos sobre o crescimento do crédito doméstico, por sua vez, facilita a obtenção de recursos para especulação. Assim, a facilidade do movimento de recursos de uma moeda para outra e a facilidade de tomar dinheiro emprestado significam que uma enorme soma de recursos pode ser rapidamente deslocada sem nenhum instrumento de regulamentação.

A facilidade de obtenção de elevada remuneração nos mercados financeiros de curto prazo inibe a aplicação de recursos em atividades

produtivas. A desregulação do mercado financeiro amplia as possibilidades de valorização da riqueza apenas com estratégias de arbitragem, reduzindo a atratividade do investimento produtivo. Nas duas últimas décadas, em todos os países industrializados, ocorreu uma queda no nível de investimento. Não houve, portanto, um aumento significativo da capacidade produtiva e, em decorrência, do nível de emprego. As baixas taxas de crescimento da formação de capital, após 1973, podem ser consideradas chaves na explicação da elevação do desemprego (Tabela 8). As políticas macroeconômicas contracionistas introduzidas após os choques do petróleo, indutoras de um baixo crescimento econômico, e a desregulação dos mercados financeiros são fundamentais para explicar a onda de desemprego atual. A retomada dos investimentos, portanto, exige uma ação coordenada com o objetivo de diminuir a instabilidade nos mercados financeiros e cambiais. O crescimento do fluxo internacional de capital volátil ampliou as flutuações nas taxas de câmbio e a necessidade de ações contrárias através de reajustamentos nas taxas de juros. As políticas monetárias dos diferentes países têm sido forçadas a contínuos reajustamentos pela agitação internacional dos fluxos de capital de curto prazo. Assim, a elaboração de políticas macroeconômicas que priorizem a retomada dos investimentos somente será possível com uma ação coordenada dos países que, em tese, exige um novo arranjo institucional de caráter supranacional nos moldes do grande acordo de *Breton Woods*.

Tabela 8
Formação de capital fixo total nos países da OCDE

Países	1960/68	1968/73	1973/79	1979/90
Estados Unidos	5,0	3,7	1,9	2,5
Japão	15,2	12,2	1,6	5,0
União Européia	6,0	5,0	0,1	2,5
Alemanha	3,1	5,4	0,4	1,9
França	8,0	6,8	0,1	2,3
Inglaterra	6,3	2,0	0,2	3,2
Total OCDE	6,5	5,8	1,1	3,1

Fonte: Trade... (1995: 173).

No entanto, os desafios para a elaboração deste novo arranjo internacional não são nada triviais. O que a nova configuração internacional parece indicar é a necessidade de que esta pactuação de caráter supranacional

vai demandar um tipo de articulação que na verdade coloca como atores principais vários países líderes e não apenas um, como foi o caso na instalação do arranjo institucional fordista. Naturalmente que a tarefa não é nada fácil. Entretanto, a possibilidade de que se obtenha êxito neste movimento de consolidação/constituição de um novo padrão de desenvolvimento econômico é, sem dúvida alguma, função da capacidade de organização/articulação deste grande “compromisso internacional”, no sentido de evitar que um contexto de macroeconomia marcado por incerteza, determine um quadro social próximo à barbárie.

3 As especificidades do arranjo institucional japonês: um caso paradigmático?

Um dos grandes desafios para os economistas é a formulação de uma explicação para o sucesso do Japão em relação às economias avançadas na década de 80. O Japão apresentou maiores índices de crescimento do produto e menores taxas de desemprego comparativamente aos demais países do G-7. A compreensão desse milagre japonês exige um retorno no tempo.

No início dos anos 50, o Japão encontrava-se com um parque industrial defasado e significativos desequilíbrios comerciais. Nos anos 60 e 70, o quadro anterior foi radicalmente alterado. Na segunda metade da década de 50, foram montados e modernizados os principais setores da indústria pesada, principalmente os segmentos da química e de equipamentos. A reconstrução da economia japonesa foi impulsionada pela implementação do Plano Marshall. Adicionalmente, a recuperação da economia se deve à intervenção estatal através da confecção e implementação de uma política industrial e da articulação promovida pelo Estado entre o capital industrial e o capital bancário. Assim, nos anos 60 e 70, verificou-se um rápido crescimento dos setores de bens de investimento, principalmente os segmentos de bens de capital. Em decorrência do dinamismo industrial, em 1964, o déficit comercial é superado, cedendo lugar a crescentes superávits comerciais.

No final dos anos 60, na avaliação do MITI (Ministério de Indústria e Comércio), fazia-se necessário definir novos rumos para o desenvolvimento industrial japonês. As principais razões apontadas eram: reduzir os conflitos

comerciais, corrigir a deterioração da infra-estrutura urbana e do meio ambiente e a necessidade de atender à demanda por melhora na qualidade de vida. Como resultado desse diagnóstico, o MITI divulgou, em maio de 1971, um documento que estabelecia novas prioridades para a expansão e consolidação da indústria nos anos 70. Ele identificava como prioritários os setores intensivos em conhecimentos. Adicionalmente, referia-se à necessidade de que a indústria japonesa expandisse suas atividades de P&D para reforçar sua competitividade e para avançar na produção de produtos mais sofisticados e de maior valor agregado. As estratégias sugeridas pelo MITI foram implementadas levando a economia japonesa a uma reestruturação industrial exitosa.

Apesar da desaceleração no crescimento do produto a partir dos anos 70 (a taxa média de crescimento do produto no período de 1955/70 foi de 10,2% ao ano enquanto nos anos de 1970/80 essa taxa foi de 4,8% ao ano), a economia japonesa apresentou melhor performance comparada às economias avançadas. Grande parte desse êxito pode ser atribuído ao papel desempenhado pelo MITI, antecipando os novos rumos do padrão de crescimento econômico mundial. Outros analistas ressaltam a importância da articulação regional entre Japão e os países asiáticos para o entendimento do milagre japonês. Ozawa (1995) denominou essa articulação de modelo dos “gansos voadores”. Segundo o autor, o crescimento econômico na Ásia ocorre na forma de ondas, sendo o Japão o país líder, seguido inicialmente pelos NICs (Hong Kong, Cingapura, Coreia e Taiwan) e logo depois pelos países denominados de Ásia-4 (Indonésia, Malásia, Filipinas e Tailândia) e mais recentemente pela China. Nesses países, o crescimento econômico é liderado pelo aumento das exportações intensivas em trabalho. No entanto, essas exportações se tornam não lucrativas ao longo do tempo em função do impacto combinado de uma elevação dos salários que geralmente acompanha o aprofundamento da estrutura industrial e da concorrência dos países onde os salários permanecem baixos. Assim, os países são obrigados a produzir e comercializar produtos mais sofisticados e de maior valor agregado. A alteração na pauta exportadora é direcionada pela economia japonesa.

No comércio internacional, o Japão, apesar da brutal crise financeira que atravessa, apresenta um superávit comercial em máquinas e equipamentos com os países asiáticos. No entanto, estes possuem um superávit comercial com o Ocidente (Estados Unidos e Europa). O comércio

deste bloco asiático com o Ocidente é crucial para a manutenção do crescimento econômico nos países que integram essa articulação regional. Diante das flutuações cambiais dos anos 80, quando a taxa de câmbio subiu 53% entre 1985 e 1988 e a taxa de câmbio efetiva variou em 40% (Akyuz, 1996), o Japão, para assegurar a rentabilidade de seus ativos, redirecionou parte de seus investimentos diretos para os países asiáticos. Esses investimentos certamente forneceram mais um estímulo para o crescimento desses países. Portanto, num contexto de flexibilização da taxa de câmbio e desregulação financeira, a articulação regional criou um quadro favorável às decisões de investir e produzir. As baixas taxas de desemprego no Japão até a crise financeira estão relacionadas ao contexto macroeconômico, à política industrial e à articulação regional, não podendo ser atribuídas ao mero funcionamento do mercado de trabalho.

Sem dúvida, o papel desempenhado pelo MITI na condução das estratégias industriais e a articulação regional são elementos importantes para o sucesso do modelo japonês. No entanto, no Japão foi gerado um novo modelo de planta produtiva e de arranjo institucional diferente do padrão taylorista/fordista que, certamente, foi crucial para o bom desempenho de sua economia. Contudo, a crise econômica que se instalou a partir de 1992 colocou a economia japonesa diante de um brutal desafio. A recuperação das taxas de crescimento observadas na década de 80, depende da capacidade desta economia de sair da “armadilha da liquidez” em que se encontra. No entanto, é inegável a importância relativa do modelo japonês como fonte de observação para a construção de um novo padrão de desenvolvimento para o século XXI.

Toyotismo: o novo método de produção

Os anos 70 se caracterizam pela crise do padrão industrial e do marco institucional que regulava as relações econômicas entre os países capitalistas. Essa crise implicou uma mudança nas condições de rentabilidade do capital e nas respostas das empresas e governos. A retomada do crescimento industrial exigia a adaptação às condições de instabilidade.

Dois questões despontaram como fundamentais na superação da crise: a procura de novas formas de garantia dos ganhos de produtividade e a

flexibilidade da produção, como meios de adaptar o aparelho produtivo às novas exigências do mercado, que se tornava mais instável e competitivo com o aprofundamento da crise. Esses dois desafios são respondidos pela introdução de um conjunto de inovações tecnológicas (baseadas na microeletrônica e nas tecnologias de informação) e organizacionais pioneiramente introduzidas pelo Japão. O primeiro passo foi dado com a gestação de uma nova organização do processo de produção e do trabalho. A montagem dessa nova organização da produção remonta ao final dos anos 40. O sistema Toyota resulta de um conjunto de inovações organizacionais introduzidas inicialmente na indústria têxtil pela empresa e, no período de 1947 a 1950, introduzidas na fábrica de automóveis. O cenário da economia japonesa quando as inovações são introduzidas é de uma insuficiência de matérias-primas e de recursos naturais e, paralelamente, de ampliação da demanda. Assim, a eliminação dos desperdícios e dos grandes estoques era considerada crucial para a redução dos custos industriais. Segundo Ohno (1978: 49):

“O sistema Toyota teve sua origem na necessidade particular em que se encontrava o Japão de produzir pequenas quantidades de numerosos modelos de produtos; em seguida evoluiu para tornar-se um verdadeiro sistema de produção. Dada sua origem, este sistema é particularmente bom na diversificação. Enquanto o sistema clássico de produção de massa planejado é relativamente refratário à mudança o sistema Toyota, ao contrário, revela-se muito plástico; ele adapta-se bem às condições de diversificação mais difíceis. É porque ele foi concebido para isso”.

No ano de 1950 culmina uma grande greve na empresa automobilística do grupo Toyota, antecedida por uma séria crise financeira, resultando na demissão de vários operários. Logo após a demissão em massa dos operários, crescem as encomendas à empresa automobilística em decorrência do início da Guerra da Coreia. Assim, a empresa deveria ampliar a oferta de automóveis sem contratar novos operários, com o objetivo de evitar sua desmoralização, já que havia demitido há pouco tempo inúmeros trabalhadores. Neste contexto, são introduzidas soluções organizacionais inovadoras. Ao longo dos anos 50, esse conjunto de inovações organizacionais é generalizado para todo setor automobilístico e na década de 60, o método estendeu-se aos subcontratantes.

O novo método apresenta dois pilares básicos: a produção *just in time/kanban* e o princípio da auto-ativação da produção. No sistema *just in time/kanban* a idéia é de que o trabalhador buscaria suas peças no posto de

trabalho. Assim, a fabricação no posto de trabalho só se faz para realimentar a seção seguinte na quantidade demandada, elimina-se a necessidade de grandes estoques. A essência do princípio consiste em produzir apenas o necessário e no momento exato. Uma das conseqüências da introdução do princípio é a descentralização de parte das tarefas de controle de um departamento especializado para os chefes de equipe. A outra conseqüência é a integração entre o controle de qualidade e a fabricação.

No princípio de auto-ativação, a idéia é dotar o trabalhador de autonomia para reduzir os defeitos do processo de produção. A auto-ativação irá reintegrar a gestão da qualidade aos trabalhadores. O princípio leva à eliminação da especialização dos profissionais, transformando-os em operários polivalentes. As habilidades exigidas dos operários pelo novo método de produção são: a capacidade de comunicar-se oralmente, raciocínio abstrato, atenção, responsabilidade, confiança e conhecimentos globais. Portanto, o novo método de produção difere frontalmente dos princípios do taylorismo/fordismo.

Segundo Coriat (1994: 83):

“é preciso buscar, ao mesmo tempo, os elementos-chave que serviram de base ao desenvolvimento das inovações organizacionais e os mecanismos que permitem a reprodução eficaz do Japão de hoje”.

Existe, então, um arranjo institucional específico que regula os compromissos entre empresa e trabalhadores. O arranjo repousa sobre três traços:

- a) emprego vitalício;
- b) salário por antigüidade;
- c) o sindicalismo de empresa.

O emprego vitalício é introduzido num contexto de escassez de mão-de-obra qualificada e experiente e abundância de trabalhadores jovens e desqualificados, típico cenário do pós-guerra. O mercado de trabalho caracterizava-se por uma forte mobilidade interempresas. As empresas buscam desenvolver técnicas de fixação da mão-de-obra para eliminar essa elevada mobilidade do mercado de trabalho. A segurança do emprego e o salário por antigüidade (um salário mais elevado dependeria do número de anos na empresa) visam estimular a fixação dos trabalhadores na empresa. No entanto, o emprego vitalício, no Japão, é concedido apenas pelas grandes empresas, beneficiando 1/3 dos funcionários. Em termos da organização

sindical, o modelo japonês também possui especificidades. Segundo Coriat (1994: 85), as características do sindicalismo japonês, no pós-guerra, são:

“a) sindicalismo de empresa no sentido em que a empresa é o lugar limitado da organização dos assalariados, e da elaboração das estratégias reivindicativas... b) sindicalismo integrado no sentido em que a burocracia sindical de empresa é construída segundo suas próprias linhas hierárquicas, paralelas às da empresa... c) um sindicalismo que, salvo exceção, as reivindicações formuladas pelo sindicato incorporam em grande medida as dificuldades de lucro e rentabilidade enfrentadas pela direção da empresa”.

O novo método de produção japonês, o toyotismo, surge então, em determinado contexto histórico, compreendendo um conjunto de inovações organizacionais e um novo arranjo institucional na relação salarial. Neste sentido, o sucesso do modelo japonês deve ser entendido levando em consideração as especificidades do toyotismo, que atendeu adequadamente às novas necessidades da produção industrial diante da crise mundial dos anos 70, qual seja, uma estrutura de produção extremamente flexível, ideal ao novo cenário de instabilidade e aumento da incerteza no que diz respeito às decisões de investir.

Evidentemente que a crise atual da economia japonesa recoloca a necessidade de uma reflexão acerca da lógica de funcionamento do modelo deste país. No entanto, independentemente dos resultados de uma investigação nesta direção, é inegável a contribuição dada pelas práticas orientais de organização do trabalho. Naturalmente que uma cópia literal destas práticas tende a produzir mais distorções do que soluções, no entanto seria preconceito manter uma resistência aos ensinamentos do modelo japonês.

Conclusão

Produzir qualquer conclusão em tempos de transformações tão radicais parece uma temeridade. A economia mundial passa por um amplo movimento de reestruturação que exige paciência e cautela para aqueles que se propõem a fazer análises e prognósticos. Do ponto de vista econômico, as conseqüências da Terceira Revolução Industrial sacodem o mundo nesta virada de século. Seus impactos perpassam o conjunto de relações sociais que haviam se consolidado ao longo do padrão de desenvolvimento instalado no

imediate pós-guerra. Neste particular, o mundo do trabalho parece neste momento o mais atingido. A globalização da economia mundial exigiu das empresas um processo de reestruturação interna em busca de maior competitividade. Esta reestruturação passou e passa hoje invariavelmente pela força de trabalho, quebrando antigas pactuações e elaborando (ou não) novos compromissos entre capital e trabalho.

No entanto, deste processo, o desemprego estrutural parece ainda um mal a ser curado. Alguns dados podem ilustrar melhor. Em 1993, existiam 35 milhões de desempregados nos países membros da OCDE e 17,7 milhões na Europa, níveis somente comparáveis àqueles verificados na grande crise de 1930. E, também, um número cada vez maior de desempregados está nessa situação há mais de um ano. Na Itália, Bélgica e Irlanda, mais de 60% dos desempregados se encontram nessa condição. Rússia e Leste Europeu estão sofrendo perdas maciças de emprego. A Organização Internacional do Trabalho (OIT) estima em mais de 100 milhões o número de pobres na ex-URSS.

Na África, a situação é dramática. Cresce o número de desempregados, diminuem os salários. Na década de 80, os salários caíram 70% na Tanzânia e 40% no Quênia. Sem assistência previdenciária, milhões de africanos urbanos estão vivendo com parentes no campo e trabalhando na “economia informal”. Na América Latina, as taxas de desemprego hoje são piores do que nos anos 70, existindo um crescimento do número de trabalhos precários, mal pagos, sem garantia alguma.

Esta questão acabou ressuscitando um velho debate sobre mercado de trabalho dentro da Ciência Econômica. Quando da grande depressão de 30, os economistas neoclássicos defendiam a tese de que o desemprego existia pela pouca flexibilidade dos salários. Estavam errados. John Maynard Keynes afirmava que a “cura” para o desemprego era estimular a demanda agregada via gastos públicos. A história comprovou que suas teses para aquele período estavam corretas. Nos anos 50 e 60 a administração da demanda via instrumentos de política econômica de corte keynesiano parecia ter resolvido o problema do desemprego. Triste engano.

Desde o começo dos anos 70, o fantasma do desemprego ressurgiu com toda a força e novamente o debate sobre o mundo do trabalho está colocado. Globalização e flexibilidade parecem ser as palavras de ordem do século XXI. O mundo do trabalho precisa estar atento para que este novo

paradigma tecnológico/organizacional não se instale às custas da diminuição da qualidade de vida da classe trabalhadora. Para isto é fundamental que o trabalho organizado reconheça que a estratégia de pactuação deve ter características diferentes da época do padrão fordista. Novas relações de trabalho devem sempre levar em consideração o estabelecimento de uma nova relação salarial, entendendo que esta deve pressupor uma pactuação entre capital e trabalho capaz de garantir regularidade do processo de acumulação. Ou seja, é absolutamente necessário articular um novo arranjo institucional capaz de limitar os efeitos perversos de uma nova dinâmica econômica marcada por um movimento de reestruturação produtiva e globalização financeira.

O que parece conceitualmente paradoxal, é a preservação de um quadro de precarização das condições de trabalho (ao lado do desemprego estrutural) e a possibilidade de pactuação de um novo projeto de desenvolvimento econômico. É muito pouco provável a formalização de um novo “compromisso social” em um quadro de crise aguda. Este trabalho teve a preocupação de demonstrar através de dados que o quadro social não é nada animador. Então, como imaginar uma pactuação para o desenvolvimento econômico em uma situação de aprofundamento das disparidades sociais? Como pensar a integração das nações no cenário de nova ordem econômica internacional sem o estabelecimento de compromissos internos que ataquem a questão social? Como já salientado, a inexistência de um novo “contrato social” pode implicar um aumento do número de relações de trabalho precárias com o conseqüente aumento do contingente de trabalhadores desqualificados.

*“However, if there is no expansion of effective demand, subsidies will simply serve to substitute unskilled labor for skilled labor and/or capital, and will raise aggregate employment only if more unskilled labor is employed for each skilled, more productive, worker discharged. Over the longer term, subsidies could lead to the substitution of unskilled labor for capital rather than skilled labor, provided that new investment is made in order to adapt to the underlying techniques of production. **The impact on unemployment will therefore depend on the pace of expansion of the economy.**”* (Trade... 1996: 185).

Obviamente que fica evidente na linha de argumentação dos autores deste artigo que, a possibilidade de uma retomada consistente de níveis de emprego próximos ao quadro dos “30 anos de ouro”, depende de um contexto institucional que crie as condições de maior estabilidade no que diz respeito

às decisões de investir. Isto passa obrigatoriamente por uma articulação internacional que diminua o grau de incerteza que marca os mercados financeiros nesta virada de século.

Na realidade, o problema está relacionado à tese de que é fundamental a garantia de um movimento de adequação à nova planta produtiva que emerge da Terceira Revolução Industrial com um mínimo de pactuação interna/externa, sem o que não estará sendo formalizado um projeto de “desenvolvimento econômico”. Neste sentido, é imperativo a identificação dos atores sociais relevantes para tornar possível tal empreitada. O mundo do trabalho deve, sem dúvida alguma, pensar rapidamente estratégias alternativas para garantir um papel de relevância neste novo cenário. Tarefa difícil, porém, não impossível. Indubitavelmente os desafios para o mundo do trabalho são enormes. Mas como já dizia o velho Marx:

“É por isso que preciso de todo ousar sem nunca ter descanso. Não fiquemos calados sem nos querermos realizar. Não nos submetamos silenciosos e crédulos ao jugo humilhante. Pois que restam o desejo e a paixão. Pois que nos resta a ação.”

Referências bibliográficas

- AKYUS, Y. *New trends in Japanese trade and FDI: post-industrial transformation and policy challenges*. 1996. (UNCTAD, Study, n. 1).
- AMADEO, E. Desemprego: teoria e evidências sobre a experiência recente na OCDE. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, v. 46, n. 2, 4, abr./jun. e out./dez. 1992.
- CACCIAMALI, M. C. Mudanças recentes no produto e no emprego: uma comparação entre os países industrializados e aqueles em desenvolvimento. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, v. 2, abr./jun. 1991.
- CORIAT, B. *Pensar pelo avesso*. Rio de Janeiro: UFRJ/Revan, 1994.
- EATWELL, J. The international origins of unemployment. In: MICHIE, J., SMITH, J. G. (Org.). *Managing the global economy*. Oxford: University Press, 1995.
- HARVEY, D. *Condição pós-moderna*. São Paulo: Loyola, 1992.
- LIPIETZ, A. *Audácia: uma alternativa para o século XXI*. São Paulo: Nobel, 1991.
- MATTOSO, J. E. L. *O mundo do trabalho*. Campinas, SP: Scritta, 1995.
- OHNO, T. *Toyota hōshiki*. Tokyo: Diamond, 1978.

ORGANIZAÇÃO DE COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO –
OCDE. *Employment Outlook* 1991.

RIFKIN, J. *O fim dos empregos*. São Paulo: Makron Books, 1996.

TRADE and Development Report. UNCTAD, 1995, 1996.