

Crise econômica e crise na cultura do trabalho

Christiane Girard Ferreira Nunes
Analía L. Soria

RESUMO. *Este artigo analisa a crise do modelo de desenvolvimento fordista e suas derivações em problemas de emprego e desemprego nos países centrais. Mostra os efeitos da flexibilidade no mercado de trabalho em países como Estados Unidos e Inglaterra e reflete sobre a relação entre trabalho e construção da cidadania no Brasil, apontando as falhas e rupturas da gestão neoliberal.*

Introdução

A crise do modelo de desenvolvimento capitalista do pós-guerra questionou o paradigma industrial e tecnológico fordista e quebrou o compromisso social e o das relações entre as instituições econômicas, políticas e sociais que o sustentavam. Para fazer frente a essa crise, alguns países seguiram pelo caminho do neoliberalismo, enquanto outros procuraram manter formas nacionais reguladas e organizadas.

Na crise, os problemas do emprego assumiram dimensões antes difíceis de serem imaginadas. A implementação de políticas de orientação neoliberal aponta para um aprofundamento dos mesmos, já que se caracterizam pela ausência de políticas de emprego e salário que não favorecem a integração, e pela diminuição da proteção social.

Neste artigo se analisa a crise do fordismo, a resposta neoliberal à crise e seus efeitos sobre o mercado de trabalho em países como Estados Unidos e Inglaterra. Reflete-se sobre o Brasil, tendo como orientação os dilemas

Christiane Girard Ferreira Nunes e Analía L. Soria são professoras do Departamento de Sociologia da UnB.

envolvidos na construção da cidadania no contexto do neoliberalismo e de um mundo de trabalho em crise.

O fordismo e sua crise

Do pós-guerra até aproximadamente a metade dos anos 60, o sistema capitalista viveu uma Idade de Ouro. Este apogeu econômico baseou-se no modelo fordista, bem analisado pela Escola de Regulação Francesa, cujos representantes mais destacados são autores como Aglietta, Lipietz e Boyer.

Lipietz (1991) analisa o fordismo como modelo de desenvolvimento que se manifesta em três planos. Em primeiro lugar, é paradigma industrial, ou seja, implica um princípio geral de organização do trabalho nas empresas, equivalente ao taylorismo mais mecanização. A aplicação do taylorismo leva à separação entre a concepção do processo de produção e organização e a execução de tarefas padronizadas e formalmente prescritas em nível de fábrica. A isto se somam as transformações acontecidas no maquinismo industrial. Este paradigma permite a produção em série, com um valor mais baixo, de mercadorias estandarizadas.

Entende-se também o fordismo como um regime de acumulação. Os ganhos de produtividade gerados pela aplicação de seus princípios de organização do trabalho e da produção permitem, de um lado, o crescimento dos investimentos financiados pelos lucros e, de outro, a ampliação do poder de compra dos assalariados, permitindo a realização da produção em massa. O fordismo pressupõe, na população, novas normas de produção e de consumo.

É um modo de regulação, quer dizer, um sistema de regras do jogo produzidas e compartilhadas pelos atores sociais centrais do "pacto fordista". Um conjunto de condições jurídicas e institucionais que regulam o uso do trabalho assalariado e a reprodução da existência dos trabalhadores (relação salarial).

De fato, o Estado desempenhou um papel fundamental na viabilização deste padrão de acumulação capitalista do pós-guerra. O Estado fordista regulamentou e normatizou o uso da força de trabalho (duração do trabalho, horas extraordinárias, trabalho infantil, salário, etc.). Instalou o chamado salário indireto para os trabalhadores (pensões, aposentadoria, auxílio-doença, educação etc.), intervindo desse modo na reprodução da força de traba-

lho. Preocupou-se com a assistência aos desempregados e acidentados. O Estado procurou vincular a gestão da força de trabalho às modalidades de acumulação de capital, introduzindo a negociação coletiva entre empregadores e trabalhadores e condicionando a elevação do nível de salário à elevação da produtividade (Coriat, 1985).

Hobsbawn (1992) e Francisco de Oliveira (1988) acrescentam que o Estado de Bem-Estar foi produto de um pacto contraditório, à medida que o fundo público tanto financiava o capital privado quanto se encarregava da reprodução da força de trabalho. A expansão da assistência à população, mediante políticas sociais de saúde, educação e emprego, constituíram-se num direito da população. As despesas sociais eram um salário indireto. Deste modo, o salário direto podia ser gasto no consumo de bens e serviços que o capital produzia de forma abundante. A maior parte da população ocidental conseguiu atingir um padrão de vida elevado, difícil de ser imaginado antes deste período. Foi um grande ciclo de produção de automóveis, aparelhos domésticos, divertimentos eletrônicos, etc. Essas despesas sociais foram fundamentais para o incremento dos mercados de bens de consumo duráveis. O fundo público subsidiava o capital privado e o favorecia indiretamente, ao assumir a maior parte dos custos de reprodução da força de trabalho. Assim sendo, o capital podia investir fortemente no desenvolvimento tecnológico (Frigotto, 1995).

Para compreender o processo que levou à construção do fordismo como novo modelo de desenvolvimento capitalista é necessário lembrar a crise dos anos 30, já que foi no contexto da produção de mecanismos para superar os desafios colocados por essa grande crise que surgiu um novo tipo de capitalismo. Essa grande crise manifestou-se como ausência de demanda suficiente por produtos, surgindo assim a necessidade de buscar soluções para sustentar essa demanda decrescente. Encontrou-se uma solução que visava a uma mudança nos modos e mecanismos de intervenção estatal na economia e na sociedade.

A expansão fordista do pós-guerra foi o resultado de novos compromissos entre o Estado, o capital e o trabalho. O Estado teve que desempenhar novos papéis e produzir novos poderes institucionais; o capital teve que se adequar em certos aspectos para obter lucratividade; os sindicatos tiveram que assumir novos papéis e funções relativos ao desempenho nos mercados de trabalho e nos processos de produção das empresas.

Para analisar a crise fordista, cujo início se dá em meados dos anos 60,

faz-se necessário considerar um conjunto de fatores explicativos. Faz-se necessário dizer daqueles que produziram a desestabilização do sistema em nível macroeconômico e os limites técnicos e sociais que surgiram no processo produtivo. Para alguns autores, a crise se produz fundamentalmente porque o sistema foi atingido no seu núcleo, ou seja, no processo de produção. Segundo esta perspectiva, limites técnicos e sociais impediram, em certo momento, continuar incrementando a produtividade.

Os limites sociais foram colocados pela resistência oposta pelos trabalhadores ao sistema, ao final da década de 60, quando irromperam movimentos grevistas nos Estados Unidos, na França e na Itália¹. Ademais, o ritmo do trabalho, a rotinização das tarefas e o controle autoritário nas empresas levaram os trabalhadores a produzir formas de resistência "ocultas", como o absenteísmo, o *turn-over* e o trabalho malfeito, que incrementava o desperdício.

Leite (1994) sustenta que a resistência dos trabalhadores impedia² o aprofundamento constante dos princípios da Organização Científica do Trabalho (OCT), necessários para garantir os incrementos de produtividade. Enfatiza que os trabalhadores, com suas formas de resistência, colocaram limites ao aumento da produtividade, fundamentados na elevação dos ritmos impostos no trabalho.

Por outro lado, o sistema se deparara com seus limites técnicos. Coriat (1982) mostra que essa forma de organização levou a um parcelamento do trabalho, que multiplicou o número de postos e incrementou a distância a ser percorrida pelo produto até chegar ao ponto final da produção, aumentando os chamados tempos improdutivos ou mortos (tempos em que o produto é apenas transportado e não transformado). Surgiram problemas de balanceamento entre os postos de trabalho e as linhas de produção, que contribuíram para ampliar os tempos improdutivos nas empresas.

A produtividade começou a cair, mas as regras de formação dos salários se mantiveram. As reivindicações de reajuste dos salários continuaram a ser influenciadas pelos crescimentos passados. Esta inércia alimentou-se tanto dos crescimentos passados como da influência de uma situação de quase pleno emprego. A redução dos ganhos de produtividade, sem uma queda correspondente na trajetória dos salários, afetou diretamente o lucro das empresas. (Ramos, 1992)

Entretanto, outros fatores devem ser analisados para compreender a crise do fordismo. Com efeito, a competitividade havia-se igualado nos Estados

Unidos, na Europa e no Japão e os mercados internos mostravam sinais de saturação. Em face desta situação, os países procuravam economias de escala através da expansão do comércio internacional. Esta estratégia, ao acirrar a concorrência, quebrou a complementariedade que se havia instituído no mercado internacional entre a economia estadunidense e o resto do mundo. A concorrência que se estabelecera pela exportação recebeu novo impulso, no início dos anos 70. Deveu-se ao incremento do preço das matérias-primas importadas do sul, em especial o petróleo.

Apesar da publicidade, a demanda diminuiu e a sociedade de consumo foi colocada em questão. Produziram-se produtos pouco diferentes entre si. As famílias não compravam produtos iguais ou similares e a demanda decresceu: uma crise de ricos. Para produzir nova demanda foi necessário diversificar a produção, personalizá-la e reinvestir em novas cadeias de produção. Este movimento já é perceptível nos Estados Unidos desde 1965, 1968; e desde os anos 70, na Europa.

No pós-guerra, as decisões dos governos democráticos do *Welfare State* permitiram responder às crises conjunturais, restabelecendo a demanda a um nível viável para o mercado. A 15 de agosto de 1971, o presidente Nixon suprimiu a conversibilidade do dólar em ouro, rompendo assim com o sistema monetário até então vigente (os acordos de *Bretton Woods*). Pode-se assim perceber que a crise está anunciada.

A racionalidade econômica adotada foi a mesma que permitiu sair da crise de 29: emprestar dinheiro para novos clientes comprarem. O Estado aceitou endividar-se para sustentar a demanda global. Nos anos 70, um olhar sobre o Terceiro Mundo. A América Latina endivida-se, sofre com os juros elevados, aumenta as importações industriais, e o sistema dura um certo tempo. Em agosto de 1980, um *frisson* assusta o mundo: o México não pagará sua dívida. Em janeiro de 1984, O presidente Ronald Reagan volta para um segundo mandato. Os Estados Unidos anunciam a retomada de sua economia (*America is Back*). O *boom* econômico é financiado com o crediário. Quando o sul dá sinais de esgotamento do processo, as famílias estadunidenses se endividam. Generalizam-se os cartões de crédito. O mundo aceita emprestar dinheiro num momento de *boom* econômico.

Desde 1979, nos Estados Unidos, tentou-se combater a inflação. Utilizou-se o raciocínio da escola monetarista, em dois movimentos: 1) a inflação vem de um excedente de moeda em relação às transações feitas; 2) aumentando as taxas de juros, aumenta-se o custo do crediário e limitam-se a

liquidez em circulação e as tensões inflacionárias. As taxas reais (diferença entre taxas de juros e inflação) elevam-se sobremaneira. Os que poupavam, antes deste fenômeno, perdiam. A partir de 1980, as coisas mudaram. É uma característica da crise. Nunca, afora 1929, o mundo conhecera um momento em que as taxas reais de remuneração do capital financeiro foram tão altas.

Os "7" tentaram reconstruir seus sistemas monetários, fazendo voltar a paridade semifixa. Infelizmente, os mercados quebraram essa paridade. Os bancos centrais não tiveram meios de lutar frente à massa de capitais internacionais. As únicas armas que os governos tinham para tentar salvar suas moedas eram as taxas de juros. Cada um tentava melhorar a rentabilidade do capital na sua própria moeda. Isto desencadeou verdadeira guerra de taxas de juros.

A produtividade do capital não melhorou. Nos Estados Unidos, em 1983, ganhavam-se 11 dólares investindo 100 dólares na produção de robôs. Passou-se a ganhar 3 dólares a menos, em 1988. Com altas taxas de juros no mundo inteiro, torna-se cada vez mais rentável emprestar esses 100 dólares, comprar ações ou jogar na Bolsa. As empresas industriais pararam de investir em bens industriais e restabeleceram suas margens, promovendo lucros financeiros³. É óbvio que se sentiu cada vez mais o efeito sobre o emprego.

Os países centrais não mudaram seu estilo de vida, mas as baixas do dólar desencorajaram os investidores. Pior: o *crack* da bolsa em Tóquio. Num primeiro momento, os japoneses repatriaram seus capitais. O mais difícil estaria por vir: mesmo que o Japão se recuperasse, emprestaria bem menos ao mundo (menos 250 milhões de dólares).

Os efeitos da dinâmica das crises e rupturas econômicas e políticas têm efeito direto sobre o emprego. As empresas se reestruturam e freiam aumentos de salários. As empresas restabelecem a rentabilidade mediante implementação de diferentes estratégias dirigidas à superação da crise. Fundamental é a renovação da base tecnológica e organizacional do processo de produção, com a introdução da tecnologia microeletrônica e as novas formas de organizar o trabalho e a produção, visando ao incremento da produtividade e à qualidade dos produtos. Mudança que permitirá produzir produtos diferenciados e em séries curtas. Mudança para atender à demanda cada vez mais personalizada e variável no tempo, que não pode ser satisfeita pelo velho paradigma industrial da produção em massa.

As décadas de crise começaram a dispensar mão-de-obra em ritmo

espetacular, mesmo nas indústrias em expansão. O desemprego transformou-se num dado estrutural, já que os empregos perdidos dificilmente serão recuperados. Começaram a proliferar formas atípicas de emprego. Os problemas de emprego e desemprego tornaram-se relevantes nos países capitalistas centrais.

A década de 80 se iniciou com uma profunda recessão. A partir de 83 houve longo período de expansão econômica, que, não obstante, foi insuficiente para recuperar as perdas de postos de trabalho ocorridas anteriormente (1973-1975, 1979-1983). Explica-se por que aconteceu violento processo de reestruturação do capital. Para Bass (1991), o desemprego foi conseqüência de intensas alterações na estrutura do emprego, resultantes tanto das políticas econômicas adotadas quanto dos processos reestruturadores da Terceira Revolução Industrial. (Mattoso, 1995)

Cabe sublinhar que o processo de mundialização da economia levou ao incremento do desemprego nos diversos países, à medida que contribuiu para desorganizar o sistema que assegurava certa estabilidade para o crescimento, ou seja, o sistema de regulações nacionais e internacionais. As indústrias que, para produzir, necessitavam de mão-de-obra em abundância (trabalho intensivo) migraram de países de altos salários para países de baixos salários. Assim, para restaurar seus benefícios, para se aproveitar de uma mão-de-obra barata, as grandes empresas industriais ocidentais procederam a um maior deslocamento da produção, ainda não conhecido na história mundial. Economicamente, é uma decisão racional, mas a população dos países centrais tem que se adaptar ao desemprego. Estabelece-se uma nova divisão internacional do trabalho.

Com a saturação da demanda, os consumidores exigem produtos cada vez mais diferenciados. Para atender a essa nova demanda, é necessário investir em novas tecnologias, em novas formas de organizar trabalho e produção. Estas inovações custam muito caro ao mundo que vive do trabalho. O medo não é só do desemprego, mas do emprego precário, da desqualificação, da desprofissionalização.

Hobsbawn (1995) apresenta que os países de industrialização recente eram também: "governados pela lógica da mecanização", que levava à substituição crescente de mão-de-obra por capital, e pela lógica da competição internacional, que contribuiu para acelerar essa tendência. Acrescenta que o desemprego, produto de transformações na base técnica da produção, viu-se acelerado pela contenção financeira dos governos, que direta ou

indiretamente eram os maiores empregadores individuais. Viu-se também afetado pela ideologia neoliberal, que orientava as privatizações, transferindo empregos para empresas cujo único interesse são seus próprios benefícios.

A evolução demográfica, após 1945, foi também um fator que contribuiu para acentuar a crise do desemprego. Pensa-se que a segurança que o Estado oferecia criava clima propício. As crianças que nasceram nos anos 50 e 60 cresceram e chegaram ao mercado de trabalho alterando a conjuntura. Quando uma mulher tem muitos filhos, na Europa, ela pára de trabalhar e recebe ajuda do Estado. Na crise, ela não só não faz filhos como procura emprego. Sua chegada e a dos jovens ao mercado de trabalho aumenta o desemprego. Esse movimento poderia ser passageiro porque, com o envelhecimento da população, seriam liberados novos empregos. Mas, em primeiro lugar, é preciso manter a proteção social. Além disso, populações idosas produzem pouco e consomem ainda menos.

Outro elemento que contribuiu para a crise do emprego foi o declínio dos sindicatos. Enfraquecidos pela hostilidade dos governos neoliberais e pela depressão econômica, sua base social diminuiu aceleradamente.

A “praga” do desemprego afeta tanto os trabalhadores dos países desenvolvidos como os dos países em desenvolvimento. Hobsbawn (1995) enfatiza acertadamente que as possibilidades dos desempregados frente a esse mesmo problema diferem de forma importante em ambos os contextos. Os desempregados, nos países desenvolvidos, tinham e têm a possibilidade de ser retreinados para empregos que exigem alto nível educacional e de qualificação, típicos da era da informação. Estes empregos continuam a expandir-se, embora nunca de forma suficiente para compensar as perdas. Nos países ricos, os desempregados podem recorrer aos sistemas previdenciários, que os protegem nesta situação. Nos países pobres, os desempregados se transformam em excluídos. Entram na economia informal ou paralela.

A depressão do início dos anos 80 significou insegurança para os trabalhadores manufatureiros. No início dos anos 90, outras categorias sociais se viram atingidas: empregados de escritório e profissionais liberais.

Todo o sistema do pós-guerra se apoiou sobre o modo de regulação social do *WelfareState*. O sistema de proteção social assegurava mais de 40% da renda dos assalariados. Isto mantinha a demanda e evitava as brutais variações econômicas e conjunturais. Hoje, no auge da crise do emprego, a demanda de rendas sociais aumenta (alocação, desemprego, gastos em

aposentadoria, etc.), mas os recursos caem (progressão mais lenta dos salários e do emprego).

As saídas da crise

O paradigma de desenvolvimento fordista do pós-guerra se expandiu em nível mundial, mas não assumiu as mesmas características em todos os países. Atualmente, não existe um único paradigma como resposta à crise do fordismo, mas um conjunto de caminhos ou saídas da crise. De fato, para compreender as estratégias de saída da crise adotadas por diferentes países desenvolvidos é necessário destacar o que foi posto em questão. Saliente-se, junto com Mattoso (1995), que com a Terceira Revolução Industrial e a reestruturação do capitalismo, aconteceu a ruptura do paradigma industrial e tecnológico fordista, e também foi questionado o compromisso social e de relações/instituições econômicas, sociais e políticas que o sustentava. Este processo produziu transformações diferentes nos países capitalistas avançados. Alguns países, como Estados Unidos e Inglaterra, optaram pela dinâmica neoliberal, enquanto outros buscaram manter formas nacionais reguladas e organizadas, como Alemanha e Japão.

A seguir serão analisados os casos dos Estados Unidos e Inglaterra, devido a que o impacto das políticas adotadas sobre o mercado de trabalho nestes países reveste-se de especial interesse para refletir sobre a situação atual do Brasil. Ver os dados do documento do BNDES, de 1994, para análise dos desdobramentos da estratégia que ambos os países privilegiaram.

Hegemonia do mercado e problemas de emprego nos Estados Unidos e na Inglaterra

Nos Estados Unidos, na Inglaterra e, em menor medida, no Canadá, a flexibilidade foi procurada através de uma reduzida intervenção governamental no mercado de trabalho, paralelamente à desregulamentação da economia como um todo. Considera-se que o modelo adotado por estes países é um modelo atualmente em crise, porque não consegue resolver adequadamente os problemas fundamentais do mercado de trabalho.

Durante a década de 80, verificou-se uma perda do dinamismo do setor industrial no que se refere à sua capacidade tradicional de geração de empregos e à transferência de empregos para o setor de serviços. Este processo aconteceu no conjunto dos países da OCDE, embora com maior intensidade nos Estados Unidos e na Inglaterra (Tabela 1, Anexos).

Constata-se que nos Estados Unidos a taxa de desemprego é significativamente menor que na Europa Continental. Os Estados Unidos têm-se caracterizado pela manutenção da taxa de desemprego num nível mais baixo que a da Europa, principalmente da França, Espanha e Itália (Tabela 2, Gráfico 1, Anexos). Nos Estados Unidos, a taxa média anual de criação de empregos na década de 80 foi de 2,6%. Este desempenho permite entender que foi um dos países que mais empregos criou, nessa década crítica. Considerando o período 1960-1990, constata-se que, nos Estados Unidos, o emprego cresceu 84%. No Japão, o índice foi de 46%. Na Europa, apenas 6%.

Uma comparação entre a evolução do emprego nos Estados Unidos e na Europa demonstra que, em 1973, 65% da população em idade de trabalhar tinham emprego nestas regiões. No início dos anos 90, a participação aumentou, nos Estados Unidos, para cerca de 72%, e caiu na Europa, para 62%. A taxa de desemprego estadunidense apresentou trajetória diferente da europeia. Nos anos 60 e 70, era o dobro da observada na Europa Ocidental. A partir daí, essa relação começa a inverter-se, oscilando entre 4,9% e 9,7% ,nos anos 70 e 80, nos Estados Unidos.

Acompanhando Mishel & Frankel (1991), Mattoso (1995) acrescenta que a maior queda do desemprego nos Estados Unidos foi consequência das menores taxas de crescimento da população em idade ativa e das taxas de participação que, depois de um período de crescimento intenso (devido à entrada de mulheres no mercado de trabalho), reduziram sua expansão.

Verifica-se que a maior parte dos novos empregos gerados nos Estados Unidos e na Inglaterra são de baixa qualidade, refletindo mais uma precarização dos postos de trabalho do que uma criação favorável de novas ocupações. Acelera-se a desigualdade social com o surgimento de uma subclasse de trabalhadores pobres, com diferenças salariais marcantes entre trabalhadores qualificados e não-qualificados e redução dos salários reais.

Nos últimos 20 anos, nos Estados Unidos, trabalhadores que recebiam salários maiores tiveram ganhos reais de 4,4%, em média. Aqueles cujos salários eram mais baixos experimentaram queda acumulada de 10,3% nos ganhos. Verifica-se que, desde 1970, o salário dos 10% mais pobres caiu em

1/3⁴. O percentual dos trabalhadores *full-time* que ganham menos do que o salário do nível de pobreza (em torno de US\$ 13.000/ano) aumentou de 12% para 18% entre 1979 e o início dos anos 90.

Analisa-se que o problema dos baixos rendimentos dos trabalhadores estadunidenses deve-se às características do sistema de seguro-desemprego, que protege o desempregado por seis meses e repõe, em média, 1/3 do que os trabalhadores recebiam. Também há a perda do seguro-saúde, quando o trabalhador fica desempregado (um benefício que a Europa mantém). Outro dado é a flexibilidade do mercado de trabalho. No final dos anos 80, 2% dos trabalhadores ficavam desempregados a cada mês. Na Europa, este indicador era de 0,4%. Nos Estados Unidos, metade dos desempregados encontra outro trabalho no período de um mês. Apenas 5% dos desempregados procuram trabalho há um ano ou mais (Tabela 3, Anexos).

Apesar das relativamente menores taxas de desemprego, pode-se notar que o aumento da desigualdade foi intenso entre os desempregados, pela redução do número de pessoas nesta situação acolhidas pelo seguro-desemprego, e, mais ainda, entre os trabalhadores ocupados. Verifica-se que no contexto do estabelecimento da flexibilidade defensiva/liberal, nos Estados Unidos se reduziu o número de pessoas beneficiadas pelo seguro-desemprego e os valores ou alocações em relação ao PIB. Assim, no período compreendido entre 1975-1982, os recursos destinados a este seguro caíram de 1,8% a 0,82%. (Ramos, 1992)

Mishel & Frankel (1991) mostram que a pobreza se ampliou nos Estados Unidos, tanto do ponto de vista do crescimento do número de pessoas pobres quanto do aumento da miséria dos já considerados pobres nessa sociedade. Segundo o conceito de pobreza relativa (renda familiar disponível inferior à metade da mediana nacional), 17,1% dos estadunidenses eram considerados pobres no final da década de 70, contra 5,6% na Alemanha e 9,7% na Inglaterra. Na década de 80, a pobreza ampliou-se ainda mais, com a redução da participação pública em políticas de combate à pobreza, com maior queda nos salários mais baixos e com ampliação de empregos de menor produtividade⁵.

O panorama mostra que nos Estados Unidos aconteceu um aprofundamento da segmentação econômica e social, na medida em que a desregulação concorrencial levou a uma retração do sistema de proteção social. Houve crescimento econômico nos anos 80, mas este desempenho não teve desdobramentos positivos no aspecto social porque, mais que integrar, segmentou

de forma assustadora o mercado de trabalho. Constatação fundamental, por mostrar que a solução para problemas de emprego não passa apenas pelo crescimento econômico.

Na Inglaterra e nos Estados Unidos, durante os anos 80, a flexibilidade das regras trabalhistas levou os empregadores a contratar mais mulheres, jovens e imigrantes para empregos em período parcial mal-remunerados, a maior parte no setor de serviços. Este crescimento teve clara contrapartida na significativa retração do nível de emprego masculino. Em média, 12,1% dos homens jovens, nos Estados Unidos, e 14,9% no Reino Unido, estavam fora do mercado de trabalho, comparados a 9,1% na França e a 11,3% na Itália.

Para Ramos (1992), a flexibilidade defensiva/liberal tem efeitos negativos sobre a qualidade dos empregos. No período 1973-1979, a taxa de crescimento da produtividade por ativo ocupado nos Estados Unidos foi nula, enquanto a média dos países da OCDE foi de 1,6%. No período 1979-1989, nos Estados Unidos o percentual elevou-se a 0,9%, com a média da OCDE ficando 1,7%. De 1973 a 1979, a taxa de crescimento da produtividade da mão-de-obra estadunidense foi a menor da OCDE (excetuada a Nova Zelândia = -1,5%). Entre 1979 e 1989 só foi superior à da Grécia (0,4%) e à da Islândia (-2,2%).

Na Inglaterra e nos Estados Unidos, cresceram as formas atípicas de emprego. No caso do emprego *part-time*, o número de postos aumentou, na Inglaterra, entre janeiro e setembro de 1993, em mais de 100 mil, enquanto os empregos *full-time* caíram em 40 mil. Em todos os países da OCDE a maioria dos empregos parciais é exercido por mulheres (Tabela 4, Anexos). Na Inglaterra, a partir de 1994 a economia emerge da recessão e a taxa de desemprego declina. Governo e empresários sustentam que isso se devia à adoção de políticas de flexibilidade. Cientistas ingleses não crêem que tal *performance* possa ser considerada positiva, por refletir tão somente uma fragmentação de empregos de tempo integral.

Atualmente, o aumento das chamadas formas atípicas de emprego implica a precarização dos postos de trabalho. Esta afirmação tem sentido quando se verifica que os benefícios auferidos por esses trabalhadores ficam substancialmente reduzidos. Nos Estados Unidos, por exemplo, os assalariados *part-time* não têm planos de aposentadoria. Só 44% têm algum tipo de seguro-saúde e 36% algum de seguro de vida. Na Inglaterra, 30% dos empregados em tempo parcial não se beneficiam de nenhum tipo de proteção social. Nos Estados Unidos, a participação das mulheres no total da força de

trabalho foi de 46% em 1993, mas o aumento da oferta de mulheres em busca de emprego *part-time* representou uma pressão baixista nos salários. Na Inglaterra, em 1977, as mulheres que trabalhavam *part-time* em empregos não manuais ganhavam 83% da hora paga às mulheres de tempo integral, nas mesmas funções. Em 1992, ganhavam apenas 73%.

Trabalho e cidadania

Um estudioso brasileiro escreveu, um dia, que, de certa forma, uma parte da igreja católica brasileira foi parteira da sociedade civil. Pode-se refletir que essa idéia é muito fecunda para a história nacional. Houve uma construção democrática dos valores ético-morais para proteger o mundo do trabalho⁶. Houve reconhecimento da existência de problemas concretos. Esses grupos de trabalhadores apareceram no palco político das discussões, obrigaram, através de suas ações, a que fossem criadas leis que os protegessem (sem que essa proteção fosse realmente eficaz, na medida em que, às vezes, a fiscalização dos direitos era insatisfatória). Mas não houve uma real política de empregos e salários. São duas formas distintas de ação. Assim como pensar integração ou proteção. É a partir dessa opção que se configura uma forma de regulamentação social, que se cria uma *figura* do nacional.

Dir-se-ia que a dinâmica foi de proteção. No melhor dos casos, de maneira incompleta. Mas não houve, necessariamente, no imaginário social, integração. Houve duplo movimento. Ao mesmo tempo o trabalho, qualquer emprego, é o que permite não ser um marginal. É o que permite ser reconhecido como indivíduo com direitos. Do ponto de vista do trabalhador, ele interioriza, na socialização, no espaço social, que qualquer trabalho vale por isso. Trata-se de um dado tácito da regulamentação da ordem social. Individualmente ou junto com sua categoria e seus representantes, ele sabe do desprestígio e dos lugares diferenciados. A realidade é que, nessa dinâmica, não é qualquer emprego (mesmo com proteção) que permite uma cidadania, reforçando ainda a idéia de que o trabalho é o elo central da construção da cidadania.

A partir desse problema, considerem-se os aspectos salarial e político. É necessário lembrar que não há, no Brasil, real garantia dos direitos adquiridos, e que isso dificulta o processo de confiança nas instituições nacionais. Para pensar tais aspectos, reflita-se sobre o estatuto do conceito de assalariamento na regulamentação econômica e na reprodução social.

A gestão do trabalho que se qualifica como fordista, na Europa, permitiu criar um círculo virtuoso entre o econômico e o político. A metamorfose da questão social, que permitiu edificar uma sociedade salarial, é então uma história que não acabou. Não se pode dizer que a cidadania, via assalariamento, deu-se por completo. Não adianta imaginar que a proteção social é a garantia da cidadania. Ela é condição indispensável para a integração, mas a real integração exige uma opção de regulamentação social governamental e abrange espaços mais amplos sobre essa questão do trabalho. Integração social mais proteção significa uma cidadania que inclui oportunidades de emprego, mobilidade social e acesso aos bens sociais de igual qualidade, trajetórias que permitem aproveitar a educação, a formação e garantir a participação real.

Na crise pós-fordista, o assalariamento está ainda na ordem do dia, mesmo se colocado de forma diferente que no fordismo. Deve-se pensar e repensar o elo entre o econômico e o político. Verificou-se que existem formas de pacto social diferentes para as gestões que têm o mesmo nome. Dependendo do país, o toyotismo conduz a negociações diferentes. Há acordos diferentes. Parece claro, na Europa, que esse círculo virtuoso econômico e político se fez via assalariamento, com a mediação das reivindicações dos partidos políticos. No Brasil, o Estado entrou na gestão dos conflitos. O exemplo da Europa é importante porque através dessa integração salarial deu-se acesso a uma proteção social de um nível que garante direitos iguais. Mesmo se o objetivo foi garantir direitos iguais para bens sociais, a partir da retirada de parte dos encargos salariais, considera-se que a escala de salários era bem diferenciada (oficialmente, de 1 a 8 em 1970 e de 1 a 12 em 1990), mas o resultado permitiu uma integração real na participação dos valores que legitimam a opção nacional. Este aspecto poderia ser percebido pela ratificação dessas opções pelos partidos políticos progressistas, via acordo com a sociedade civil.

As políticas sociais foram redistributivas o suficiente para permitir a construção da identidade do cidadão. É isto que está em crise, agora, com a desregulamentação⁷. As diferentes políticas permitiram acesso a um lugar no social, de configuração da cidadania. Eram lugares diferenciados, com capitais simbólicos distintos. Embora tratando-se de políticas de assistência, foi criado um espaço de integração que legitimava discursos políticos referentes à qualidade dos serviços oferecidos para toda a população.

O mundo da execução, para dizê-lo de maneira imperfeita, podia perce-

ber certa confluência entre suas lutas políticas na sociedade civil, as opções do Estado e os efeitos desses movimentos para os seus lugares no social. É evidente que não existia harmonia entre essas políticas. Predominavam também negociações sobre conflitos, às vezes acirrados, com diversas alianças políticas. Sabe-se que rapidamente opções econômicas neoliberais foram acionadas, mesmo com governos mais democráticos e progressistas. No início, somente governos explicitamente de direita radical se atreveram a pôr em prática políticas neoliberais. Depois, qualquer governo, inclusive os que se autoproclamavam e se acreditavam de esquerda, podiam rivalizar com eles o zelo neoliberal.

O neoliberalismo havia começado tomando a social-democracia como sua inimiga central, em países de capitalismo avançado, provocando uma hostilidade recíproca por parte da social-democracia. Depois, os governos social-democratas se mostraram os mais resolutos em aplicar políticas neoliberais. Nem todas as social-democracias, bem entendido.

Mesmo que exista, nas duas últimas décadas, um desmantelamento, uma desregulação, há uma referência de cidadania via trabalho para o trabalhador europeu. Não se quer dizer que sua ação contra a desregulamentação é mais eficaz. Não se trata desta questão. Percebe-se que o caminho é diferente nos Estados Unidos. Houve ênfase na participação política por setores. Houve êxito para se proteger o emprego, mas não se conseguiu uma proteção social. Isto é, a construção da cidadania não passa pelos mesmos caminhos, de um país a outro.

A situação do “mundo da execução” no Brasil

Evidencia-se que a construção da cidadania passa não só pelo acesso ao trabalho, mas ao emprego. Não importa perguntar se a atividade *trabalho* ocupa um lugar inflacionado nas referências simbólicas. O trabalho é o lugar da referência no espaço social, mesmo quando é objeto de mistificações que enunciam que trabalho é igual a emprego. A partir desta discussão, observa-se a situação no Brasil: Citar-se-á a evolução do salário-mínimo em épocas bem diferentes (Tabela 5, Anexos).

Pode-se pensar: existem possibilidades de mobilidades sociais que permitam acesso a salários diferentes e que, por sua vez, permitam acesso a uma integração e não só a uma proteção? Reitera-se que não se trata de

pensar somente no desemprego, para pensá-lo como efeito das políticas neoliberais, ou a partir da globalização da economia. A concepção do emprego, a partir das políticas nacionais, é a sua interiorização. É o que não permite fazer frente às políticas liberais e à globalização. Estas políticas de desregulamentação implicam um aguçamento drástico das políticas de emprego, ou, mais precisamente, legitimam a ausência destas políticas⁸.

Para ser “moderno”, o que se escolheu como modelo modernização? Percebe-se assim a estrutura ocupacional do país, que se modificou de três anos para cá, considerada a pauperização dos grupos de trabalhadores de até 3 salários mínimos (Tabelas 6, 7, 8, 9 e 10, Anexos). Trabalho e emprego não são a mesma coisa. Nunca o foram. A estrutura da situação do emprego se torna explícita quando os dados evidenciam que quase 20% da população ativa feminina estão empregadas nos serviços domésticos e que esta relação de trabalho implica, em geral, que as trabalhadoras não podem viver com suas famílias. Ao debater a realidade brasileira exige-se que sejam incluídas as condições do emprego e o custo social da socialização nas famílias menos abastecidas.

Citou-se a situação das empregadas domésticas e o custo social que representa sua separação das famílias em termos de educação e saúde de seus membros. Demonstrou-se que a situação não estava se modificando na medida em que, com a pauperização de crescentes camadas da população, estas negociavam mais facilmente com suas empregadas o aumento de salários do que o aumento de mensalidades nas escolas privadas, visto que estas famílias são obrigadas a deixar seus filhos aos cuidados de terceiras pessoas ou de instituições. As empregadas domésticas não são necessariamente as mais mal pagas no conjunto dos trabalhadores. Mas as condições reais do emprego e seus efeitos a longo prazo questionam pelo menos a escolha do tipo de modernidade no país.

Mostram-se com clareza as trajetórias dos operários da construção civil, cuja revolta com suas condições de trabalho nas obras, refeitórios sem higiene, dormitórios sem colchões, afastamento das famílias, alta rotatividade, culminou com quebra-quebras. Poder-se-ia perguntar: Que tipo de modernização foi pensada para esta categoria?

Percebe-se que o problema não é nem o subemprego, mas o emprego e sua remuneração. O emprego oferecido é de má qualidade porque não permite acesso à construção da cidadania. Fazer parte, integrar-se, é impossível num país onde famílias vivem com um a dois salários mínimos, quando

têm emprego. O Brasil é um país de trabalhadores, sim, mas não de trabalhadores com cidadania.

Não se trata de discurso moralizante. Cidadania é percurso de identidade. Identidade social daquele que luta por mais direitos e que, por sua vez, deve ser pensada como possibilidade de decidir estratégias melhores para o ator. Este, reconhecendo que existe “*deficit* de identidade”, mobiliza-se para lutas, não importando o êxito ou o não-êxito.

O acesso à cidadania foi, desde a segunda guerra, via assalariamento. Estruturou relações sindicais, reforçou o elo entre a esfera política e a esfera econômica. Construiu-se uma cidadania que foi dinamizada tanto pelos esforços das lutas e dos movimentos sociais quanto pela necessidade de legitimação dos governos. Essa configuração da cidadania (que passava pela integração e não somente pela proteção, pelas políticas redistributivas de saúde e de habitação) significava melhorias que permitiam pensar haver mobilidade social e aumento de renda que diminuiriam essas inserções desiguais. A opção por uma ruptura, uma política neoliberal de flexibilização, foi adotada antes que houvesse realmente políticas implantadas que permitissem uma interiorização da construção da cidadania via trabalho. O que significa que a situação atual veio atingir mais duramente camadas da população que não tiveram tempo, espaço, possibilidade de construir e interiorizar trajetórias que lhes serviram de referência para uma integração. Houve referências para a proteção social, na melhor das hipóteses, favorecidas pelas lutas sociais globais.

O efeito mais importante dessa dinâmica está na não-construção de referências de integração através de reais políticas salariais. As ligações entre as esferas econômica, política e social permitem autonomia ao sujeito e não algo tutelar. O resultado é que não houve da parte dos setores de execução a possibilidade de produzir valores simbólicos.

Produzir valores simbólicos legítimos é a questão do poder e da autoridade. O específico do mercado dos valores simbólicos é serem regidos pelo seu valor, na escassez. Sentir-se “um pai” ou “uma mãe” digno (a) ou não, ou ser um “trabalhador honesto”, são valores definidos pelo campo do outro, do mandante ou daquele que de qualquer forma está em situação melhor. Aquele que está em *deficit* de identidade não produz valores, serve somente de referente negativo. Ele não se apropria do espaço para opor outras referências lingüísticas; pelo contrário, ele é definido pelo que o outro diz que é.

Essas definições do que é o sujeito são o resultado dos conflitos sociais, uma luta pela hegemonia de poder definir. São valores construídos que participam da identidade cultural em que o imaginário social é alvo de tais lutas. O simbólico interfere no imaginário e, por sua vez, o imaginário produz o simbólico. Neste sentido, a maior parte dos setores de execução não tiveram trajetórias onde a realização de uma autonomia e a integração social foi possível. Ao não se integrar, ao não fazer parte daqueles que produzem culturas no campo do trabalho, deixaram de definir, por exemplo, o que é competência. Essa dinâmica contamina outras esferas da vida social dos sujeitos. Os trabalhadores não conseguem realizar os valores positivos da sua sociedade. Eles são sujeitos portadores de “falta”, interiorizam incapacidade e se sentem e são vistos como cidadãos de segunda escala. Têm que ser os “provedores” da família. No imaginário social, pai é provedor. Se não consegue, vem a culpabilidade, a dor, às vezes a fuga, a saída de casa, a procura de emprego em outro lugar e, às vezes, a constituição de outra família. O problema é que se não é provedor, não é pai, e é pai, sabe-se disto, só que não consegue construir-se enquanto tal, positivamente. Ele não tem outros valores à disposição para elaborar sua identidade. Importante seria ter a possibilidade de produzir valores de referência que só se conseguem quando os sujeitos são integrados.

No campo do trabalho, sabe-se que houve sempre alguns pontos dos quais “os setores do mando” nunca abriram mão. Um, sem dúvida, é tentar apropriar-se do saber do outro, o saber operário. Os estudos, desde o início do século, mostraram que isto nunca foi totalmente realizado. Existe resistência à coação e é dessa relação que nascem formas de regulação. Foi provado sob diferentes formas de gestão e em diferentes culturas. O perigo, nesse aspecto, parece mais sombrio agora, com a gestão da qualidade. Justamente porque nessa forma de gestão se coloca ênfase na autonomia de um sujeito que teria adquirido, não se sabe onde, essa autonomia como se esta virtude dependesse de sua vontade. Ao contrário, sempre lhes foram retiradas as possibilidades de autonomia. E essa autonomia requerida é de fato uma ação estreita de reais possibilidades, num desenho muitas vezes já decidido. Ao trabalhador é aconselhado intervir na produção, quando se percebe um empecilho à maior produtividade. Mas ele só pode intervir numa dinâmica já instalada. O que lhe é pedido é todo seu saber. O problema é que o exercício de competências, o uso desse saber seja considerado uma qualificação que pode ter valor monetário sobre o mercado de trabalho,

enquanto mercado. As competências são válidas e valorizadas na empresa, até um determinado setor da empresa, mas não necessariamente constituem-se como uma profissionalização, porque o que é pedido é ser polivalente. Como remunerar essa polivalência e essas competências? Neste sentido, a empresa, o local de trabalho, torna-se uma instituição quase “totalitária”. Ela é o referente “sagrado”. A empresa não lida mais necessariamente com valores construídos nas trajetórias coletivas. O que, por sua vez, dificulta estratégias coletivas de profissionais que se defrontam com normas próprias de uma empresa.

A profissão como qualificação reconhecida era uma parte da identidade. Deste fato provém o resultado da configuração social e da estratificação que, por sua vez, é resultado do tipo de relação entre regulamentação econômica, política e social. Acrescentam-se a essa identidade valores que provêm do campo do mando. Polivalência é um novo valor. Percebe-se que há uma nova relação entre formação e remuneração. Muitas vezes as competências exigidas não são de um *saber fazer* do operário mas de um *saber ser*: quem é mais disciplinado, quem chega na hora, quem sai mais tarde é visto como competente. A identidade é sempre o resultado deste tipo de coação, já que ela é o resultado dessa socialização. A distância entre remuneração e formação vai depender de mercados do ponto-de-vista econômico e não de uma relação com mercado de trabalho via elo sociopolítico. Até hoje se pode dizer que, de uma maneira ou outra, era o Estado que instituía o mercado do trabalho via educação, formação etc.... Os mercados não são auto-reguláveis e o mercado de trabalho não é diferente dos outros. O Estado foi desconsiderado, como se ele fosse dominado pelo mercado. O neoliberalismo naturalizou a economia e destituiu o Estado de suas funções reguladoras.

O risco é que os trabalhadores sejam cada vez mais destituídos de uma identidade de referência coletiva profissional, ao mesmo tempo sem possibilidades de integração e com uma diminuição da proteção. A dinâmica da desregulamentação está *en marche*. Esta precarização é o dia-a-dia de muitos setores. O que se está criando é a institucionalização desta precarização. Cria-se uma imagem homogeneizadora. O trabalhador é bom trabalhador quando tem formação sólida, construída fora ou dentro da empresa. Conhecer o *savoir-faire*, ser “honesto” define-o como “bom” trabalhador, independente de sua realidade cotidiana. Exige-se ser forte, atento. Não se pergunta como este trabalhador dorme, come, como cria os filhos⁹.

Retorna-se a uma imagem de referência. Trata-se de ser um homem ou

uma mulher esperta, hábil, que entendeu que ter um emprego é uma sorte que há de segurar de qualquer maneira. Se não conseguir, o sujeito vai dever reconhecer que não tem as competências necessárias para a modernidade. Não escolheu inteligentemente o ramo de atividade, não teve a intuição necessária para apreender o mercado e sua dinâmica. Isso reconfigura uma nova estratificação, legitima-a por umas camadas sociais médias. Os outros, os "pobres", não tiveram uma política de integração e muito parcialmente de proteção, portanto, a situação parece mais sombria para eles. Para as camadas médias, ou você é empregado ou você é incompetente. Quando, em verdade, o mercado não pode ser apreendido pelos atores sociais, a não ser se ele é regulado e instituído. Além disso, não é possível desconsiderar este mercado na sua realidade de constituição. Observe-se que 28% das mulheres são chefes-de-família e, até 1992, 41,6% da P.E.A., recebendo até um salário mínimo.

Conclui-se que a maior parte da desigualdade salarial no Brasil não parece ser gerada pelo mercado de trabalho, mas sim pelo sistema educacional. Reflita-se sobre essa afirmação, que reitera o que se discute. Não se pode ignorar a realidade, a vivência do trabalhador porque é sobre essa realidade que o mercado de trabalho se regula quando se lhe permite a liberdade. É preciso lembrar que se obtém sem regulamentação entre o econômico e o político é a liberdade de excluir. É preciso lembrar que o setor de serviços não criou emprego como se crê comumente. Não se pode esquecer que o Brasil é um país com elevado grau de desigualdade. Sabe-se que a "flexibilidade do mercado de trabalho" possui pelo menos duas dimensões: flexibilidade salarial e flexibilidade alocativa. A flexibilidade salarial garante que um choque que reduza o valor da produtividade marginal do trabalho possa ser acomodado sem a necessidade de reduzir o nível de emprego. A situação dos trabalhadores se adequa sem que haja muitas oposições a sua pauperização.

Foi observado que "a renda média da população ativa" declinou quase 30% na recessão do início dos anos 80. Cresceu mais de 50% durante a recuperação entre 1984 e 1986. Voltou a declinar cerca de 40%, de 1986 a 1990. Relembre-se que tanto o desemprego aberto quanto o oculto, devido ao trabalho precário ou pelo desalento, nunca foi tão forte quanto nesta década (Tabela 10, Anexos).

Por mais que se possa pensar que o seguro-desemprego pode ser um artifício que serve a diferentes formas de desvios de suas reais finalidades

— proteger o trabalhador num momento difícil -, sabe-se que, às vezes, é visto como meio de sair da formalidade para tentar montar seu próprio pequeno “negócio”, e nisso se pode entrar em acordo com o próprio patrão, que “libera” um emprego sem saber se esta vaga não vai ser ocupada por um emprego precário. Os dados mostram que os trabalhadores pediram cada vez mais o seguro-desemprego, entre 1988 e 1992. A situação é preocupante porque se insistiu que não houve aumento do desemprego (Tabela 11, Anexos). Logo, o que houve foi aumento do emprego precário.

Conclusão

De certa forma, o diagnóstico a fazer está presente na reflexão. Ao apontar falhas e rupturas da gestão neoliberal, observa-se que ela implica exatamente ausência de políticas de empregos e salários, diminuição da proteção, não favorecendo mecanismos que permitam a integração. Muito pelo contrário, restringe lutas e demonstra que todo esse percurso conduz à institucionalização da exclusão de camadas sociais. Favorece-se a fragmentação de grupos de trabalhadores. Ao se fragmentarem, freia-se a constituição de identidades de referência. Não se produz cultura de grupos a partir da positividade conquistada. Cria-se uma cultura da violência simbólica. O sujeito, ao não suportar mais as frustrações, ou se deprecia ou arruma inimigo para deslocar o impossível enfrentamento, com o responsável pelas frustrações. Deriva-se pelo caminho de violência na sociedade. O diagnóstico é claro sobre o que se deveria fazer. Faz-se necessário que o Estado assuma seu dever de promover essa regulamentação entre o político e o econômico. Isto há que ser feito sob a pressão da sociedade civil, consciente dos processos que estão sendo desencadeados.

Referenciando a importância do campo simbólico, da produção de valores do campo do “mando”, relembre-se que uma das maiores armadilhas do campo democrático é a confusão entre o que é o moderno e o que é o grande. “O Brasil haverá de sair da crise porque é o celeiro do mundo.” São valores também compartilhados pelo campo da execução. Não precisa ser um grande nem um minúsculo país para ter êxito econômico ou democrático. Igualmente, uma democracia não está assegurada porque existe uma tradição democrática em tal ou qual país. O fato de existir uma cultura cívica não impede, em muitos lugares, governos autoritários. São condições, senão suficientes, pelo menos indispensáveis, que precisam ser mantidas. Não se

pode subestimar as outras dinâmicas da violência, devido a uma não-integração ou a uma crescente exclusão.

Existe uma ideologia do moderno. Entrar na modernidade, sob pena de portar a desonra de ser um grande país que fracassou, implica que este discurso é absolutamente hegemônico. Não pode ter "fraturas". Pior é não existirem muitos discursos dissidentes. Mídia, Educação, Direito, todos apregoam a qualidade como uma nova maneira de ser, um "ethos ético". Adota-se a ética da convicção e não a ética da responsabilidade para o campo do mando. Confunde-se o moderno com a modernização.

Anexos

Tabela 1

Evolução do Emprego: Indústria e Serviços
(Em % do Emprego Total)

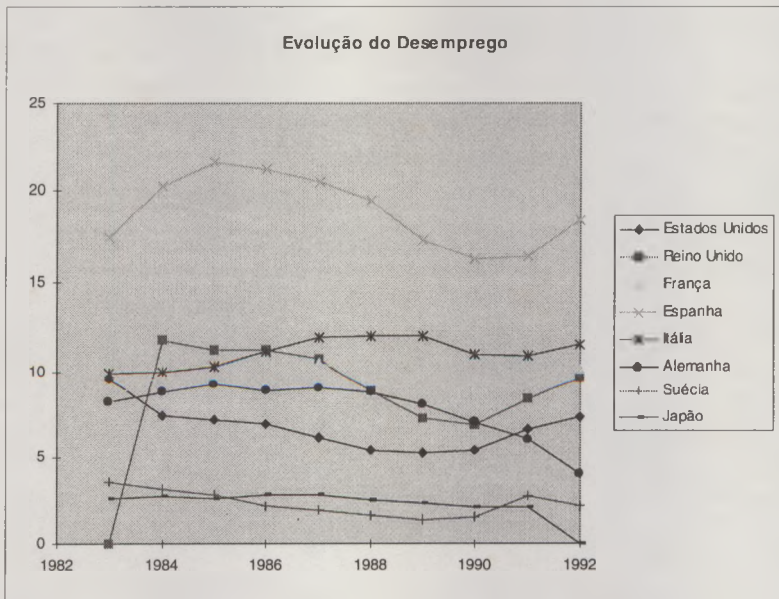
	1970	1980	1992
Estados Unidos			
Indústria	34,4	30,5	24,6
Serviços	61,1	65,9	72,5
Reino Unido			
Indústria	44,7	37,5	26,6
Serviços	52,1	59,9	71,2
França			
Indústria	—	—	29,5
Serviços	—	—	64,8
Espanha			
Indústria	36,4	36,1	32,4
Serviços	38,7	44,7	57,5
Itália			
Indústria	39,5	37,9	32,3
Serviços	40,3	47,8	59,2
Alemanha			
Indústria	48,5	43,7	38,7
Serviços	40,3	51,1	56,1
Suécia			
Indústria	38,4	32,2	26,6
Serviços	—	62,2	70,1
Japão			
Indústria	35,7	35,3	34,6
Serviços	46,9	54,2	59

Fonte: OCDE (1993). Texto para Discussão N.º 21. BNDES, Rio de Janeiro, 1994.

Tabela 2
Evolução do Desemprego
(Em % da PEA)

	Estados Unidos	Reino Unido	França	Espanha	Itália	Alemanha	Suécia	Japão
1983	9,5	—	8,4	17,5	9,9	8,2	3,5	2,6
1984	7,4	11,8	9,8	20,3	10	8,7	3,1	2,7
1985	7,1	11,2	10,2	21,6	10,3	9,2	2,8	2,6
1986	6,9	11,2	10,4	21,2	11,1	8,8	2,2	2,8
1987	6,1	10,7	10,5	20,5	11,9	9	1,9	2,8
1988	5,4	8,8	10	19,5	12	8,7	1,6	2,5
1989	5,2	7,2	9,4	17,3	12	8	1,4	2,3
1990	5,4	6,8	8,9	16,3	11	7	1,5	2,1
1991	6,6	8,3	9,4	16,4	10,9	6	2,7	2,1
1992	7,3	9,6	10,2	18,4	11,5	4	2,2	—

Fonte: OIT (1993).BNDES, 1994



Fonte: Tabela 2

Tabela 3
Evolução do Desemprego a Longo Prazo*
(Em % do Desemprego Total)

	Estados Unidos	Reino Unido	França	Espanha	Itália	Alemanha	Suécia	Japão
1983	13,3	47	42,2	52,4	57,7	39,3	10,3	13,1
1986	8,7	45,9	47,8	57,6	66,1	48,9	8	17,3
1988	7,4	44,7	44,8	61,5	69	46,7	8,2	20,6
1989	5,7	-	43,9	58,5	-	-	6,5	18,8

Fonte: OCDE . BNDES, 1994

*Desempregado por 12 meses ou mais

Tabela 4
Evolução do Emprego *Part-Time*

		1979	1983	1990
Estados Unidos	% do Emprego Total	16,4	18,4	16,9
	Participação Feminina	68	66,8	67,6
Reino Unido	% do Emprego Total	6,4	19,4	21,8
	Participação Feminina	92,8	89,8	87
França	% do Emprego Total	8,2	9,7	12
	Participação Feminina	82,2	84,4	83,1
Espanha	% do Emprego Total	-	-	4,8
	Participação Feminina	-	-	77,2
Itália	% do Emprego Total	5,3	4,6	5,7
	Participação Feminina	61,4	64,8	64,7
Alemanha	% do Emprego Total	11,4	12,6	13,2
	Participação Feminina	91,4	91,9	90,5
Suécia	% do Emprego Total	23,6	24,8	23,2
	Participação Feminina	87,5	86,6	83,7
Japão	% do Emprego Total	15,4	16,2	17,6
	Participação Feminina	70,1	72,9	73

Fonte: OIT (1994). BNDES, 1994

Tabela 5

Distribuição dos ocupados, por grandes regiões e níveis de rendimento. Brasil 1980-90 (em%)

Níveis de Rendimento	Brasil(3)			Norte(4)			Nordeste		
	Mulheres	Homens	Total	Mulheres	Homens	Total	Mulheres	Homens	Total
Até 1 S.M.	41,6	27,4	32,4	36,5	20,3	26,3	60,7	45,8	50,9
Mais 1 até 2 S.M.	19,5	21,3	20,6	20,3	23	22	11,8	20	17,3
Mais 2 até 5 S.M.	18,1	26,6	23,6	24,9	31,2	28,9	8,5	14,2	12,2
Mais 5 até 10 S.M.	6,3	10,1	8,7	8,7	12,9	11,3	2,7	4,3	3,8
Mais de 10 até 20 S.M.	2,3	4,6	3,8	2,7	5,1	4,2	1	1,8	1,5
Mais de 20 S.M.	0,7	2,4	1,8	1,3	3,1	2,5	0,4	1	0,8
Sem Rendimento (2)	10,9	6,9	8,4	5,3	3,9	4,4	14,5	12,1	13
Sem Declaração (3)	0,6	0,7	0,7	0,2	0,5	0,4	0,4	0,8	0,6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*(continua)***Tabela 5 (Continuação)**

Distribuição dos ocupados, por grandes regiões e níveis de rendimento — Brasil 1980-90 (em%) —

Níveis de Rendimento	Sudeste			Sul			Centro-Oeste		
	Mulheres	Homens	Total	Mulheres	Homens	Total	Mulheres	Homens	Total
Até 1 S.M.	35,6	19,9	25,6	30,3	21	24,4	41,3	22,7	22,7
Mais 1 até 2 S.M.	23,5	20,8	21,8	19,3	23,5	21,8	20,8	24,4	24,4
Mais 2 até 5 S.M.	23,2	32,9	29,4	17,4	28,5	24,5	19	27,2	27,2
Mais 5 até 10 S.M.	8,2	13,3	11,5	5,4	10,3	8,5	7,3	10,4	10,4
Mais de 10 até 20 S.M.	2,9	6,1	4,9	1,9	4,6	3,6	3,9	5,3	5,3
Mais de 20 S.M.	0,9	3,1	2,3	0,4	2,1	1,5	1,4	3,1	3,1
Sem Rendimento (2)	4,8	3,1	3,7	24,9	9,7	15,2	5,8	6,2	5,2
Sem Declaração (3)	0,9	0,8	0,8	0,4	0,5	0,5	0,5	0,7	0,7
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE, PNAD

Notas: (1) Rendimento mensal real de todos os trabalhos; (2) Os níveis de rendimentos estão expressos em salários mínimos; (3) Não incluída a população da zona rural da região norte; (4) Não incluída a população da zona rural; (5) Inclusive as pessoas que receberam somente benefícios.

Tabela 6

Trabalhadores com carteira assinada no trabalho principal, por níveis de rendimento. Brasil 1980-90 (em %)

Níveis de Rendimento	Carteira Assinada					
	Total		Urbana		Rural	
	Possuíam	Não Possuíam	Possuíam	Não Possuíam	Possuíam	Não Possuíam
Até 1/2 S.M.	7	93	7,4	92,6	6,4	93,6
Mais de 1/2 até 1 S.M.	36,1	63,9	42,2	57,8	22,5	77,5
Mais de 1 até 2 S.M.	59,7	40,3	63,2	36,8	46	54
Mais de 2 até 3 S.M.	75,1	24,9	76,3	23,7	67,6	32,4
Mais de 3 até 5 S.M.	75,7	24,3	76,1	23,9	71,4	28,1
Mais de 5 até 10 S.M.	76,1	23,9	76,2	23,8	74,2	25,8
Mais de 10 até 20 S.M.	76,5	23,5	76,4	23,6	80,1	19,9
Mais de 20 S.M.	76	24	76,2	23,8	65,7	34,3
Sem rendimento (2)	0,3	99,7	0,6	99,4	0	100
Sem Declaração (3)	57,5	42,2	63,5	36,2	23,9	76,1
Total	58,8	41,2	63,8	36,2	36,7	63,3

Fonte: IBGE, PNAD — Elaboração DIEESE. (1) Rendimento médio mensal; (2) Inclusive os que receberam somente em benefícios; (3) O total é menor que 100%, pois 0,3% não declararam se possuíam carteira assinada.

Tabela 7

Trabalhadores com carteira assinada no trabalho principal. Brasil 1980-90 (em %)

Ano	Possuíam	Não Possuíam
1980	58,1	41,9
1981	58,1	41,9
1982	57,3	42,7
1983	52,8	47,2
1984	54,9	45,1
1985	56,5	43,5
1986	57,8	42,2
1987	58,3	41,7
1988	58,7	41,3
1989	59,3	40,7
1990	58,8	41,2

Fonte: IBGE, PNAD — Elaboração DIEESE — OBS.: Não incluída a população da zona rural da região norte.

Tabela 8

Estimativa da população economicamente ativa, ocupada e desempregada (1) — Grande São Paulo 1985-92 (em 1.000 pessoas)

População Economicamente Ativa	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Ocupados	5592	6020	6151	6241	6438	6424	6636	6558
Indústria de Transformação	1834	2089	2079	2010	2125	2004	1878	1731
Comércio	788	843	892	880	953	1028	1082	1069
Serviços	2276	2372	2454	2596	2659	2730	2980	3017
Outros (2)	694	716	726	755	701	662	696	741
Desempregados	777	639	623	670	614	738	879	1175
Total	6369	6659	6774	6011	7052	7162	7515	7733

Fonte: DIEESE/SEADE – PED – Pesquisa de emprego e desemprego. Notas: (1) Médias anuais; (2) Engloba construção civil, serviços domésticos etc.

Tabela 9

Distribuição dos ocupados por setores da economia (1) — Grande São Paulo, 1985-92 (em %)

Ano	Indústria	Comércio	Serviços (2)	Outros (3)	Total
1985	32,8	14,1	40,7	12,4	100
1986	34,7	14	39,4	11,9	100
1987	33,8	14,5	39,9	11,8	100
1988	32,2	14,1	41,6	12,1	100
1989	33	14,8	41,3	10,9	100
1990	31,2	16	42,5	10,3	100
1991	28,3	16,3	44,9	10,5	100
1992	26,4	16,3	46	11,3	100

Fonte: DIEESE/SEADE – PED – Pesquisa de emprego e desemprego. Notas: (1) Médias Anuais; (2) Não incluídos os empregados domésticos; (3) Engloba construção civil, empregados domésticos etc.

Tabela 10
Distribuição dos ocupados, por posição na ocupação (1) — Grande São Paulo 1985-92 (em %)

Ano	Assalariados Setor Privado			Total de Assalariados	Total de Autônomos
	Com Carteira Assinada	Sem Carteira Assinada	Total		
1985	51,9	8,2	60,1	70,3	15,1
1986	52,7	8,4	61,1	70,9	15,1
1987	53,2	8,1	61,3	70,7	15,7
1988	53	8,5	61,5	71,7	15,7
1989	53	9,1	62,5	72,1	15,6
1990	53	8,3	62,3	71,6	16
1991	48,2	9,2	57,4	67,4	18,2
1992	46,8	9,1	55,9	66,6	18,5

Fonte: DIEESE/SEADE – PED – Pesquisa de emprego e desemprego. Notas: (1) Médias anuais; (2) Não incluídos os empregados domésticos.

Tabela 11
Taxas de desemprego, por tipo(1) — Grande São Paulo e municípios 1985-92 (em %)

Ano	Grande São Paulo					Municípios de SP			Demais Municípios da Grande SP		
	Total	Aberto	Oculto			Total	Aberto	Oculto	Total	Aberto	Oculto
			Oculto Total	Pelo Trabalho Precário	Pelo Desalento						
1985	12,2	7,6	4,6	2,9	1,7	11,4	7,1	4,3	13,9	8,6	5,4
1986	9,6	6	3,6	2	1,6	9,2	5,7	3,4	10,6	6,7	4
1987	9,2	6,3	2,9	1,7	1,2	8,9	6	2,9	9,7	6,7	3
1988	9,7	7	2,7	1,8	0,9	9	6,4	2,5	11,1	8,3	2,9
1989	8,7	6,5	2,2	1,5	0,7	8,2	6,1	2,1	9,8	7,3	2,5
1990	10,3	7,4	2,9	2	0,9	9,7	7	2,7	11,4	8	3,4
1991	11,7	7,9	3,8	2,9	0,9	10,8	7,3	3,5	13,4	9,2	4,2
1992	15,2	9,2	6	4,6	1,4	14,2	8,7	5,5	17,1	10,3	6,8

Fonte: DIEESE/SEADE – PED – Pesquisa de emprego e desemprego. Notas: (1) Médias anuais.

Notas

1. Os movimentos grevistas geralmente escapavam às estruturas sindicais tradicionais, mostrando que os trabalhadores resistiam ao sistema.
2. Segundo Leite (1994) estes processos elevaram os custos de produção nas empresas. A alta taxa de rotatividade obrigava as empresas a implementar constantes processos de seleção de mão-de-obra. O alto nível de absenteísmo obrigava a ter maior quantidade de mão-de-obra para cobrir os postos de trabalho. O trabalho malfeito implicava reparações como maior vigilância e maior controle sobre os trabalhadores.
3. Na França as companhias automobilísticas obtiveram 70% de suas margens de lucro graças a taxas financeiras.
4. Do ponto de vista do poder de compra, os trabalhadores de renda mais baixa ganham nos Estados Unidos, 44% a menos, por hora, que seus similares europeus.
5. Segundo Peterson (1992), do conjunto de empregos criados no período 1979-1987, mais de 50% foram remunerados abaixo da linha de pobreza; 30% receberam um salário intermediário e menos de 12% foram considerados altos salários. (Mattoso, 1995)
6. A história dos diferentes movimentos sociais demonstra esta realidade: Movimento dos Sem-Terra, a CUT, etc.
7. Houve políticas de ajuda para aluguel de moradia, prestações diferenciadas para ajuda à educação, acesso à moradia com aluguel moderado.
8. Este espaço já era precário, mas agora é legitimado pela frase "... trata-se de uma crise global inevitável, se não se consegue competir no mercado internacional".
9. O "bom" trabalhador era justamente aquele cuja vida privada (e que tem de privado a não ser o pudor de esconder as misérias?) não irrompia na esfera profissional. As virtudes exigidas no trabalho permitiam por sua vez constituir uma identidade de bom cidadão.

Abstract

This article analyses the Fordist model of development crisis and the effects of this crisis on employment and unemployment. It also shows the effects of flexibilization of the labour market in the USA and England. Finally it discusses the relation between work and citizenship construction in Brazil and it points out the problems of neoliberal politics regarding this issue.

Résumé

Cet article analyse la crise du modèle de développement fordiste et les effets de celle-ci sur la question tant de l'emploi que du chômage dans les pays dits "du centre". Enfin les auteurs réfléchissent sur les effets de la flexibilisation du marché du travail dans des pays comme les Etats-Unis et l'Angleterre et le rapport entre travail et construction de la citoyenneté au Brésil soulignant les problèmes de gestion libérale.

Referências bibliográficas

- Bass, J. (1991) "Croissance et emploi: quelques éléments de comparaison". *CFDT Aujourd'hui: Emploi et Marchés du Travail*. Paris n.º 102.
- BNDES (1994) Mercado de Trabalho: A crise de dois modelos. Textos para Discussão, n.º 21.
- Coriat, Benjamin (1985) *El Taller y el Cronómetro*. México: Siglo XXI Editores.
- Coriat, Benjamin (1990) *L'Atelier et le Robot*. Paris: Christian Bourgois Éditeur.
- Frigotto, G. (1995) *Educação e Crise do Capitalismo Real*. São Paulo: Cortez.
- Hobsbawn, E. (1992) "Renascendo das cinzas" in Blackburn, R., *Depois da Queda. O Fracasso do Comunismo e o Futuro do Socialismo*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- Hobsbawn, Eric (1995) *Era dos Extremos. O Breve Século XX, 1914-1991*. São Paulo: Companhia das Letras.
- Leite, M. P. (1994) *O Futuro do Trabalho. Novas Tecnologias e Subjetividade Operária*. São Paulo: Editora Página Aberta Ltda.
- Lipietz, A. (1991) *As relações capital-trabalho no limiar do século XXI*. Porto Alegre: Ensaio FEE, 12 (1).
- Mattoso, J. E. (1994). "O novo e inseguro mundo do trabalho nos países avançados" in *O mundo do trabalho*, São Paulo.
- Mischel, L. e Frankel, D. M. (1991) *The state of working America 1990-1991*, New York: M. E. Sharpe.
- Oliveira, F. de (1988) "O surgimento do antivalor: capital, força de trabalho e fundo público". *Novos Estudos CEBRAP*, São Paulo, n. 22.
- Peterson, W. C. (1992) "Accroissement des inégalités et dépression de l'économie américaine". *Problèmes Economiques*. France n. 2275, 15 avril.
- Ramos, C. A. (1992) "Flexibilidade e mercado de trabalho: modelos teóricos e a experiência dos países centrais durante os anos 80". Brasília: IPEA, Texto para Discussão, n.º 271.