

# REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL NO BRASIL E O IMPACTO NO EMPREGO E NA PRODUTIVIDADE

**Romeu e Silva Neto**

CEFET - Centro Federal de Educação Tecnológica - Professor M.Sc. Rua Dr. Siqueira, No. 273,  
Campos - RJ. CEP: 28.030-130. E-mail: romeuneto@censa.com.br

**José Rodrigues de Farias Filho**

UFF - Universidade Federal Fluminense. Professor D.Sc. Rua Passos da Pátria, Nº 156, Sala 310,  
São Domingos, Niterói - RJ. CEP: 24.001-970. E-mail: rodrigues@civil.uff.br

## ABSTRACT

In the beginning of the seventies, the concepts created by Taylor and Ford, which influenced the whole industry and consumption with an euphoria that dominated for about fifty years, were no longer able to attend the new market demands. It was necessary a new development model that could meet those new demands. Among them, the companies flexibility became chief, because it was demanded by the customers through variety and innovation of products, or through smaller delivery periods, production pace, etc. These demands required a companies productive restructuring in several countries. In Brazil, this restructuring was also necessary, but only a decade later. National companies could adapt themselves to the new market demands, but its restructuring caused direct and deep impacts regarding employment and productivity. This paper has as its general goal to analyze these impacts and their consequences.

**KEYWORDS:** industrial restructuring, employment, small business

## RESUMO

A partir da década de 70, os conceitos de Taylor e Ford, que contaminaram toda a indústria e o consumo mundiais com uma euforia que perdurou absoluta por cerca de cinquenta anos, deixaram de ser capazes de atender às novas exigências do mercado. Fez-se necessário surgir um novo modelo de desenvolvimento que atendesse a estas novas exigências. Dentre estas, destaca-se a flexibilidade das empresas, que passou a ser exigida pelos clientes através da variedade, personalização ou inovação de produtos, ou através de prazos menores, ritmo de produção, etc. Estas exigências exigiram uma reestruturação produtiva e organizacional das empresas dos diversos países. No Brasil, esta reestruturação também foi necessária, só que uma década mais tarde. As empresas nacionais conseguiram se adaptar às

novas exigências do mercado, mas sua reestruturação provocou impactos diretos e profundos no emprego e na produtividade. Este trabalho tem o objetivo geral de analisar estes impactos e seus desdobramentos.

## 1. INTRODUÇÃO

Após a 1ª Guerra Mundial, nos anos 20, generalizou-se nos Estados Unidos e, parcialmente, na Europa um modo revolucionário de organização do trabalho, o *taylorismo*. Tratava-se de tirar dos operários o “*saber fazer*” para sistematizá-lo através dos métodos da organização científica do trabalho. A incorporação deste conhecimento sistematizado ao sistema automático de máquinas, que passou a ditar o ritmo de trabalho aos operários, constituiu a vertente produtiva do *fordismo* (Lipietz, 1988).

De forma esquemática, o modelo *fordista* de desenvolvimento econômico e social apresentava as características apresentadas no Quadro 1, abaixo:

---

1. <i>Fator Chave</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Petróleo barato</li></ul>
2. <i>Organização do Trabalho e Forma de Produção</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fábrica / Linhas de Montagem / Taylorismo</li><li>• Produção em massa de produtos padronizados</li><li>• Uso intensivo de energia e materiais</li><li>• Maquinaria especializada de alto custo</li><li>• Relativa estabilidade no emprego<ul style="list-style-type: none"><li>- acordos coletivos</li><li>- relação salários/produtividade</li></ul></li><li>• Pouca ou nenhuma preocupação com impactos ambientais</li></ul>
3. <i>Tipo Ótimo de Gestão Empresarial</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Grande empresa / Oligopólio</li><li>• Organização hierárquica e separação de funções empresariais</li><li>• Atividades de P&amp;D integradas à empresa</li><li>• Economias de escala internas à empresa</li><li>• Competência inter-empresarial</li></ul>
4. <i>Setores Motrizes</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Siderurgia, Petroquímica, Construção Naval, Setor Automobilístico e de Transporte, Construção Civil, Bens de Consumo Duráveis e Indústria Militar</li><li>• Serviços Vinculados: Oficinas, Distribuição de gasolina, Finanças, Turismo</li></ul>

---

5. <i>Infra-estrutura vinculada</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Construção de Estradas, Energia Elétrica</li> <li>• Habitação e urbanismo</li> <li>• Grandes complexos residenciais</li> <li>• Infra-estrutura para turismo em massa</li> </ul>
6. <i>Mercado de Trabalho e Perfil de Ocupações</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Especialização do trabalho</li> <li>• Qualificação média da força de trabalho</li> </ul>
7. <i>Assentamentos Territoriais</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concentrações urbanas e economias de aglomeração</li> <li>• Integração territorial vertical hierárquica</li> <li>• Pólos industriais</li> </ul>
8. <i>Planejamento e Políticas Públicas</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Centralizada</li> <li>• Dirigida para o setor privado</li> <li>• Intervenção Estatal</li> <li>• Unidade de análise principal: Estado-Nação</li> </ul>

Quadro 1: Características do Modelo de Desenvolvimento Fordista  
Fonte: Albuquerque, 1996

Estes componentes do modelo, dentre os quais se destaca a produção em massa de produtos padronizados em busca de economias de escala, garantiram as altas e estáveis taxas de crescimento das economias desenvolvidas - dos países da OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development - por cerca de 20 anos após a 2ª Guerra Mundial. É a chamada fase áurea da acumulação intensiva de capital.

Entretanto, a partir de meados da década de 60, começa-se a perceber nestes países uma queda da produtividade das empresas e uma desaceleração do crescimento do produto manufatureiro que provocam um avanço geral e contínuo do desemprego. No início dos anos 70, com a consolidação dos sintomas da crise, começam a surgir os questionamento sobre o *fordismo* e, mais especificamente, sobre as economias de escala.

Neste novo cenário mundial inicia-se, então, um novo modelo - *pós-fordista* - de desenvolvimento cujas características básicas estão apresentadas no Quando 2, abaixo:

1. <i>Fator Chave</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Micro-eletrônica (baixo custo no manuseio da informação e integração de todas as fases do processo econômico na mesma unidade de tempo real)</li> </ul>
2. <i>Organização do Trabalho e Forma de Produção</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produção Flexível e Diferenciada</li> <li>• Maior importância da qualidade do produto</li> <li>• Uso intensivo da informação</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Equipamentos versáteis</li> <li>• Maior preocupação com impactos ambientais</li> </ul>
3. <i>Tipo Ótimo de Gestão Empresarial</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas com capacidade de adaptação a mercados instáveis. Subcontratação de empresas. Maior flexibilidade de pequenas e médias empresas.</li> <li>• Integração horizontal das diferentes funções empresariais</li> <li>• Atividades de P&amp;D como resultado de cooperação entre empresas e setor público</li> <li>• Economias de escala externas à empresa e internas ao território</li> </ul>
4. <i>Setores Motrizes</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Siderurgia, Petroquímica, Construção Naval, Setor Automobilístico e de Transporte, Construção Civil, Bens de Consumo Duráveis e Indústria Militar</li> <li>• Serviços Vinculados: Oficinas, Distribuição de gasolina, Finanças, Turismo</li> </ul>
5. <i>Infra-estrutura vinculada</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Micro-eletrônica, novos materiais, Biotecnologia, Indústria aeronáutica</li> <li>• Centros de formação e inovação empresarial</li> </ul>
6. <i>Mercado de Trabalho e Perfil de Ocupações</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Heterogeneidade do mercado de trabalho</li> <li>• Polivalência da força de trabalho</li> <li>• Precariedade e instabilidade no emprego</li> </ul>
7. <i>Assentamentos Territoriais</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Importância do “entorno” territorial para facilitar a inovação produtiva e empresarial</li> <li>• Competência e cooperação entre empresas locais (redes de empresas)</li> <li>• Institutos e parques tecnológicos</li> <li>• Cultura local de desenvolvimento</li> </ul>
8. <i>Planejamento e Políticas Públicas</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Descentralizada</li> <li>• Estratégica</li> <li>• Estabelecida pelos setores público e privado</li> <li>• Agências de desenvolvimento local e regional</li> <li>• Unidade de análise principal: “Clusters” territoriais e setoriais</li> </ul>

Quadro 2: Características do Modelo de Desenvolvimento Pós-Fordista

Fonte: Albuquerque, 1996

Esta nova forma de organização industrial aparece com diversos nomes na literatura internacional - *neo-fordismo* ou *pós-fordismo* para a escola de regulação francesa, *especialização flexível* para Piore e Sabel (1984), *produção enxuta* para Womack (1992), dentre outros nomes - mas todos tratam do mesmo

fenômeno. Todos destacam a existência de vantagens econômicas na utilização efetiva de inovações tecnológicas nos produtos, nos processos e na organização das empresas.

Neste novo modelo de desenvolvimento, a flexibilidade passou a ser exigida pelos clientes através da variedade, personalização ou inovação de produtos, ou através de prazos menores, ritmo de produção, etc. Cada cliente passou a poder exigir uma habilidade, ou todas simultaneamente, de uma determinada indústria. Assim, esta característica passou a se apresentar como fundamental para qualquer empresa que desejasse obter algum tipo de vantagem competitiva no mercado.

Esta situação gerou um conflito entre eficiência e flexibilidade que levou a um "dilema de produtividade", representado na prática pelo conflito entre a área de marketing que exigia variedade de produtos, e a área de produção que preferia produzir produtos mais padronizados. Assim, os conceitos de Taylor e Ford, que contaminaram toda a indústria e o consumo com uma euforia que perdurou absoluta por cerca de cinquenta anos, deixaram de ser capazes de atender às novas exigências do mercado a partir da década de 70. (Womack, 1992).

Neste novo cenário, então, começaram a ser questionados os rumos da trajetória fordista do progresso tecnológico. Surgiram as tendências para as formas mais flexíveis de produção, com as empresas buscando uma maior capacidade de adaptação de sua oferta à diferenciação e fragmentação da demanda, e uma maior capacidade de oferecer produtos com qualidade. Para tanto, as empresas passaram a necessitar de uma organização técnica e gerencial muito mais eficiente, buscando operar todas as fases do processo econômico numa unidade de tempo real através da informática.

Na base tecnológica deste novo modelo de desenvolvimento, sai o petróleo e entra a micro-eletrônica. Os setores motrizes passam a ser a micro-eletrônica, os novos materiais, a biotecnologia e a indústria aeronáutica. A infra-estrutura necessária ao novo modelo de desenvolvimento passa a ser as telecomunicações, os centros de inovação e desenvolvimento empresarial, os institutos tecnológicos e os parques tecnológicos.

O tipo ideal de organização deixou de ser a grande empresa com sua rígida separação e hierarquização das funções. O ideal de organização deixou de ser o tamanho e passou a ser a capacidade de adaptação aos mercados instáveis. Assim, a terceirização passou a ser utilizada como um instrumento para a busca da flexibilidade.

A busca da flexibilidade pelas empresas teve efeitos diretos no emprego, que perdeu qualidade e passou a ser mais instável, uma vez que as grandes empresas passaram a utilizar a subcontratação de pequenas

empresas. O perfil exigido do trabalhador, por sua vez, mudou. Um maior nível de qualificação passou a ser exigido dos trabalhadores e a polivalência passou a ser requerida para a operação dos equipamentos flexíveis e para a participação em trabalhos temporários.

Estas transformações econômicas e sociais provocadas pelo novo paradigma produtivo, passaram a exigir das empresas uma reestruturação de seu sistema produtivo e organizacional. As grandes empresas começaram um ajuste no sentido de recuperar as taxas de crescimento da produtividade.

## **2. A REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL NO BRASIL**

O cenário social e econômico da indústria brasileira também mudou na mesma direção. Mas, começou a mudar um pouco mais tarde em relação aos países industrializados, mais especificamente, a partir de meados dos anos 80, quando as empresas começaram a perceber a necessidade de conquistar mercados externos em virtude de expectativas pessimistas em relação ao crescimento do mercado interno. Estas empresas, então, começaram a perceber a necessidade de uma reorganização do processo produtivo no sentido de produzir produtos de melhor qualidade. Muitas empresas almejavam e conseguiram a certificação ISO 9000 e, em consequência disto, passaram a atingir mercados de outros países.

Entretanto, o fator decisivo para a reorganização das empresas brasileiras só aconteceu no primeiro triênio dos anos 90 com a abertura comercial, quando a indústria nacional foi submetida a uma crescente exposição ao ambiente competitivo internacional.

A partir dos anos 90, além da retração do mercado interno e do processo de abertura comercial, a privatização das empresas estatais e, mais recentemente, a estabilização dos preços em virtude do Plano Real vêm aumentando significativamente o grau de concorrência da economia, forçando as empresas a perseguirem padrões de eficiência e competitividade até então explorados apenas pelos segmentos mais integrados ao comércio internacional. Foi nesta época que as empresas brasileiras começaram a sentir, de forma mais explícita, os efeitos do novo paradigma industrial, percebendo a necessidade urgente de fazer reestruturações organizacionais e produtivas.

Em virtude destas pressões, tem se observado profundas mudanças na organização produtiva das empresas e, por conseguinte, na estrutura de emprego da economia brasileira, no padrão de remunerações, no perfil da demanda por mão-de-obra, etc. Tal tendência, à semelhança do ocorrido, em maior ou menor escala, nos países industrializados, aponta para uma situação de desemprego

estrutural no setor industrial cujas conseqüências são objeto de crescente preocupação nos planos nacional e internacional.

Segundo Coutinho e Ferraz (1993), no Estudo de Competitividade da Indústria Brasileira, as empresas industriais responderam de maneira diferenciada ao longo dos dois períodos que apresentaram mais intensa depressão durante quase década e meia de estagnação - os anos 80 e o início da década de 90.

No primeiro ajuste, segundo os referidos autores, as empresas se modificaram fundamentalmente no plano financeiro-patrimonial, reduzindo significativamente seus níveis de endividamento. Contrabalançaram a redução de produção e demanda com crescentes ganhos não-operacionais.

Entretanto, este primeiro ajuste não foi suficiente para garantir a competitividade das empresas brasileiras. No início da década de 90, uma boa parte da indústria brasileira, em comparação com os padrões internacionais, ainda operava com equipamentos e instalações tecnologicamente defasados, apresentava deficiências nas tecnologias de processo, exibia atraso quanto às tecnologias de produto e aplicava pequena fração do faturamento em atividades de P&D. Estas empresas demonstravam, ainda, limitada difusão dos sistemas de gestão de qualidade, tanto de produtos quanto dos processos de fabricação e apresentavam relativa lentidão na adoção das inovações gerenciais e organizacionais. Enquanto, internacionalmente, as empresas intensificavam laços de colaboração, a maior parte da indústria brasileira ressentia-se de ausência de interação intensa entre usuário e produtor e carecia de relacionamento mais cooperativo entre fornecedores e produtores. Finalmente, as empresas industriais brasileiras ainda encaravam o trabalho como um custo e não como um recurso primordial da produção, dando pouca atenção ao treinamento e à formação de operários polivalentes. (Coutinho e Ferraz, 1993)

O segundo ajuste, de acordo com os referidos autores, que focou justamente a tentativa de reverter as deficiências enumeradas, foi iniciado no governo Collor, num quadro de recessão interna e de abertura comercial e caracterizou-se por uma *reestruturação produtiva* propriamente dita, nas ações descritas a seguir:

- a concentração nas linhas de produtos competitivas;
- a redução do escopo das atividades industriais realizadas internamente à empresa;
- a descentralização produtiva, voltada para a desverticalização da empresa e para a externalização de atividades através da "terceirização";

- a compactação dos processos produtivos com corte substancial do emprego; e
- a implantação de inovações tecnológicas como a automação.

Com relação à automação, se se comparar seu uso no Brasil com o uso em outros países industrializados, observa-se que aqui os números ainda são muito modestos. Entretanto, percebe-se que, a partir dos anos 90, este uso é contínuo, crescente, cumulativo e tendente a incrementar-se. (Teixeira, 1996)

Este autor acrescenta que, além da reestruturação produtiva, as empresas também buscaram uma *reestruturação organizacional*, refletida nas seguintes ações:

- a intensificação da implantação de programas de Qualidade Total, com vistas à certificação ISO 9000, exigência necessária para a obtenção de mercados externos;
- a redução dos níveis hierárquicos, que visava a racionalização de custos através do corte de pessoal;
- o investimento em treinamento dos seus funcionários visando o aumento da qualidade e da produtividade;
- a adoção da estratégia japonesa *lean production* (produção enxuta), que visava a eliminação de excessos de matéria-prima, espaço, insumos, número de trabalhadores, horas de trabalho, etc. na produção; e
- a utilização do gerenciamento participativo, com a implantação de “times de produção” ou “células de trabalho”, ou a utilização da participação no lucro, visando incrementar a cooperação dos empregados e conquistá-los para o ideal da empresa.

Peres (1998), que concorda com todos estes ajustes, acrescenta um último que nem sempre está presente nas empresas em geral, mas que é muito significativo: a tendência à desconcentração geográfica de algumas empresas. O autor relata que este fenômeno beneficiou várias regiões do país, mas principalmente o estado de Minas Gerais que foi o mais favorecido com este processo. Cabe lembrar que esta desconcentração geográfica também é um fenômeno resultante do fim do paradigma fordista de produção.

Os ajustes acima enumerados são compatíveis com os ajustes encontrados na pesquisa realizada por Souza (1993), numa amostra estreita formada por 45 empresas do estado de São Paulo. Mas a autora classificou as medidas tomadas pelas empresas brasileiras na tentativa de reorganização

industrial como defensivas (de sobrevivência), no sentido de responder a curto prazo a conjunturas específicas e que não garantem a competitividade da indústria nacional ao longo do tempo.

Entretanto, outras pesquisas, como a de Teixeira (1996) por exemplo, acham alguns destes ajustes de caráter ofensivo, “*voltadas para o novo cenário de concorrência acirrada*”.

### **3. AS CONSEQÜÊNCIAS DA REESTRUTURAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS - O IMPACTO NO EMPREGO E NA PRODUTIVIDADE**

As transformações por que vêm passando as empresas industriais brasileiras através da reestruturação organizacional e produtiva vêm provocando uma profunda redução nos níveis de emprego do setor. Segundo Reis (1997), de 1989 a 1996 houve uma queda de 33,9% do emprego na indústria. (ver Gráfico 1)

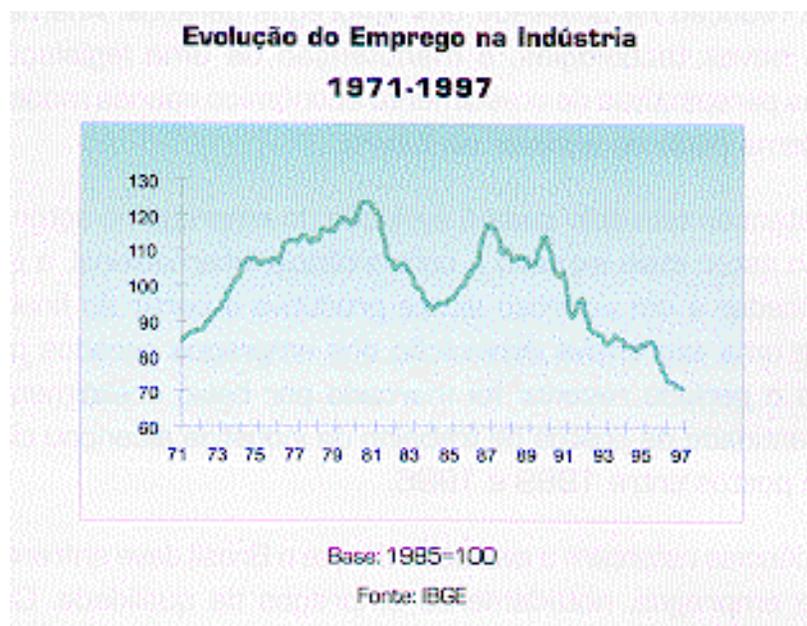


Gráfico 1: Evolução do Emprego na Indústria: 1971 - 1997

Fonte: Apud Reis (1997)

Neste gráfico, é possível identificar quatro fases distintas na evolução do emprego nos últimos 20 anos. Até 1980, o emprego industrial seguiu se expandindo, acompanhando o crescimento da economia e da indústria. A recessão, iniciada em 1981, atingiu fortemente o setor industrial, provocando uma inflexão na evolução do emprego, que caiu de forma acentuada até 1984. Desse ano até meados de 1987, o emprego cresceu significativamente, retornando aos níveis apresentados ao final da década de 70. A partir de então, o emprego passou a apresentar queda sistemática,

sobretudo nos anos 90, inclusive após 1993, quando o setor industrial voltou a crescer, ainda que a taxas relativamente modestas quando comparadas com o passado. (Reis, 1997)

É interessante notar que o crescimento do emprego no período de 71 a 80 coincide com o sucesso da fase de industrialização via substituição das importações. Entretanto, começa a declinar com o esgotamento do modelo no final da década de 80. Nesta década, chamada de a “Década Perdida”, o emprego entra em declínio acentuado e só começa a se recuperar em 1985, época em que se fortalecem os grandes grupos econômicos brasileiros e as filiais das multinacionais aqui instaladas. Este auge, no entanto, chega a seu fim no ano de 1987, no ponto de inflexão que coincide com os anos seguintes ao início do processo de reestruturação das empresas brasileiras - meados da década de 80. A partir deste ponto, o emprego volta a cair vertiginosamente até os dias atuais.

Este trabalho consegue ratificar os dados de Reis utilizando outra fonte de dados, o RAIS - Relatório Anual de Informações Sociais, de 1986 a 1996, disponível em CD A partir desta fonte, este trabalho conseguiu identificar uma queda de cerca de 20% no emprego da indústria de transformação no período de 1986 a 1996. (ver Gráfico 2, a seguir)

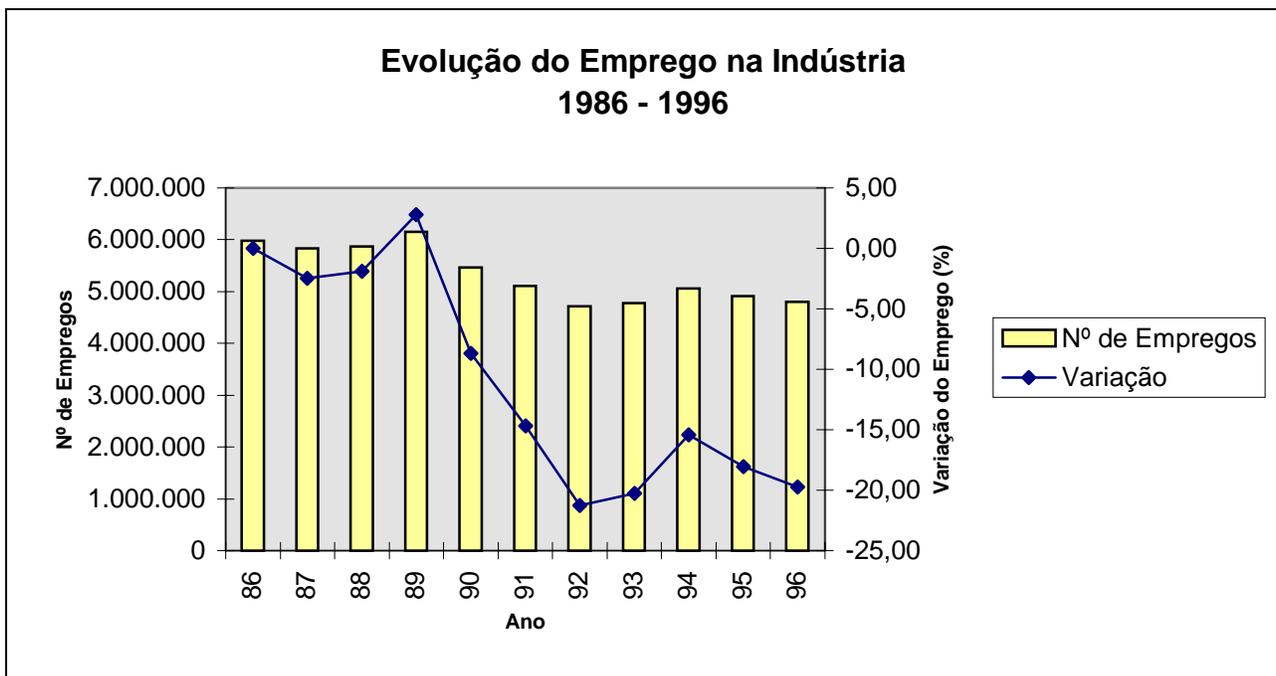


Gráfico 2: Evolução do Emprego na Indústria de Transformação (1986 a 1996)

Fonte: RAIS (1986 a 1996)

Além do desemprego, acima analisado, outros impactos sobre o mercado de trabalho também foram sentidos com a reestruturação industrial brasileira: a redução do grau de formalização no mercado de

trabalho, com redução de assalariados com carteira assinada - de 53,69 % em 1989 para 46,64% em 1996; e o aumento da participação do setor de serviços de do comércio no total de empregos da economia. Esta transferência do emprego da indústria para os setores de serviços e do comércio pode ser confirmada no Gráfico 3, abaixo.

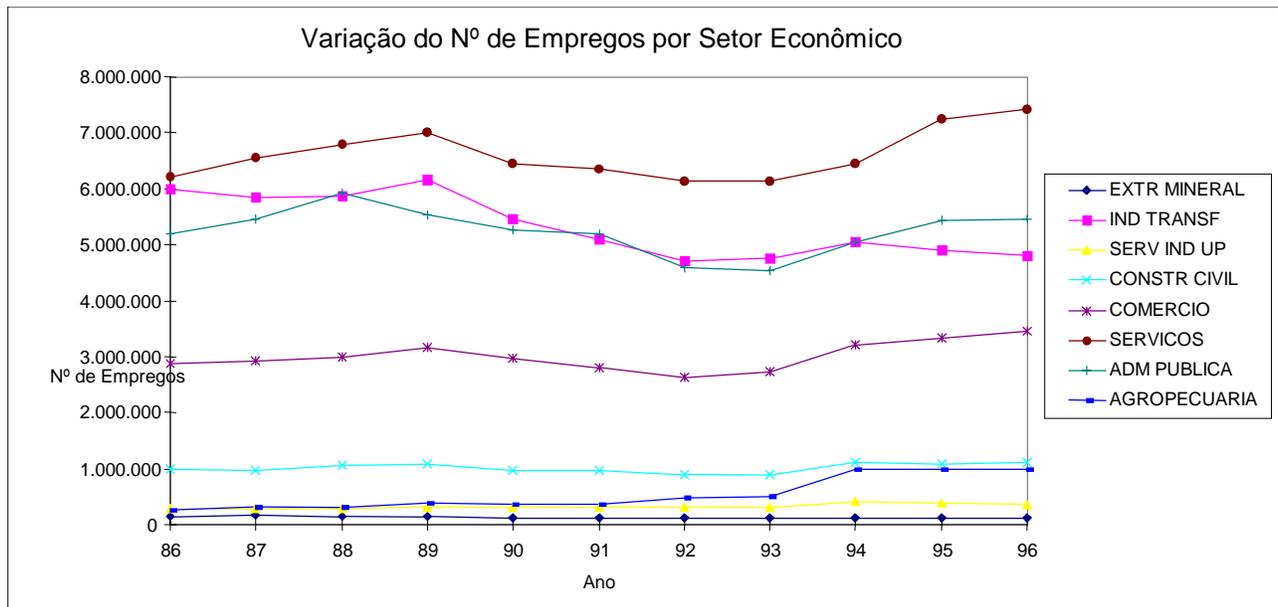


Gráfico 3: A Variação do N.º de Empregos por Setor Econômico

Fonte: RAIS (de 1986 a 1996)

De acordo com o gráfico acima, pode-se confirmar a ascensão da linha do setor de serviços e o declínio acentuado da linha da indústria, mas também permitem identificar que a linha da administração pública mantém-se quase estável, entretanto apresenta uma depressão nos anos de 1992 e 1993, época em o governo Collor tentou fazer uma reforma administrativa. Um pouco mais abaixo, pode-se observar uma ascensão da linha do comércio. A linha da construção civil mantém-se praticamente estável ao longo destes onze anos de análise. A linha da agropecuária apresenta uma considerável ascensão, mas contribui pouco para o volume total de empregos. Talvez este fato seja justificado pela grande informalidade do emprego neste setor. Por fim, apresentam-se as linhas dos serviços industriais e da extração mineral, com parcelas bem pequenas do emprego total.

Outra consequência da reestruturação das empresas brasileiras foi, justamente, *a transferência do emprego para as empresas de menor porte*. Esta afirmação pode ser confirmada por este trabalho, tanto para todos os setores tomados conjuntamente, como para cada setor - indústria, serviços e comércio - tomado individualmente.

Conforme pode-se notar no Gráfico 4, abaixo, a linha do sub-total das grandes empresas, tomando-se todos os setores conjuntamente, vem decrescendo desde 1989, época em que os grandes grupos econômicos brasileiros começaram a pôr em prática a reestruturação organizacional e produtiva necessária para a garantia de sua sobrevivência no novo paradigma da especialização flexível. Em contrapartida, observa-se o acríve da linha do sub-total das pequenas empresas, que pode ser resultado, em parte, do processo de terceirização das grandes empresas. O extrato das pequenas empresas que apresenta maior ascensão é o das empresas com 5 a 19 empregados. A linha do sub-total das médias empresas permanece no mesmo nível ao longo do período em análise.

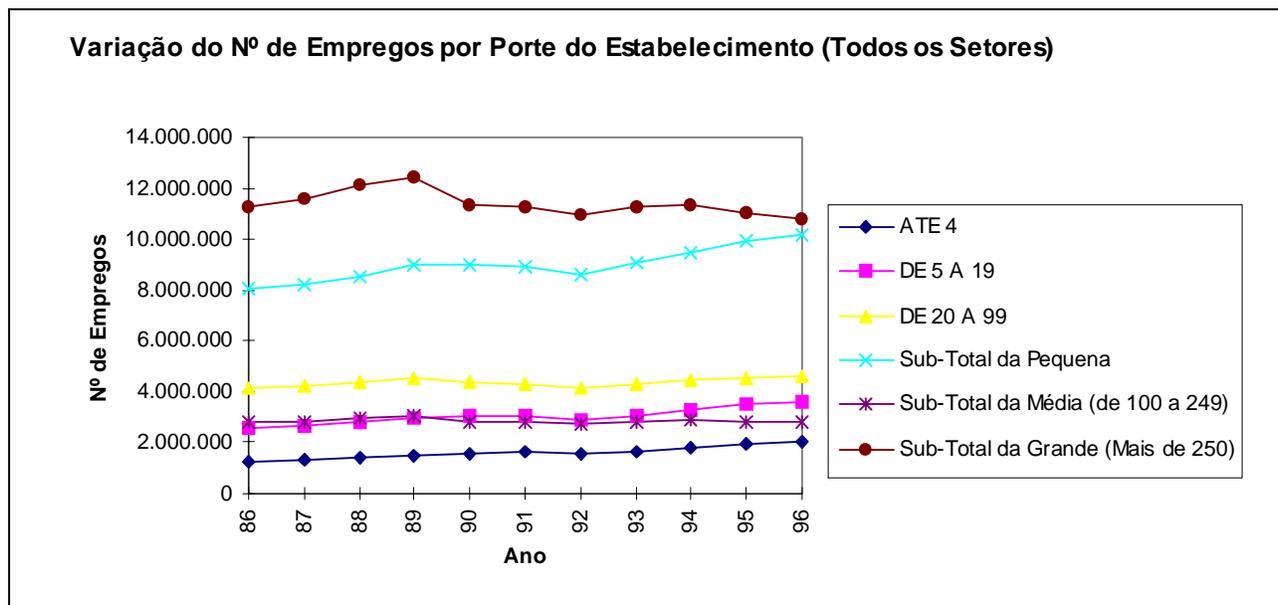


Gráfico 4: A Variação do N.º de Empregos por Porte do Estabelecimento (Todos os Setores)

Fonte: RAIS (de 1986 a 1996)

O fenômeno da crescente participação das pequenas empresas no emprego também pode ser observado para cada um dos setores econômicos tomados individualmente (ver Gráficos 5, 6 e 7, a seguir).

O Gráfico 5 permite concluir que os grandes estabelecimentos industriais vêm exterminando postos de trabalho que as pequenas indústrias, apesar do leve acríve na oferta de empregos, não conseguem absorver totalmente. As médias indústrias, por sua vez, mantêm estável a sua oferta de emprego. Como resultado destas variações, tem-se o desemprego industrial, já comentado anteriormente, e a migração de trabalhadores para os setores de serviço e comércio, conforme mostrado nos Gráficos 6 e 7, a seguir.

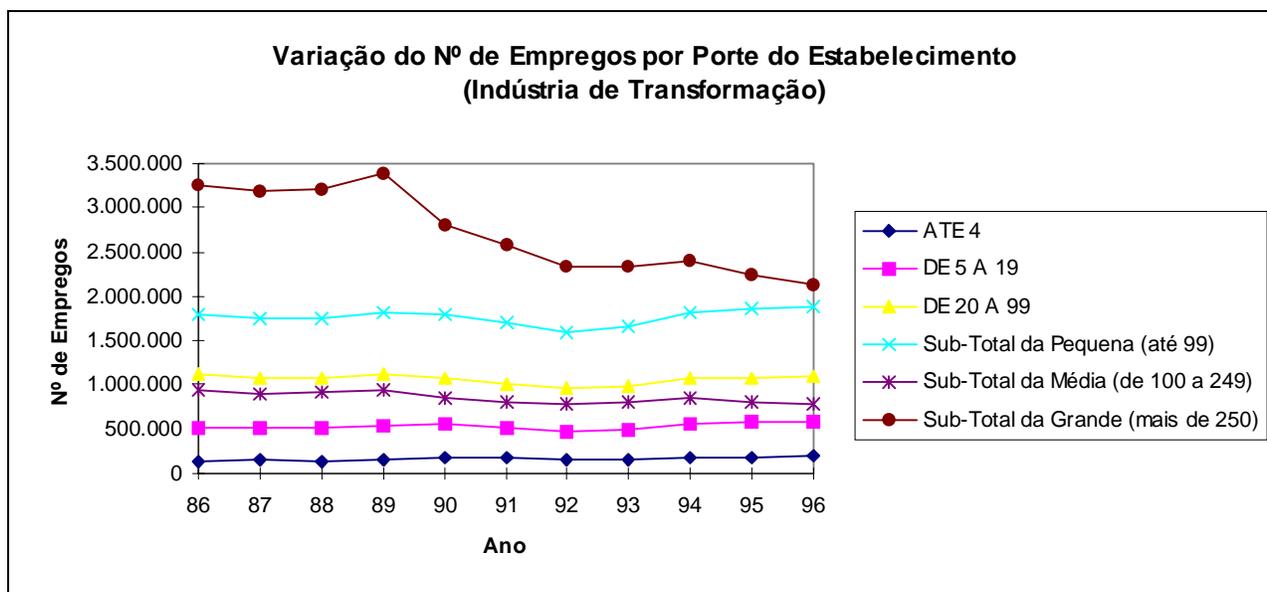


Gráfico 5: A Variação do N.º de Empregos por Porte do Estabelecimento (Indústria de Transformação)

Fonte: RAIS (de 1986 a 1996)

No setor de serviços, conforme pode-se notar no Gráfico 6, a seguir, observa-se o aumento do número de empregos oferecidos pelos pequenos estabelecimentos. Entretanto, a oferta dos grandes e médios estabelecimentos tem-se mantido praticamente estável. Estas variações estão de acordo com a mudança do emprego da indústria para o setor de serviços, em especial, para os pequenos estabelecimentos. Este aumento da participação do setor de serviços no total de empregos da economia ganhou vulto a partir do início dos anos 90 com o processo de terceirização de tarefas e atividades antes desempenhadas no interior das empresas industriais. Em sua fase inicial, a terceirização atingiu principalmente as atividades não ligadas diretamente ao processo produtivo mas, posteriormente, atingiu intensamente estas atividades.

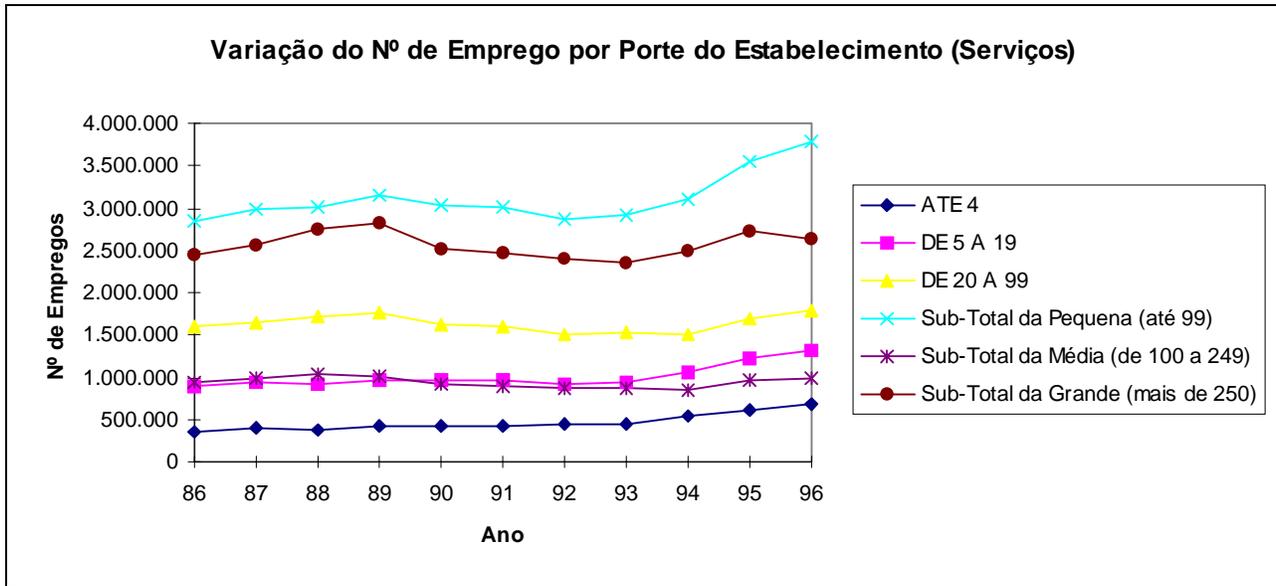


Gráfico 6: A Variação do N.º de Empregos por Porte do Estabelecimento (Serviços)

Fonte: RAIS (de 1986 a 1996)

No comércio, conforme Gráfico 7 a seguir, observa-se que os pequenos estabelecimentos aumentaram ainda mais a sua oferta de empregos, enquanto os médios e os grandes estabelecimentos mantêm sua oferta praticamente estável. Estas afirmações, assim como no setor de serviços, também estão de acordo com a mudança do emprego da indústria para o comércio, em especial, para os pequenos estabelecimentos comerciais.

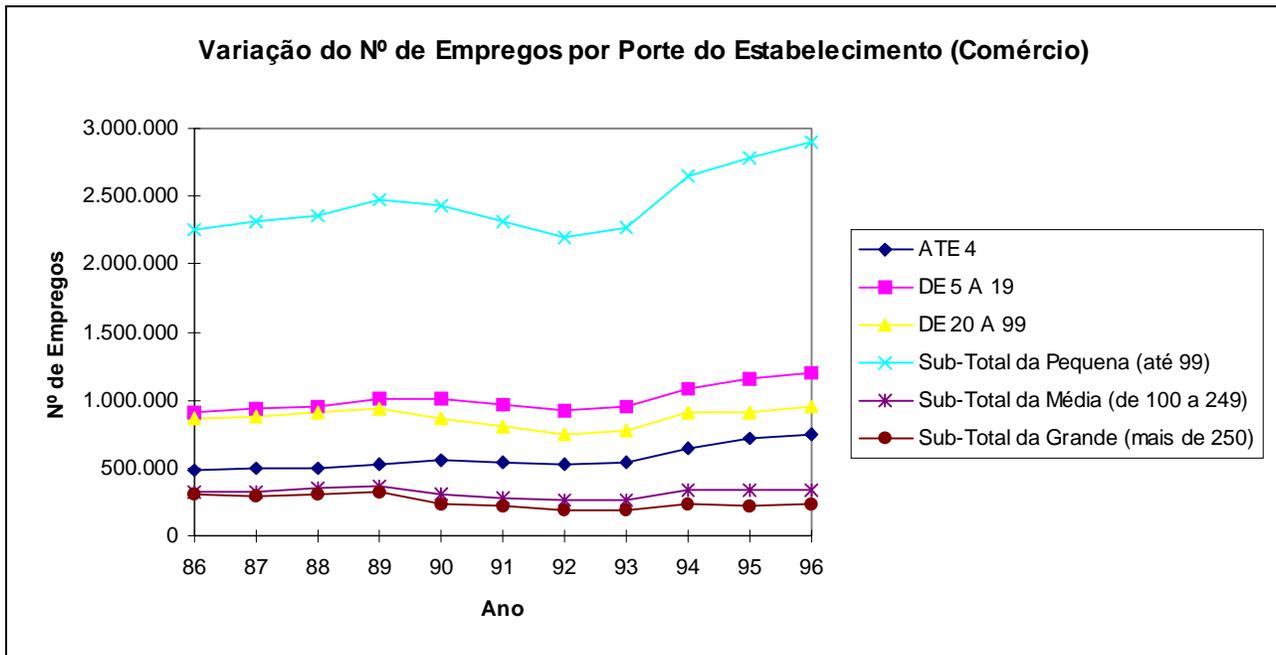


Gráfico 7: A Variação do N.º de Empregos por Porte do Estabelecimento (Comércio)

Fonte: RAIS (de 1986 a 1996)

Os dados da RAIS permitiram, inclusive, a constatação deste fenômeno na Construção Civil, onde se apresenta o mais evidente caso de auge das pequenas empresas e declínio das grandes, conforme Gráfico 8, a seguir. Entretanto, cabe destacar que, em virtude de suas particularidades, estes resultados da construção civil, ao contrário da indústria, são decorrentes muito mais da escassez de grandes obras em função da falência do governo e da falta de financiamentos habitacionais do que da mudança do paradigma de produção.

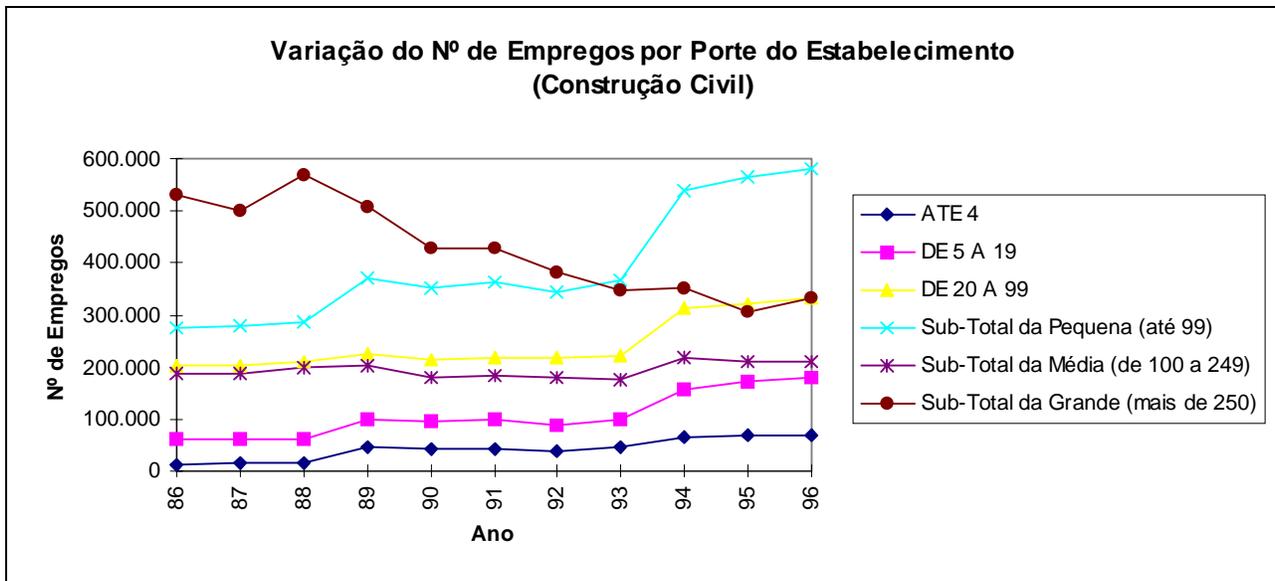


Gráfico 8: A Variação do N.º de Empregos por Porte do Estabelecimento (Construção Civil)

Fonte: RAIS (de 1986 a 1996)

O que se pode destacar de todos estes gráficos, além do desemprego, é que houve uma mudança do emprego da indústria para os setores de serviços e do comércio no Brasil. Além disso, o emprego saiu das grandes empresas em direção às pequenas, tanto para todos os setores tomados conjuntamente como para cada um tomado isoladamente. Ou seja, as pequenas empresas, nesta transição da década de 80 para a de 90, passaram a ser os grandes absorvedores de mão-de-obra também no Brasil.

A transferência do emprego da indústria para o setor de serviços e do comércio, no entanto, está associada a uma queda na qualidade do emprego, uma vez que as empresas que absorvem as atividades terceirizadas são normalmente de menor porte, têm maior rotatividade e menor interesse no treinamento e qualificação do empregado.

Teixeira (1996) classifica o desemprego crescente como *um avanço do capital sobre a produção* e o credita ao ajuste neoliberal promovido pelo governo, caracterizado, principalmente, pela política

industrial centrada na abertura comercial, na privatização, na desregulamentação e flexibilização das relações trabalhistas e na austeridade dos gastos públicos. De forma complementar aos gráficos apresentados, Teixeira apresenta dados que ratificam os apresentados acima, embora numa região específica - o ABC paulista - berço do sindicalismo brasileiro. Nesta região, no período de 1990 a 1995, 58 mil metalúrgicos perderam o emprego e 400 fábricas desapareceram. Outro fato de destaque nesta região foi a mudança do emprego na indústria para o comércio e para o setor de serviços. Em agosto de 1990, a indústria tinha 51% do emprego, enquanto o comércio tinha 12,5% e os serviços, 36%. Em setembro de 1995, as indústrias empregavam apenas 32% dos trabalhadores, contra 18,5% do comércio e 49% do setor de serviços.

Com relação a este avanço do capital sobre a produção, o autor acrescenta ainda outra consequência da reestruturação das empresas - o enfraquecimento dos sindicatos no Brasil. Em 1987, a base do sindicato no ABC era formada por 202.853 trabalhadores e, em 1995, o total passou a ser de 143.241 trabalhadores.

Por outro lado, apesar dos reflexos negativos sobre o emprego, a reestruturação resultou num aumento da produtividade na indústria, pelo menos na relação *quantum produzido/emprego* (ver Gráfico 9) (Reis, 1997).

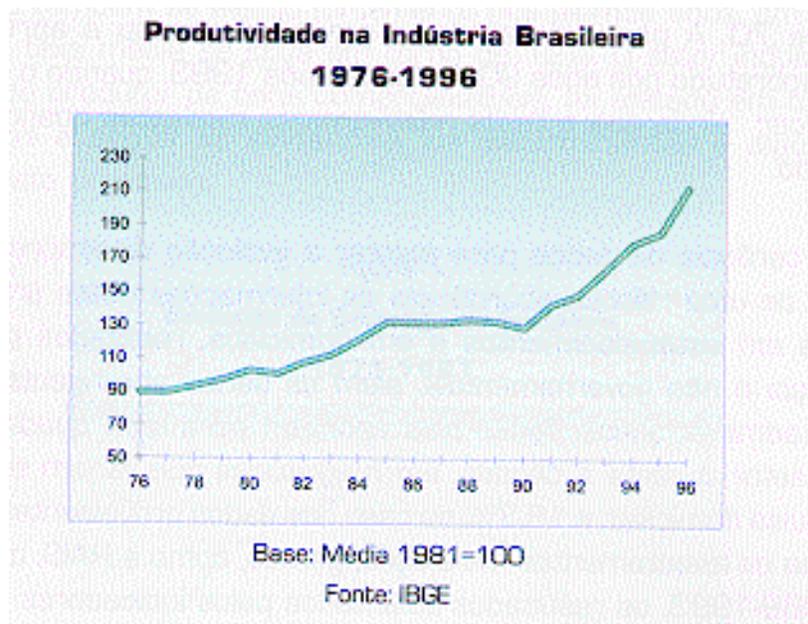


Gráfico 9: Produtividade na Indústria Brasileira: 1976 - 1996  
Fonte: Apud Reis (1997)

Este aumento de produtividade, por sua vez, traz inúmeros benefícios para a sociedade brasileira: criação de novas oportunidades de negócios, aumento da competitividade dos produtos brasileiros no mercado exterior, geração de empregos indiretos, melhoria da qualidade e redução do preço de produtos brasileiros.

## 4. CONCLUSÕES

Diversas foram as mudanças ocorridas, primeiramente, no cenário econômico e social dos países desenvolvidos e, posteriormente nos chamados NPI's - Novos Países Industrializados, dentre os quais se encontra o Brasil. Nestas mudanças, observou-se que a demanda mudou com o afinamento do gosto dos consumidores, tanto para produtos como para serviços. A estrutura de custos das grandes empresas tornou-se demasiado rígida, sobretudo com relação a custos de mão-de-obra e relações industriais. As mudanças tecnológicas, especialmente o desenvolvimento da micro-eletrônica e das telecomunicações, eliminaram as desvantagens das pequenas empresas em termos de custos de produção. Uma nova geração de bens de capital "flexíveis" adaptou-se particularmente bem à estratégia da pequena empresa, ao dar preferência a pequenas quantidades de produtos especializados, sob medida. Além disso, as atividades de pesquisa e desenvolvimento foram deixando as grandes empresas e passando para a esfera da universidade e dos governos. Assim, pesquisa e desenvolvimento passaram a ser bem público acessível, chegando, portanto, por seu menor custo, às pequenas empresas e aumentando sua competitividade.

Estes fatores tornaram os bens especializados e as técnicas flexíveis bem mais atraentes que a produção em massa, obrigando as empresas dos países desenvolvidos e dos NPI's a passarem por uma profunda reestruturação produtiva organizacional.

Esta reestruturação provocou impactos diretos no emprego e na produtividade das empresas. Com relação ao emprego, observou-se que ocorreu uma migração de trabalhadores da indústria para o setor de serviços e da grande empresa para a pequena, provocando uma redução do nível de qualidade e da formalização do emprego. Com relação à produtividade, observou-se aumento da produtividade na indústria, pelo menos na relação *quantum produzido/emprego*, que trouxe benefícios dentre os quais destacam-se o aumento da competitividade e da qualidade dos produtos nacionais e a redução dos custos de produção.

Entretanto, este trabalho tem a intenção de salientar também que, mesmo que tenham surgido benefícios advindos com o aumento da produtividade das empresas nacionais, torna-se imperativa a

adoção urgente de medidas que estimulem a criação de bons empregos no país, visto que a projeção para investimentos no setor industrial nos anos seguintes não é muito otimista no que diz respeito à geração de novos empregos.

Estas medidas devem estar relacionadas com o crescimento econômico sustentado do país. Em uma economia estagnada, haverá sempre menor oferta de postos de trabalho. Para tanto, é fundamental que a criação de um ambiente favorável ao aumento da *competitividade* das empresas nacionais, uma vez que o crescimento econômico brasileiro é função direta do desempenho destas empresas. Faz-se necessária uma atenção especial às pequenas empresas, uma vez que poucas são as que estão realmente passando por reestruturações que lhes permitam sobreviver no novo paradigma produtivo. Além disso, tem-se observado que são as pequenas empresas que estão recebendo os trabalhadores dispensados das grandes empresas em seu processo de reestruturação.

## 5. BIBLIOGRAFIA

1. Albuquerque, F. (1996) Desarrollo Economico Local y Distribution del Progreso Tecnico - Una respuesta a las exigencias del ajuste estrutural. ILPES - Instituto Latinoamericano e del Caribe de Planificación Economica e Social.
2. CNI - Confederação Nacional da Indústria. (1997) *Emprego na Indústria: evolução recente e uma agenda de mudanças*. Rio de Janeiro: CNI, Conselho de Política Industrial e Desenvolvimento Tecnológico. 33p.
3. Coutinho, L. e Ferraz, J. C. *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira*. IE - Unicamp. IEI - UFRJ. FUNCEX. Fund. Dom Cabral. Campinas. 1993.
4. Esser, K. et all. (1997) *Competitividad Sistémica: Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas*. IAD - Instituto Aleman de Desarrollo.
5. Galvão, C. A. (1995) *Transformação Produtiva com Equidade - O papel da pequena empresa no processo de transformação produtiva com equidade - Emprego e Desenvolvimento Regional*. IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.
6. Gonçalves, C. E. N. (1976) *A Pequena e Média Empresa na Estrutura Industrial Brasileira (1949 - 1970)*. Tese (Doutorado) - Campinas - SP, Unicamp.
7. IBGE, (1995) *Microempresas no Brasil - 1995 Análise de Resultados*. Rio de Janeiro.
8. Iida, I. (1986) *Pequena e Média Empresa no Japão*. 2a. ed. São Paulo: Brasiliense.
9. Lipietz, A. (1988) *Miragens e Milagres: problemas da industrialização no Terceiro Mundo*. São Paulo: Nobel.
10. Morita, A. (1986) *Made in Japan*. São Paulo: Livraria Cultura Editora Ltda.
11. OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development. (1993) *Small and Medium - sized Enterprises: Technology and Competitiveness*. Geneva.
12. OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development. (1993) *Small firms and development in Latin America*. Geneva.
13. Peres, W. (1998) *Grandes Empresas y Grupos Industriales Latinoamericanos - Expansão y desafios en la era de la apertura y la globalizacion*. <http://www.cepal.org> em 16/11/98.
14. Piore, M. J., Sabel, C. F. (1984) *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.
15. Porter, M. E. (1993) *A Vantagem Competitiva das Nações*. Rio de Janeiro: Campus.
16. Pratten, C. F. (1991) *The competitiveness of small firms*. Cambridge: Cambridge University Pres. University of Cambridge. Department of Applied Economics.

17. Ramos, F. (ed.). (1995) *A grande dimensão da pequena empresa: perspectivas de ação*. Brasília: CETEB - Centro de Ensino Tecnológico de Brasília. SEBRAE.
18. Reis, J. G. A (ed.). *Emprego na Indústria: evolução recente e uma agenda de mudanças*. Rio de Janeiro: CNI, Conselho de Política Industrial e Desenvolvimento Tecnológico. 1997. 33p.
19. SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas; [http://www.sebrae.org.br/estudos e pesquisas](http://www.sebrae.org.br/estudos_e_pesquisas) em 20/05/98.
20. Sengenberger, W., Loveman, G., Piore, M. J. (1990) *The Reemergence of Small Enterprises: Industrial restructuring in industrialised countries*. Geneva: International Institute for Labor Studies.
21. Soares, W. J. (1982) *Pequenas e Médias Empresas no Brasil: Política Econômica e participação Política*. Tese (Mestrado). Rio de Janeiro - RJ. Pontifícia Universidade Católica. 102p.
22. Solomon, S. (1986) *A grande importância da pequena empresa: A pequena empresa nos EUA, no Brasil e no mundo*. Rio de Janeiro: Nórdica.
23. Souza, M. C. A. F. (1993) *Pequenas e Médias Empresas na Reestruturação Industrial*. Tese (Doutorado em Economia) - Campinas - SP, Universidade Estadual de Campinas, 269p.
24. Teixeira, F.J.S. (org.). (1996) *Neoliberalismo e Reestruturação Produtiva: As novas determinações do mundo do trabalho*. Fortaleza. Cortez Editora. UECE - Universidade Estadual do Ceará.
25. Vilela, A. (1993) *As pequenas e médias empresas*. BNDES.
26. Womack, J. et all. (1992) *A máquina que mudou o mundo*. 2a. ed. Rio de Janeiro: Campus.