

UM MERCADO DE TRABALHO HETEROGÊNEO E FLEXÍVEL: UM PROBLEMA PERSISTENTE NO BRASIL

*A HETEROGENEOUS AND FLEXIBLE LABOUR MARKET:
A PERSISTENT PROBLEM IN BRAZIL*

Tiago Oliveira¹

Marcelo Weishaupt Proni²

RESUMO

O desenvolvimento econômico excludente, que caracterizou o Brasil no século XX, resultou na manutenção de um mercado de trabalho estruturalmente heterogêneo. Na interpretação clássica da Cepal, a estruturação do mercado de trabalho em moldes semelhantes àqueles observados nos países centrais era condição necessária para a superação do subdesenvolvimento. Para a OIT, a existência do setor informal era a causa principal da pobreza urbana. Desde a década de 1990, a flexibilização das relações de trabalho e a difusão de formas atípicas de emprego nos países desenvolvidos trouxeram novos critérios para a avaliação do mercado de trabalho nacional. O objetivo do artigo é discutir os parâmetros que informam o debate sobre as características persistentes do mercado de trabalho no Brasil e o sentido da intervenção do Estado. São examinadas as tendências recentes do mercado de trabalho brasileiro à luz das mudanças na configuração do mercado de trabalho nas economias centrais, assim como os argumentos em defesa de uma legislação trabalhista mais flexível. Apesar dos avanços verificados entre 2004-2014, o mercado de trabalho brasileiro se manteve estruturalmente heterogêneo. Embora a recessão econômica de 2015-2016 tenha provocado uma reversão de tendências, fica evidente que os problemas no mercado de trabalho não decorrem de uma suposta rigidez institucional. Ao final, argumenta-se que a elevação da produtividade do trabalho no conjunto da economia e a regulação pública das relações de emprego são essenciais para conformar um mercado de trabalho compatível com um padrão de desenvolvimento inclusivo.

Palavras-chave: mercado de trabalho; heterogeneidade estrutural; informalidade; relações de trabalho flexíveis.

JEL: J21, J83, J88.

ABSTRACT

The exclusionary economic development that characterized Brazil in the twentieth century resulted in maintaining a structurally heterogeneous labour market. In the classical ECLAC interpretation, a labour market structure on similar lines to those observed in developed countries was a necessary condition for overcoming underdevelopment. According to the ILO, the existence of informal sector was a main cause of the urban poverty. Since the 1990s, the greater flexibility of labour relations and the spread of atypical forms of employment in

¹ Doutor em Desenvolvimento Econômico pela Unicamp e técnico do Dieese. E-mail: tiago@dieese.org.br.

² Professor livre docente do Instituto de Economia da Unicamp e pesquisador do Cesit. E-mail: mwproni@unicamp.br.

developed countries brought new criteria for the assessment of the national labour market. The objective of this article is to discuss the parameters that inform the debate about the persistent characteristics of labour market in Brazil and the meaning of state intervention. The recent trends of Brazilian labour markets face of changes in the employment relationships in developed economies are examined, and the arguments in favor of a more flexible labour legislation are highlighted. Despite the advances made in the period 2004-2014, the Brazilian labour market remained structurally heterogeneous. Although the economic recession of 2015-2016 has caused a reversal of trends, it is clear that labour market problems do not stem from alleged institutional rigidity. In addition, it is argued that the increase in labour productivity across the national economy and public regulation of employment relationships are essential to shape a labour market consistent with an inclusive pattern of development.

Keywords: labour market; structural heterogeneity; informal work; flexible employment relationships.

INTRODUÇÃO

O processo inconcluso de estruturação do mercado de trabalho no Brasil tem relação direta com o padrão excludente de desenvolvimento econômico e com o padrão restrito de proteção social que predominou no País (MEDEIROS, 1992). Ao longo do século XX, foi se perpetuando um sistema produtivo heterogêneo, com estrutura ocupacional dual. Ao mesmo tempo, foi mantida a concentração fundiária e foram criadas políticas sociais restritas, enquanto a legislação trabalhista foi incapaz de proteger o conjunto dos trabalhadores. Desse modo, foi forjado um mercado de trabalho que, em contextos de elevada taxa de crescimento demográfico e de intensa migração rural-urbano, caracterizou-se pela combinação de desemprego estrutural, informalidade, baixos salários, elevada desigualdade de renda e alta rotatividade no emprego. Em 1980, embora a industrialização e a urbanização tenham produzido um mercado de trabalho nacional com feições modernas, este permanecia com uma estrutura heterogênea, distorcida em comparação com os correlatos em “países desenvolvidos”, uma vez que a expansão do emprego formal e a regulamentação pública no Brasil não abrangiam o conjunto dos ocupados e grandes contingentes eram mantidos em trabalhos de baixa produtividade, expostos, portanto, a um alto grau de vulnerabilidade ocupacional (SOUZA, 1980; CACCIAMALI, 1983).

Naquela época, conforme a interpretação cepalina, a superação do subdesenvolvimento pressupunha a estruturação do mercado de trabalho em moldes similares àqueles observados nos “países centrais”, onde predominava uma relação sinérgica entre o crescimento econômico, os ganhos de produtividade, o padrão de emprego e a distribuição de renda³. Havia ficado evidente que a industrialização era necessária, mas não suficiente, para gerar um mercado de trabalho estruturado e regulado. Assim, para combinar progresso econômico com avanços na área social era fundamental redirecionar o estilo de desenvolvimento por meio de políticas e reformas estruturais promovidas pelo Estado nacional (RODRÍGUEZ, 2009).

³ No início dos anos 1970, nos países capitalistas industrializados havia prosperidade econômica, pleno emprego da mão de obra e elevação real dos salários. Durante os “anos dourados”, o mercado de trabalho foi fundamental para a sustentação do crescimento econômico, uma vez que a produção em massa necessitava de consumidores com capacidade de gasto (MATTOSO, 1995). O salário mínimo e as negociações coletivas eram responsáveis por assegurar aumentos salariais em compasso com os ganhos de produtividade. Por sua vez, o Estado de bem-estar social contribuía gerando empregos e aumentando a parcela da renda familiar disponível para o consumo de massa.

Por sua vez, o enfoque da OIT também supunha a possibilidade de estruturação do mercado de trabalho em países latino-americanos em moldes similares àqueles observados nos países desenvolvidos, mas constatava que o crescimento econômico não vinha sendo suficiente para universalizar as relações de assalariamento e formar uma estrutura ocupacional homogênea, nem para propiciar remunerações adequadas para o conjunto dos trabalhadores (SOUZA; TOKMAN, 1976). De acordo com o *Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe* (PREALC, 1978), a heterogeneidade da estrutura produtiva dava origem a dois setores diferenciados no mercado de trabalho urbano: de um lado o setor formal, onde as ocupações eram geradas em estabelecimentos modernos; de outro o setor informal, relacionado a atividades de baixo nível de produtividade exercidas por trabalhadores independentes (trabalho por conta própria) e por pequenas unidades produtivas (sem organização realmente empresarial). O setor moderno determinava o nível de emprego e renda da economia e se responsabilizava pela introdução do progresso técnico, enquanto o setor informal funcionava como “colchão amortecedor” (ao absorver o excesso de mão de obra na fase recessiva) e como “exército de reserva” (ao liberar mão de obra para o setor estruturado na fase de crescimento acelerado). No setor informal predominavam as baixas remunerações, estabelecendo-se uma correlação com a reprodução da pobreza urbana. Deve-se frisar que a OIT acreditava que o setor informal tendia a desaparecer à medida que o setor moderno se expandisse (e que a formalização das atividades informais restantes se tornasse economicamente viável) (PREALC, 1978).

Mas, o contexto internacional mudou a partir de meados da década de 1970, quando o ordenamento econômico internacional começou a ser reconfigurado (BELLUZZO, 1995), afetando o mundo do trabalho. Em meio à ascensão do neoliberalismo e ao avanço da globalização, os países centrais abandonaram o compromisso com o pleno emprego, os métodos de organização da produção foram reestruturados, a ação sindical enfraqueceu-se e o Estado de bem-estar social passou a ser questionado. À medida que se transitava para uma nova ordem econômica e social, a instabilidade macroeconômica e as mudanças na base técnica e produtiva reduziram a eficácia da regulação pública, inclusive no mercado de trabalho. Difundiu-se o preceito de que era preciso flexibilizar as relações de trabalho, adaptando as normas trabalhistas às exigências do “novo” capitalismo. Resultado nos países desenvolvidos na década de 1990: aumento do desemprego, proliferação do trabalho precário, maior desigualdade de renda e ampliação da insegurança entre os empregados (MATTOSO, 1995).

Quando a crise da dívida externa interrompeu a trajetória de desenvolvimento dos países latino-americanos, no início dos anos 1980, a referência de um mercado de trabalho estruturado continuava sendo aquela dos “anos dourados”. No Brasil, a Constituição Federal de 1988 manteve a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), ampliou os direitos do trabalho e viabilizou o seguro-desemprego por meio da criação do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), em 1990. Além de garantir maior proteção social, um resultado adjacente da nova institucionalidade foi contribuir para melhorar a capacidade de regulação pública das relações de trabalho e aprimorar o funcionamento do mercado de trabalho (ABRAMO, 2010).

Porém, nos anos 1990, em meio à adoção de políticas de corte neoliberal, o parâmetro de referência para o processo de estruturação do mercado de trabalho nacional começou a ser revisado, à medida que as transformações econômicas em curso foram reduzindo a capacidade de geração líquida de empregos e que se intensificou o processo de informalidade nas relações de emprego (CACCIAMALI, 2001). Em paralelo, foi ganhando força o discurso em favor de uma maior flexibilidade das relações de emprego, que atribuía o aumento do desemprego à elevada rigidez institucional (que encarecia o custo do trabalho) e enfatizava a necessidade de modernização da legislação trabalhista (PASTORE, 1994; CAMARGO, 1996).

Naquele novo contexto marcado por elevação do desemprego, a OIT passou a defender que, em vez de perseguir a eliminação da informalidade, as políticas públicas deveriam se concentrar em medidas destinadas a “modernizar o setor informal” (TOKMAN, 2001). Nos anos 2000, o conceito de “flexigurança” foi adaptado para aumentar a proteção ao trabalhador informal (TOKMAN, 2008). E, na década de 2010, a estratégia de “formalização da informalidade” continuou sendo defendida como a melhor opção para mercados de trabalho latino-americanos, entendendo-se que a informalidade é o resultado de múltiplos fatores inter-relacionados: (i) a heterogeneidade estrutural da economia, (ii) a existência de normas e regras complexas e de alto custo, que dificultam a formalização, (iii) as barreiras à sindicalização dos trabalhadores em micro e pequenas empresas, assim como das próprias unidades produtivas, e (iv) os obstáculos fiscais para a universalização da proteção social (OIT, 2013).

Apontando em outra direção, após a forte recessão econômica de 2009 na América Latina, o enfoque neoestruturalista retomou uma “visão integrada de desenvolvimento” e recolocou a centralidade do mercado de trabalho e da proteção social na estratégia de “mudança estrutural com igualdade” (CEPAL, 2010; CEPAL, 2012). Assim, pode-se dizer que a intenção é ir além de uma abordagem adaptativa e recuperar a capacidade do Estado de interferir no processo de estruturação da oferta e da demanda de mão de obra, resgatando o compromisso com o pleno emprego, com a formalização da relação de emprego e com a proteção social universal. Nessa abordagem, que se contrapõe claramente ao discurso que vê a flexibilidade como instrumento para rebaixar o custo do trabalho (e o nível de proteção social), um mercado de trabalho bem estruturado e regulado é condição necessária para combater a desigualdade social e promover o desenvolvimento inclusivo (CEPAL, 2014).

Sem dúvida, essas diferentes visões a respeito do escopo e da amplitude das políticas laborais na América Latina tiveram repercussão direta nas discussões realizadas no Brasil referentes às tendências do mercado de trabalho nacional, às políticas públicas mais adequadas e à necessidade de uma reforma da legislação trabalhista.

O objetivo do artigo é discutir os parâmetros que informam o debate contemporâneo sobre as características persistentes do mercado de trabalho no Brasil e o sentido da intervenção do Estado nesse terreno. Para tal, convém entender a mudança (estrutural e institucional) do mercado de trabalho nos países desenvolvidos (que serviam de referência para a avaliação do descompasso existente nos países subdesenvolvidos) ocorridas desde os anos 1980 e examinar a trajetória do mercado de trabalho brasileiro após 1988. Procura-se, em particular, contrastar as recomendações de flexibilização das relações de trabalho e de prioridade para a legalização do trabalho informal, de um lado, com o sentido mais amplo das intervenções governamentais presente no enfoque neoestruturalista, de outro.

A argumentação está dividida em seis seções. A primeira explica como foi possível manter o pleno emprego e melhorar o regime de trabalho nos países centrais nos “anos de ouro”, características que serviram como parâmetro para avaliar a estrutura e dinâmica do mercado de trabalho brasileiro. A segunda esclarece que tais parâmetros perderam força com a transição para a ordem econômica neoliberal, alterando os termos do debate. A terceira enfoca a deterioração do mercado de trabalho no Brasil nos anos 1990 e o discurso em favor da flexibilização. A quarta discute a reestruturação do mercado de trabalho brasileiro desde meados dos anos 2000 até 2014. A quinta aponta as novas tendências de precarização presentes no mercado de trabalho nacional a partir de 2015, reforçando o seu caráter heterogêneo e flexível. A última defende, a título de conclusão, a tese de que não se pode abandonar o compromisso com a promoção do pleno emprego e com o combate sistemático às causas da informalidade.

I. CONDIÇÕES PARA A ESTRUTURAÇÃO E REGULAÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO

O compromisso com o pleno emprego e a regulação social das relações de trabalho nos países economicamente mais avançados só foram possíveis em razão do colapso do Estado liberal na década de 1930 e da necessidade de garantir maior estabilidade à atividade econômica e de construir sistemas de proteção social capazes de assegurar um nível maior de bem-estar para as massas (sob a pressão da alternativa comunista de organização econômica e social). Em meados do século XX, germinaram as condições para a sustentação de taxas elevadas de crescimento econômico, baixos níveis de inflação, forte elevação da produtividade, salários reais crescentes e redução de desigualdades sociais. Nos “anos dourados” do capitalismo, surgiram os mercados de consumo de massas, em sintonia com a oligopolização dos mercados, permitindo a emergência do “regime de acumulação fordista” (BOYER, 2009).

Nesse contexto, as negociações coletivas tiveram um papel muito importante, ao permitirem que os salários acompanhassem os ganhos de produtividade e, assim, se difundisse uma norma de consumo fordista, centrada em bens de consumo duráveis. As negociações coletivas, vale dizer, davam maior segurança aos empresários, seja porque as decisões de investimentos eram tomadas em um ambiente de consumo aquecido e sustentável, seja porque o planejamento de longo prazo podia contar com uma evolução previsível dos custos salariais.

O novo *status* adquirido pelas políticas sociais durante os “anos dourados” também atuou em prol da consolidação de uma norma de consumo fordista. Para tanto, foi necessário o surgimento de fundos públicos que atendessem as necessidades da acumulação de capital e auxiliassem a reprodução da força de trabalho, mediante a expansão e a institucionalização dos gastos sociais por meio do “Estado de bem-estar social” (OLIVEIRA, 1988). Tais fundos serviram de esteio para a construção de estruturas de proteção social nos países desenvolvidos sem paralelos históricos, partindo do reconhecimento da singularidade da mercadoria força de trabalho e da posição vulnerável dos trabalhadores. As políticas sociais deixaram de ser tratadas no campo da “assistência” e passaram ao campo dos “direitos”. E o trabalho assalariado passou a representar o elemento central da identidade social nessas sociedades (CASTEL, 1998).

O Estado de bem-estar foi fundamental para a dinâmica econômica e a reconfiguração do mercado de trabalho nos países desenvolvidos por quatro motivos: a) por oferecer uma espécie de salário indireto, liberando recursos nos orçamentos familiares para a aquisição de bens de consumo duráveis, auxiliado ainda pela expansão das linhas de crédito; b) por operar como estabilizador do crescimento econômico, sustentando a demanda (e o emprego) nos períodos de desaceleração; c) por ampliar a oferta de emprego público, mantendo o pleno emprego; e d) por nivelar as condições de participação dos indivíduos no mercado de trabalho, tornando a População Economicamente Ativa (PEA) mais estável⁴ e homogênea (MEDEIROS, 1992).

Os governos nacionais nesses países ampliaram seu raio de atuação econômica e social e adotaram o planejamento como eixo norteador das políticas públicas, articulando-as em função de uma estratégia de longo prazo. Um dos objetivos era o alcance e manutenção de uma situação de pleno emprego. Para tanto, os investimentos públicos em infraestrutura, as políticas sociais e as políticas setoriais (industrial e agrícola) foram combinadas com políticas macroeconômicas keynesianas, orientadas para estimular a demanda agregada, elevar os

⁴ É importante ressaltar que a baixa taxa de crescimento demográfico, o aumento da idade de entrada dos jovens na PEA e o direito à aposentadoria contribuíram para conter o crescimento da oferta de trabalho.

investimentos privados, acelerar o crescimento e suavizar os ciclos econômicos (MYRDAL, 1962).

No âmbito da organização do trabalho, consolidou-se o “paradigma taylorista-fordista”, apoiado na produção em massa e na racionalização do trabalho e da produção, abrindo possibilidades inéditas para obtenção de economias de escala e redução de custos unitários. Em paralelo, do ponto de vista do mercado de trabalho, diminuiu a importância da lógica mercantil na determinação do nível de emprego e dos salários: de um lado, por iniciativa das empresas, se consolidaram os mercados internos de trabalho; de outro, Estado (legislação) e sindicatos (negociação coletiva) adquiriram maior protagonismo nesse terreno.

Os “mercados internos de trabalho” (DOERINGER; PIORE, 1985) resultaram da delimitação no âmbito das empresas das funções de precificação e de alocação da mão de obra. Erigiu-se, com a chancela e participação dos sindicatos, uma escala interna de postos de trabalho, hierarquizados a partir de critérios objetivos (funções, qualificações e salários). Nesse sentido, a ascensão profissional e salarial passou a ser condicionada por regras que estabeleciam a possibilidade de progressão na carreira e por programas de formação de quadros profissionais. Assim, boa parte dos empregos, especialmente em empresas de médio e grande porte, passou a guardar relação tênue com o mercado geral de trabalho, propiciando maior estabilidade às relações de trabalho e menores custos de contratação e demissão de trabalhadores.

As transformações aludidas favoreceram o estabelecimento de conexões virtuosas entre salários e produtividade, pavimentando o caminho para uma “economia de altos salários” (MEDEIROS, 1992). Tais conexões se estabeleceram como via de mão dupla: se, por um lado, a elevação da produtividade apresentava-se como pré-requisito para a expansão dos salários, por outro, o aumento real dos salários atuava como indutor do crescimento da produtividade (os salários determinados fora do mercado expressam os níveis de eficiência da empresa).

Ademais, a diminuição da jornada de trabalho e os altos salários (conquistas decorrentes do poder sindical) mostravam-se funcionais, em termos econômicos, ao regime de acumulação. O aumento do tempo livre e da capacidade de gasto contribuíram para os trabalhadores assumirem novos hábitos de consumo, alimentando a engrenagem do crescimento econômico. Assim, “economia de altos salários” (com pleno emprego) e “economia de alto consumo” (com oferta abundante de crédito barato) eram o verso e o reverso do mesmo processo.

Em suma, as condições para o bom funcionamento do mercado de trabalho (próximo do pleno emprego) e para uma efetiva regulação social das relações trabalho (com repartição dos ganhos de produtividade e proteção aos empregados) dependiam da forma de intervenção do Estado na economia e do equacionamento dos conflitos entre capital e trabalho.

Mas, no caso do Brasil, essas condições estiveram ausentes (BARBOSA DE OLIVEIRA, 1998). O elevado crescimento populacional e o intenso fluxo migratório rural-urbano (causado pelo descaso com a questão agrária) criaram um excedente estrutural de mão de obra nas metrópoles, que ajuda a explicar a informalidade e os baixos salários. Apesar da industrialização ter gerado empregos formais e estimulado o assalariamento no meio urbano, o governo militar reprimiu a ação sindical, arrouchou os salários, reduziu o poder de compra do salário mínimo, endossou o livre arbítrio das empresas, permitiu a rotatividade e não avançou na proteção ao emprego. Ademais, priorizou políticas sociais destinadas à classe média e pouco expandiu o emprego público. Dessa forma, a heterogeneidade estrutural se manteve e a regulação social das relações de trabalho continuou restrita e pouco eficaz (POCHMANN, 2013).

II. NOVOS PARÂMETROS PARA A ANÁLISE DO MERCADO DE TRABALHO

Nos anos 1970, cessou o ciclo virtuoso de desenvolvimento capitalista em meio a transformações econômicas, tecnológicas, políticas e culturais. O dismantelamento do sistema monetário internacional e a elevação da taxa de juro nos EUA comprometeram a eficácia das políticas keynesianas e da regulação pública dos mercados domésticos (BELLUZZO, 1995). No novo cenário, os países da OCDE adotaram políticas macroeconômicas deflacionistas para enfrentar a deterioração dos seus balanços de pagamentos, provocada pela migração de capitais para a economia norte-americana e pelo aumento do preço do petróleo. No início dos anos 1980, nos países desenvolvidos, prevaleceram altas taxas de juros, instabilidade cambial, crescimento econômico lento e volátil, assim como altas taxas de desemprego.

No plano político e ideológico, a chegada ao poder de Margaret Thatcher na Inglaterra e de Ronald Reagan nos Estados Unidos representou o triunfo do neoliberalismo. Acirrou-se a crítica à generosidade da proteção social, em especial à acomodação ocasionada pelo seguro-desemprego. E a força dos sindicatos foi vista como prejudicial à competitividade da economia nacional, por elevar custos e restringir a livre-concorrência (ANDERSON, 1995). Dado o diagnóstico, a agenda política visava a restabelecer níveis “saudáveis” de desigualdade e favorecer a atuação desimpedida de uma economia de mercado. Para tanto, impunham-se: i) uma política monetária e fiscal dura, com redução dos gastos sociais; ii) o rompimento do poder dos sindicatos, mediante a recomposição de uma taxa “natural” de desemprego e a repressão (violenta) de movimentos grevistas; iii) uma reforma tributária para revigorar a concorrência (diminuição de impostos incidentes sobre os ricos); e iv) a desregulamentação dos mercados de bens e serviços e dos fluxos de capitais, assim como a flexibilização das relações de trabalho.

A desregulamentação financeira forneceu as bases para a nova ordem econômica internacional, marcada pela transição de um regime de finanças administradas para um regime de finanças organizado pelo mercado. Com a “financeirização da riqueza” (BRAGA, 2000), a acumulação financeira e a acumulação produtiva passaram a andar lado a lado nas estratégias de valorização da riqueza das grandes corporações.

Foi nesse contexto que se deu uma ampla e intensa reestruturação industrial, que não pode ser desvinculada das mudanças macroeconômicas e do processo de financeirização da riqueza. O novo regime macroeconômico implicou em (i) redefinição das condições de financiamento do Estado (diante da deterioração das finanças públicas e do aumento da dívida pública) e (ii) estrangimento da rentabilidade da grande empresa nos países desenvolvidos, levando-as a maior internacionalização e acirrando a concorrência em escala global. Em paralelo, o foco da gestão empresarial em um horizonte de curto prazo, secundada pela ascensão da “soberania acionarial” (AGLIETTA; REBÉRIOUX, 2004), tornou premente uma maior racionalização da produção, com impactos diretos sobre a organização do trabalho no interior das firmas.

A globalização econômica do final do século XX combinou a ampliação do comércio mundial com as inovações tecnológicas ligadas ao “complexo eletrônico” (COUTINHO, 1992). A empresa verticalizada da era fordista deu lugar a formas organizacionais em rede, ao passo que suas cadeias de valor foram reposicionadas em escala global, mediante estratégias complexas de integração de processos produtivos sediados em diversos países (UNCTAD, 1993). São nessas circunstâncias que a China emerge como a “grande fábrica” do mundo, apoiada em baixos custos de mão de obra e taxas de câmbio desvalorizadas, mas, também, na formação de gigantescos distritos industriais e nos ganhos de eficiência daí derivados, na utilização combinada de tecnologias modernas e ultrapassadas (dotando a produção de uma

elevada versatilidade) e no relacionamento estreito entre a indústria, centros de pesquisa e o governo. Provêm da associação desse conjunto de fatores uma queda vertiginosa dos custos de produção e, conseqüentemente, uma revolução no consumo de massas (CASTRO, 2012).

A emergência de um novo polo de valorização da riqueza capitalista na Ásia, associada aos processos de desregulamentação dos mercados, trouxe consigo uma pressão adicional sobre o padrão salarial e o sistema de proteção social vigente nos países desenvolvidos. O padrão de produção chinês foi alçado à condição de “paradigma produtivo”, ameaçando a sobrevivência de indústrias instaladas em outros países e alimentando uma onda de reformas trabalhistas e sociais no mundo ocidental.

Diante desse cenário, fica evidente que a organização fordista do trabalho se mostrava cada vez mais contraproducente. Era fundamental “pensar pelo avesso” o fordismo (CORIAT, 1994), invertendo a relação de determinação causal entre produção e consumo. Num cenário econômico instável e de competição acirrada, era preciso minimizar os estoques e os tempos mortos no processo produtivo. Adotou-se o *just-in-time* e houve intensificação no uso do trabalho, num espectro variado de empresas. Disseminou-se pelo Ocidente, ainda que sujeita a especificidades nacionais, a influência do modelo japonês de produção, que pode ser sintetizado como um sistema de organização da produção baseado em repostas imediatas às variações da demanda, exigindo uma organização integrada e flexível do trabalho (GOUNET, 1999).

A flexibilidade produtiva e do trabalho do modelo japonês encontrava enorme resistência nos sistemas nacionais de relações de trabalho. Dizia-se que, para ser eficaz, a modernização tecnológica e organizacional precisava ser acompanhada de revisão do arcabouço legal de regulação do trabalho (uma “flexibilização” institucional). Assim, nos países desenvolvidos foram feitas reformas de diversas amplitudes do sistema nacional de relações de trabalho, que apontaram para a sua descentralização, ganhando relevância a esfera negocial no âmbito da empresa (DEDECCA, 1997). Buscava-se, deste modo, melhor adequação entre as inovações organizacionais e a regulação social do trabalho. Ao mesmo tempo, a gestação de um novo paradigma tecnológico (informatizado) serviu de pilar de sustentação para a redefinição dos processos produtivos em bases mais flexíveis. As empresas almejavam maior liberdade de alocação, utilização e remuneração da mão de obra, ao sabor dos ciclos econômicos.

O mundo do trabalho nos países de capitalismo avançado foi paulatinamente perdendo a relativa homogeneidade que vigorava no pós-guerra: a difusão do progresso técnico passa a ser parcial, ampliando a desigualdade entre os níveis de produtividade média; as conquistas obtidas pelas categorias trabalhistas melhor organizadas deixam de se disseminar, aumentando a desigualdade associada com a segmentação do mercado de trabalho; e proliferam situações ocupacionais atípicas e níveis diferenciados de proteção. O abandono do compromisso com o pleno emprego e o aumento do desemprego estrutural acarretaram clara precarização da estrutura de ocupacional (com aumento de ocupações de baixa qualificação e remuneração, normalmente associadas ao setor de serviços) e proliferação de formas contratuais “flexíveis” (trabalho em tempo parcial, por tempo determinado, a domicílio). Ademais, houve uma reconcentração da renda, reforçada pela agenda neoliberal de desregulamentação dos mercados (MATTOS, 2009).

Assim, pouco a pouco, o trabalho foi sendo despojado de seu papel de bastião de um padrão mais elevado de bem-estar social e, em paralelo, foi se espraiando a insegurança no emprego (MATTOSO, 1995; STANDING, 2013). Conforme os trabalhadores em situação vulnerável se tornavam numerosos, os efeitos deletérios ficavam evidentes, uma vez que, nas sociedades modernas, a sociabilidade e a identidade social foram organizadas em torno do trabalho (CASTEL, 1998). Note-se que a deterioração dos mercados de trabalho no centro do

capitalismo, resultado da menor capacidade de regulação pública das economias nacionais e da dificuldade de ampliar o gasto com políticas sociais, também contribuiu para minar as bases sobre as quais os sindicatos ergueram a sua legitimidade social.

Embora a redução da intervenção governamental nos mercados, a crescente integração da economia mundial e o aumento da concorrência internacional trouxessem sérias dificuldades para os mercados de trabalho nacionais (afetando o nível de emprego, os salários e as condições de trabalho), havia a crença de que a globalização econômica e as políticas neoliberais trariam novas oportunidades de desenvolvimento nacional, sendo necessário atenuar os traumas temporários, focando a atenção nos trabalhadores mais vulneráveis, e realizar as reformas institucionais adequadas para acelerar a transição (BANCO MUNDIAL, 1995a).

Diante das novas tendências em curso na Europa, na América do Norte e no Japão, de um lado, e da grave crise social e econômica em regiões subdesenvolvidas do planeta⁵, de outro, a OIT elegeu o direito a um *trabalho decente* como desafio que deveria mobilizar todas as nações no início do novo milênio, buscando firmar o compromisso com a equidade, a segurança e a dignidade humana. A nova agenda de políticas nessa área foi concebida com base em quatro objetivos estratégicos: a promoção dos direitos fundamentais no trabalho, o emprego, a proteção social e o diálogo social (OIT, 1999).

A proposta da OIT tentava resistir à disseminação da doutrina neoliberal, uma vez que ganhava força o discurso sobre a inevitabilidade de um crescimento econômico sem empregos e sobre a necessidade de flexibilização das normas que regulavam o mercado de trabalho nos países em que a proteção ao trabalhador estava mais institucionalizada. De fato, procurava resgatar o pressuposto de que o desenvolvimento econômico da nação deveria ser acompanhado de um aprimoramento da regulação social do trabalho, assim como do compromisso com o pleno emprego e a democratização das relações de trabalho. Portanto, o novo discurso da OIT era uma resposta às mudanças em andamento, que haviam provocado uma reconfiguração do trabalho na ordem capitalista contemporânea e rompido o elo frágil entre desenvolvimento, pleno emprego, salários crescendo com a produtividade e elevado padrão de proteção social.

III. AGENDA NEOLIBERAL E MERCADO DE TRABALHO NO BRASIL

Ao longo dos anos 1980, a crise econômica crônica provocou uma desilusão profunda entre governantes, intelectuais e representantes da sociedade civil brasileira. Os ganhos de bem-estar prometidos pela ideologia desenvolvimentista não haviam se concretizado e os níveis de pobreza e de desigualdade continuavam alarmantes. O nível de produtividade média do trabalho mantinha-se relativamente baixo. O ritmo de crescimento do emprego e da renda, motor da mobilidade social nas décadas anteriores, havia desacelerado bastante, ao passo que a inflação atingira patamares inusitados, corroendo o poder de compra dos salários (BALTAR, 2006).

Nesse contexto, os problemas do mercado de trabalho foram vistos pela ortodoxia como resultantes de distorções provocadas por políticas econômicas pautadas na proteção ao mercado interno, que, em última instância, causavam desincentivos à geração de empregos (WELLER, 2000). Logo, tais problemas só poderiam ser devidamente equacionados se a intervenção governamental fosse abandonada e, em seu lugar, fosse adotada uma estratégia neoliberal de crescimento econômico, baseada em drástica abertura comercial e financeira,

⁵ Na América Latina, o receituário neoliberal para a superação da crise econômica e o combate ao desemprego, chancelado pelo FMI e pelo Banco Mundial, insistiu na adoção das políticas e reformas institucionais do Consenso de Washington. Contudo, os resultados para os mercados de trabalho na região foram decepcionantes.

privatizações, duro ajuste fiscal e flexibilização do mercado de trabalho (BANCO MUNDIAL, 1995b).

Muito embora a CEPAL compartilhasse do diagnóstico de que era preciso ampliar o grau de abertura das economias latino-americanas e aprimorar o estilo de desenvolvimento, ao lançar as bases do “neoestruturalismo”, procurava se diferenciar do discurso neoliberal, alertando para a necessidade de manter políticas proativas para o desenvolvimento dos países da região, notadamente no que se refere à inovação e ao progresso técnico, à educação e ao conhecimento, ao controle dos fluxos de capitais externos e à regulação das finanças (RODRÍGUEZ, 2009; BIELSCHOWSKY, 2009).

No final do século XX, portanto, havia poucas vozes dissonantes sobre a necessidade de abertura das economias latino-americanas à concorrência externa, o que fomentaria, imaginava-se, maior eficiência e aprendizagem tecnológica das indústrias locais, estimularia a reinserção na nova divisão internacional do trabalho e diminuiria as brechas tecnológicas e produtivas com relação aos países desenvolvidos. Porém, a estratégia preconizada pela CEPAL – de abertura “gradual e administrada” das economias latino-americanas à concorrência internacional – sucumbiu frente à avalanche ideológica promovida pelo pensamento neoliberal na região.

Após a desorganização econômica e financeira da década de 1980, quando a economia brasileira se viu obrigada a realizar expressivas transferências de recursos reais para o exterior, premida pela crise da dívida e pela consequente ruptura do financiamento externo, o que prevaleceu no País, nos anos 1990, foi uma abertura comercial abrupta, açodada pela forte redução de barreiras tarifárias e não tarifárias e pela sobrevalorização cambial. Como consequência, assistiu-se à desarticulação de importantes elos das cadeias produtivas instaladas na economia brasileira, provocando uma aguda regressão industrial (redução da participação da indústria de transformação no PIB) e uma “reprimarização” da pauta de exportações (ampliação do peso relativo de produtos agrícolas e minerais).

O processo de abertura econômica do país, entretanto, não se restringiu à sua dimensão produtiva. A partir dos anos 1990, promoveu-se uma progressiva liberalização financeira, vista como pilar de sustentação para o equilíbrio do balanço de pagamentos no âmbito de programas de estabilização de preços adotados pelos países da região, mas também como um meio de acesso facilitado ao financiamento externo e de compartilhamento e diversificação de riscos. Porém, ao contrário do prometido, a consequência mais evidente desta medida foi a ampliação vigorosa da vulnerabilidade externa da economia brasileira, tornando-a dependente de capitais de curto prazo, altamente voláteis, para equilibrar suas contas externas (CARLEIAL, 2010).

A reorientação no padrão de desenvolvimento veio acompanhada de mudanças nos métodos de organização da produção e do trabalho, em sintonia com o que ocorria nos países desenvolvidos. Em primeiro lugar, as empresas foram estrangidas a introduzir os métodos em voga de organização da produção e do trabalho (e das tecnologias de base microeletrônica) – movimento que tinha sido hesitante e pontual na década de 1980. Nesse sentido, *just-in-time*, *kanban*, terceirização, qualidade total, polivalência do trabalhador, tornaram-se expressões cada vez mais comuns nos discursos empresariais a partir do final do século passado.

Em segundo lugar, ganha grande ressonância, nos anos 1990, os discursos em prol da “flexibilização” das relações de trabalho (PASTORE, 1994; CAMARGO, 1996), em favor de uma maior liberdade empresarial na admissão e demissão, no uso e na remuneração da mão de obra. Isto porque se acreditava que as regulamentações encareciam o preço da mão de obra, elevando-o acima do nível de equilíbrio – p.e., ao estabelecer um salário mínimo, impor custos à demissão e assegurar direitos como o FGTS –, e restringiam a capacidade de ajuste

do mercado de trabalho brasileiro. Como resultado, a geração de empregos no País ocorria abaixo do seu potencial, ficava comprometida a eficiência dos mecanismos de equilíbrio do mercado de trabalho, ficava limitada a formação de capital humano e se reforçava a polarização entre um segmento formal e outro informal (WELLER, 2000).

Em resposta, medidas “flexibilizadoras” das relações de trabalho foram implementadas, a despeito de inexistir no Brasil a rigidez diagnosticada em países europeus (BALTAR; PRONI, 1996). Tais medidas procuravam facilitar a demissão e reduzir seus custos, desvalorizar o salário mínimo, diminuir os custos trabalhistas não salariais (encargos sociais), tornar as normas contratuais mais adaptáveis, concentrar as negociações trabalhistas no nível da empresa e, por fim, desregulamentar os instrumentos de solução de conflitos trabalhistas (KREIN, 2012).

O receituário neoliberal aplicado na economia brasileira foi relativamente exitoso no que toca ao controle inflacionário. Todavia, do ponto de vista da retomada do crescimento econômico, a experiência neoliberal foi frustrante, ainda que, em média, a taxa de crescimento tenha sido maior do que na década anterior, em um cenário externo pontuado por crises.

Assim, o que se viu na economia brasileira foi uma escalada das taxas de desemprego. De acordo com o IBGE, a taxa de desocupação brasileira, medida pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD, aumentou de 7,2% em 1992 para 10,4% em 1999, depois se manteve nesse patamar no início dos anos 2000. Tendência semelhante se verifica para a taxa de desemprego da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), a partir dos dados da Pesquisa de Emprego e Desemprego – PED⁶. Entre 1989 e 1992, a taxa de desemprego na região mais industrializada do País avançou de 8,7% para 15,2% (aumento de 6,5 pontos percentuais). Após um pequeno recuo no triênio 1993-1995, a taxa de desemprego voltou a uma trajetória de alta consistente, atingindo seu ponto mais elevado em 1999 (19,3%). Em 2002, ela foi estimada em 19,0%, mais que o dobro do percentual observado no final dos anos 1980 (Gráfico 1).

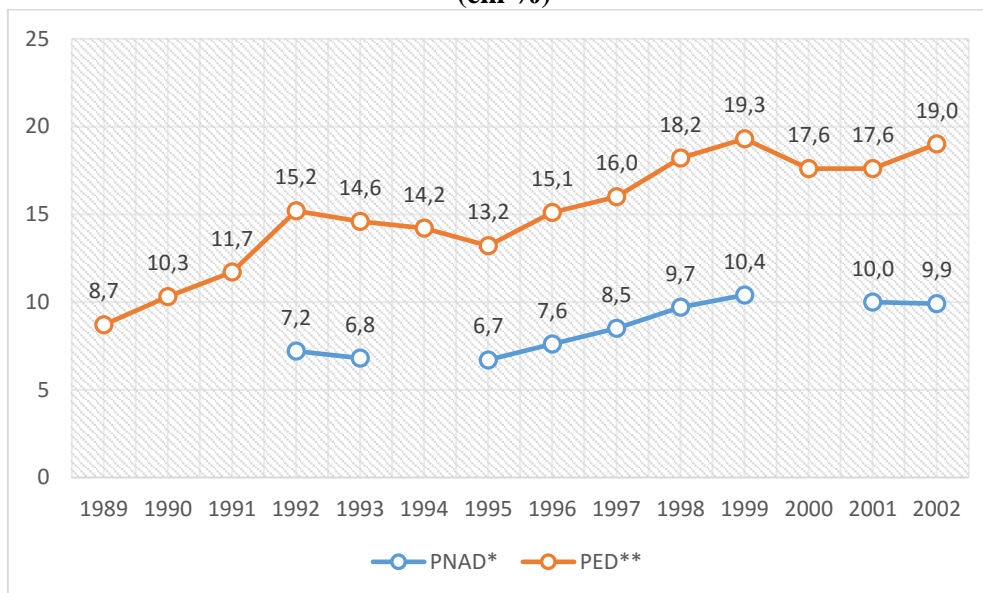
Além do aumento expressivo das taxas de desemprego, nos anos 1990 e no início da década de 2000 houve transformações importantes no mercado de trabalho brasileiro, que afetaram sobremaneira a sua composição setorial e a qualidade das ocupações. Nesse sentido, atuaram destacadamente quatro processos: as privatizações, a terciarização das atividades, a informalização e a precarização das ocupações. Enquanto o mercado de trabalho formal diminuiu em termos absolutos, o inverso ocorreu com o segmento informal. Em simultâneo, foi diminuindo o rendimento médio real dos ocupados (até 1994 por causa da alta inflação, e a partir de 1999, devido ao impacto da oferta excedente de força de trabalho, ao enfraquecimento dos sindicatos e à moderação no reajuste do salário mínimo).

Com baixas taxas de crescimento econômico, a geração de empregos era claramente insuficiente para absorver trabalhadores jovens ou para reabsorver adultos desempregados. Dada a dificuldade crescente de inserir o conjunto da população trabalhadora no setor organizado em moldes capitalistas ou no setor público, foram adotadas políticas destinadas a incentivar o empreendedorismo e a oferecer suporte técnico e financeiro para as

⁶ Os distintos patamares das taxas de desemprego refletem concepções diferenciadas acerca da configuração e do funcionamento de um mercado de trabalho subdesenvolvido como o brasileiro. A PED surgiu a partir de uma avaliação crítica da medição oficial do desemprego, realizada pelo IBGE, cuja metodologia era incapaz de dar conta de um mercado de trabalho profundamente heterogêneo, onde as situações de emprego e desemprego não se delineavam tão nitidamente quanto a observada em mercados de trabalho homogêneos e organizados. A PED inovou ao propor uma compreensão alternativa do fenômeno do desemprego em uma economia subdesenvolvida. Para além da mensuração convencional do desemprego aberto, a taxa de desemprego total incorporou o “desemprego oculto” – seja por trabalho precário, seja por desalento – para evidenciar os casos em que os indivíduos eram comumente classificados nas estatísticas oficiais, equivocadamente, como ocupados ou inativos.

microempresas, procurando tirar da ilegalidade as atividades geralmente classificadas como informais.

Gráfico 1
Evolução da Taxa de Desemprego
Brasil e Região Metropolitana de São Paulo: 1989-2002
(em %)



Fonte: IBGE; DIEESE/SEADE. Elaboração própria.

* Refere-se à taxa de desocupação para o Brasil. Em 1994 e 2000 a PNAD não foi realizada.

** Refere-se à taxa de desemprego medida para a Região Metropolitana de São Paulo.

Nesse contexto, o debate sobre a informalidade no mercado de trabalho nacional ganhou novos contornos, com visões que buscavam iluminar diferentes aspectos do problema em meio às transformações do capitalismo contemporâneo. Antes associada à persistência do excedente estrutural de mão de obra e das características *sui generis* de economias subdesenvolvidas, que reproduziam ocupações precárias e inseguras, a informalidade passou a ser interpretada como resultado do excesso de rigidez da legislação trabalhista, como consequência inexorável do processo de transição para uma economia de serviços e/ou como expressão de arranjos mais flexíveis, ligados à reorganização econômica contemporânea (KREIN; PRONI, 2010).

Sobrepuseram-se à concepção tradicional de informalidade novas formas de manifestação do fenômeno,⁷ ligadas à nova ordem econômica internacional e ao declínio do fordismo como paradigma de referência das relações de trabalho. Ou seja, a flexibilização dos mercados de trabalho, a redefinição do papel do Estado e o menor poder de regulação social do trabalho, em um contexto de desfiguração do padrão de desenvolvimento e deterioração do emprego, fizeram que a reprodução da informalidade ocorresse sob novas formas: relações de emprego disfarçadas na figura de pessoa jurídica (PJ), falsas cooperativas, relação de emprego triangular, falso trabalho voluntário no terceiro setor, estágio desfigurado, trabalho autônomo

⁷ Para melhor captação da nova realidade, a OIT aprimorou seus instrumentos de medição estatística. Além do conceito de “setor informal”, baseado no tamanho do empreendimento e na baixa produtividade do trabalho (para contemplar trabalhadores independentes, pequenos empregadores, trabalhadores não remunerados e trabalhadores domésticos), formulou-se a noção de “emprego informal”, pautada nas características do posto de trabalho, visando captar as ocupações informais abrigadas pelo setor formal (OIT, 2013).

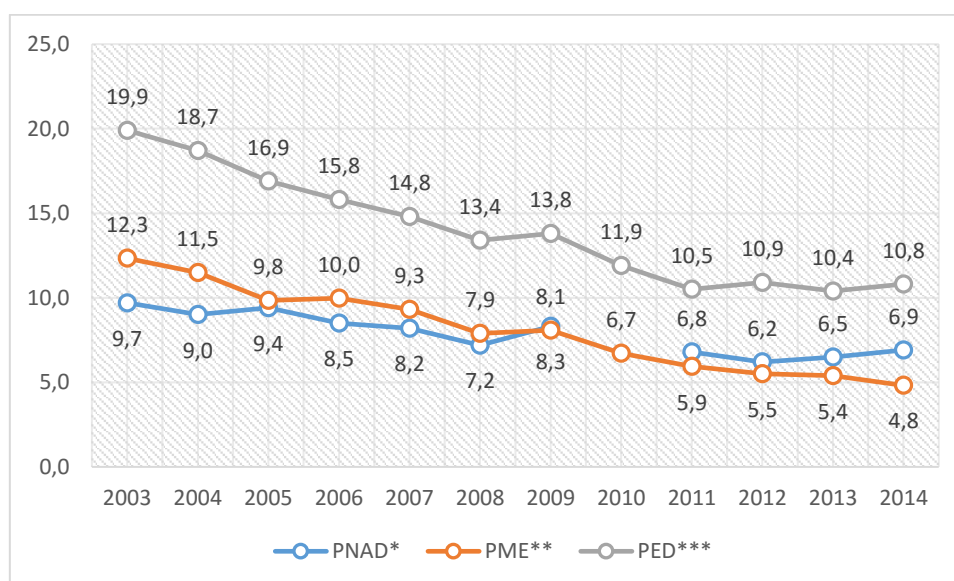
proletarizado e contratações por tempo determinado, formas essas que denotam uma “nova informalidade” (KREIN; PRONI, 2010).

IV. A REESTRUTURAÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO

A partir de meados dos anos 2000, iniciou-se uma nova fase da economia brasileira, marcada por maior crescimento econômico com relativo controle da inflação e por melhora expressiva dos indicadores sociais e de mercado de trabalho. Os seus eixos dinamizadores estiveram assentados, de um lado, em um crescimento substancial das exportações de produtos primários (acompanhado de uma valorização dos seus preços no cenário internacional) e, de outro, em uma demanda interna cada vez mais pujante (impulsionada pela oferta de crédito e pelo crescimento do consumo), capaz de alavancar consigo os investimentos na economia.

Do ponto de vista do mercado de trabalho, é possível identificar avanços importantes, dentre os quais se destacam: (i) a redução do desemprego, (ii) a diminuição da informalidade, (iii) o aumento dos rendimentos do trabalho e (iv) a diminuição das desigualdades salariais. No Gráfico 2 se observa a queda significativa da taxa de desemprego nacional, de 9,7% em 2003 para 6,2% em 2012, de acordo com a PNAD. Essa tendência foi interrompida em 2009 por causa da crise econômica e retomada em 2010, mas a taxa se elevou a 6,9% em 2014. Por sua vez, na RMSM, o decréscimo foi ainda mais acentuado até 2011 (de 19,9% para 10,5%), depois se manteve nesse patamar até 2014. Convém esclarecer que a taxa de desemprego aberto na RMSM diminuiu de 12,8% para 8,8% entre 2003 e 2014, enquanto a taxa de desemprego oculto passou de 7,1% para 2,0% no mesmo período. Já no caso das principais metrópoles brasileiras (medida pela Pesquisa Mensal de Emprego – PME), entre 2003 e 2014, a taxa de desemprego aberto se reduziu de 12,3% para 4,8%.

Gráfico 2
Evolução das Taxas de Desemprego
Brasil e Regiões Metropolitanas: 2003-2014
(em %)



Fonte: IBGE; DIEESE/SEADE. Elaboração própria.

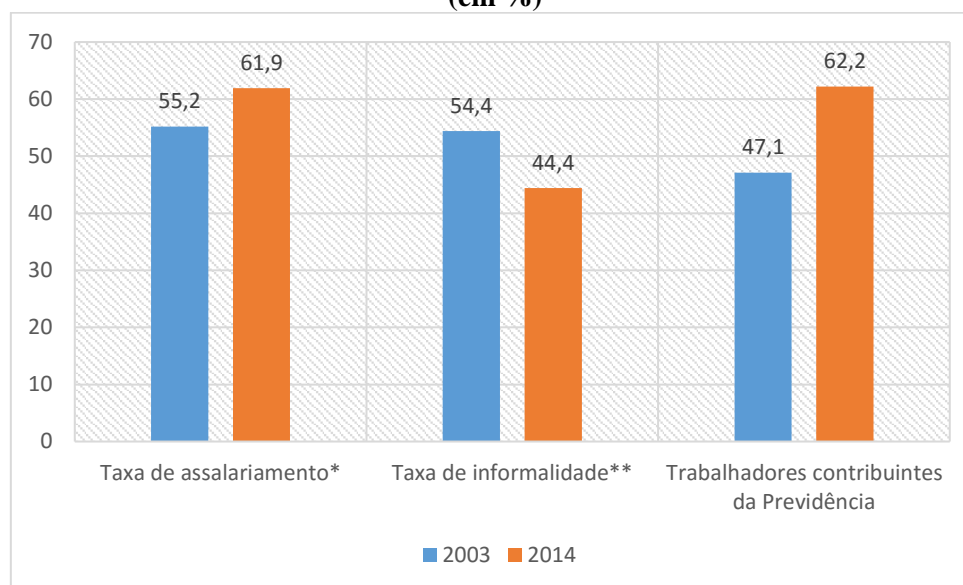
* Refere-se à taxa de desocupação medida para o Brasil. Em 2010 a PNAD não foi realizada.

** Refere-se à taxa média de desocupação medida para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, Salvador e São Paulo.

*** Refere-se à taxa de desemprego medida para a Região Metropolitana de São Paulo.

Estima-se que durante o período 2003-2010 tenham sido criados mais de 14,7 milhões de empregos formais no Brasil, enquanto no período 2011-2014 a geração de empregos diminuiu para 5,2 milhões. Mas, é importante frisar que houve uma melhoria qualitativa da estrutura ocupacional. No Gráfico 3 são apresentados três indicadores que expressam tal melhoria: a taxa de assalariamento (avanço de 55,2% para 61,9%), a taxa de informalidade (queda de 54,4% para 44,4%) e a cobertura da previdência social (aumento de 47,1% para 62,2%). Além disso, convém registrar que houve elevação real da remuneração mensal média (crescimento estimado em 32,2%, entre 2003 e 2014) e que o poder de compra do salário mínimo aumentou aproximadamente 73,2% no mesmo período. Por fim, deve-se mencionar a significativa redução do índice de Gini: considerando os rendimentos do trabalho em nível nacional registrados pela PNAD, o coeficiente diminuiu de 0,561 em 2002 para 0,489 em 2014 (quanto menor o valor, menor a desigualdade de renda).

Gráfico 3
Indicadores do Mercado de Trabalho
Brasil: 2003-2014
(em %)



Fonte: IBGE. Elaboração própria.

* Participação dos empregados assalariados no total das ocupações.

** Inclui: empregados sem carteira, trabalhadores por conta própria e não-remunerados.

De um modo geral, a emergência desta nova fase para a economia brasileira, em sintonia com os demais países latino-americanos, coincidiu com o abandono de políticas de inspiração neoliberal. No que diz respeito ao mercado de trabalho, a sua nova dinâmica e configuração respondem a mudanças observadas tanto na estrutura econômico-produtiva como na institucionalidade trabalhista⁸ vigente no País (WELLER, 2014).

⁸ As mudanças institucionais foram importantes, sobretudo, para a elevação da qualidade dos postos de trabalho gerados e para a redução das desigualdades salariais. Nesse sentido, convém pontuar que houve uma melhora das condições de ação sindical e ampliação do espectro temático das negociações coletivas, que passaram a

No período 2004-2008, o ciclo virtuoso de crescimento da economia brasileira, associado com uma elevação comedida da produtividade média do trabalho, favoreceu a geração de postos de trabalho e o incremento dos salários acima da inflação. Depois da recessão ocorrida entre o último trimestre de 2008 e meados de 2009, veio uma forte recuperação em 2010, gerando otimismo quanto à trajetória futura. Mas, a partir de 2011, houve uma desaceleração na taxa de crescimento do PIB e a economia foi perdendo dinamismo (foram afetados todos os componentes da demanda agregada: consumo das famílias, gasto corrente do governo, investimento público e privado, exportação) (BALTAR; LEONE, 2015). É bom lembrar que o cenário internacional desfavorável, com queda acentuada nos preços das *commodities*, trouxe constrangimentos para o balanço de pagamentos do País. Em paralelo, o crescimento do mercado interno foi abalado pelo desaquecimento do consumo, pelas dificuldades de execução do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e pelo adiamento de projetos de investimento do setor privado. Não obstante, o mercado de trabalho nacional se manteve “aquecido” até meados de 2014. Aliás, nessa época, a tendência ao “pleno emprego” – na visão do *mainstream* – ainda era vista com preocupação por causa dos inconvenientes que tal situação acarretava para o combate à inflação e a competitividade das empresas (PRONI, 2013).

Um dos motivos para o bom desempenho do mercado de trabalho nacional foi a redução do crescimento da PEA, ajudando a conter pressões pelo lado da oferta de mão de obra. Dessa forma, a geração de empregos formais foi suficiente para possibilitar inclusive o acesso de jovens trabalhadores (com maior nível de escolaridade) a empregos de melhor qualidade, enquanto a política de valorização do salário mínimo contribuiu para a diminuição da desigualdade salarial. Portanto, pode-se dizer que, nesse período, prevaleceu um padrão de crescimento econômico que impulsionou a estruturação do mercado de trabalho nacional, ao mesmo tempo que propiciou maior inclusão social (BALTAR; LEONE, 2015).

O fortalecimento da fiscalização das condições de trabalho ampliou a efetividade da legislação trabalhista e foi acompanhado por medidas de incentivos à formalização do emprego, especialmente para micro e pequenas empresas. Além disso, houve ampliação da proteção ao emprego, em clara ruptura com a agenda neoliberal (pode-se citar o aumento da abrangência do seguro-desemprego e a extensão dos direitos trabalhistas de empregadas domésticas). Nesse sentido, a construção de um sistema público de emprego passou a ser vista como uma condição necessária para a estruturação e regulação do mercado de trabalho nacional (DIEESE, 2014).

Mas, chama atenção o fato de, apesar dos avanços apontados, a rotatividade nos postos de trabalho ter se mantido elevada. Em 2013, a taxa global de rotatividade no mercado formal de trabalho (excluindo os servidores públicos estatutários, que têm estabilidade no emprego) foi estimada em 63,7%, bem superior aos 52,4% em 2003. O crescimento do contingente de empregados com carteira de trabalho assinada ampliou o ritmo frenético de contratações e desligamentos. Se são excluídos os desligamentos por falecimento, aposentadoria, transferência e iniciativa do trabalhador, a taxa de rotatividade “descontada” ainda é bastante elevada: 43,4% em 2013, expressando a frequência da demissão por iniciativa do empregador. Há desigualdade entre os setores de atividade, sendo mais intensa na construção civil e na agricultura, mas a rotatividade também é muito elevada no comércio, nos serviços e na indústria de transformação. É importante mencionar que as grandes empresas são as principais responsáveis pela alta rotatividade nos postos de trabalho no País.

contemplar temas como regulação da jornada de trabalho, saúde do trabalhador, solução de conflitos trabalhistas, promoção da igualdade de oportunidades e combate à discriminação. Ademais, houve refluxo da onda de subcontratação e se constataram avanços nas condições de trabalho do emprego doméstico, aproximando-o dos padrões vigentes para os demais trabalhadores.

Fica evidente o fato da alta flexibilidade quantitativa ser uma característica perene do mercado de trabalho brasileiro, particularmente no que se refere à facilidade de demissão do trabalhador sem justa causa, motivada por decisão arbitrária do empregador e em geral seguida por reposição do funcionário (DIEESE, 2011). Esse traço persistente se explica, em boa medida, pelo arranjo institucional, ou melhor, pela coexistência de duas instâncias de regulação das relações de emprego: uma pública (legislação, fiscalização, negociação coletiva) e outra privada (contrato individual de trabalho, poder discricionário do empregador). Essa disjuntiva é a razão para o debate recorrente sobre a flexibilização no Brasil (BALTAR; KREIN, 2013).

Por fim, é preciso frisar que a geração de empregos predominantemente em ramos de baixa produtividade foi resultado da dificuldade encontrada para reverter o processo de desindustrialização da economia brasileira, inviabilizando um processo de estruturação do mercado de trabalho compatível com uma economia de altos salários (MATTOS, 2015). Tal dificuldade se aprofundou a partir de 2011, levando vários analistas a ressaltar a necessidade de restauração de uma trajetória de crescimento com elevação sustentada da produtividade média do trabalho (CACCIAMALI; TATEI, 2016).

V. TENDÊNCIAS RECENTES DO MERCADO DE TRABALHO NACIONAL

A desaceleração do crescimento econômico, a elevação da dívida pública e uma inflação oscilando em torno do teto estipulado pelo regime de metas alimentaram as pressões em prol de uma drástica reorientação da política econômica, especialmente ao longo de 2014 (CACCIAMALI; TATEI, 2016). Nesse contexto, o governo recém reeleito decidiu realizar um forte ajuste fiscal, mediante revisões de isenções tributárias, aumento de tributos, correção de tarifas públicas e diminuição de gastos, incluindo investimentos e gastos sociais. Paralelamente, a trajetória de alta da taxa de juros Selic, iniciada em 2013, manteve o seu curso, alcançando o patamar de 14,25% em meados de 2015. Com essas medidas, esperava-se que a trajetória de alta da dívida pública fosse interrompida e a inflação convergisse para ao centro do regime de metas. O crescimento econômico, por seu turno, seria retomado por dois canais: primeiro, mediante a reversão das expectativas empresariais, o que impulsionaria os investimentos privados; segundo, por meio do “arrefecimento da estreita margem de ociosidade no mercado de trabalho”⁹, ou seja, da elevação do desemprego, e seus efeitos redutores dos custos do trabalho e, supostamente, de aumento da competitividade das empresas. Nesse cenário, apostava-se que o motor do crescimento econômico adviria, sobretudo, do setor externo.

Ao contrário das previsões iniciais, porém, a opção pela austeridade não obteve êxito em atingir os seus objetivos. O crescimento econômico caiu drasticamente, reflexo da retração da demanda efetiva, alimentada ainda por uma profunda instabilidade política. A inflação seguiu uma trajetória crescente, fruto do forte reajuste das tarifas públicas e de uma rápida desvalorização cambial. E, por fim, o recuo da atividade econômica provocou uma queda abrupta da arrecadação, ampliando a dívida pública como proporção do PIB.

Nesse cenário, a situação do mercado de trabalho começou a se deteriorar rapidamente (POCHMANN, 2015; CACCIAMALI; TATEI, 2016; LÚCIO; DUCA, 2016). A seguir, serão destacados: a ampliação da taxa de desemprego, o aumento da informalidade e a queda do rendimento médio real do trabalho e da massa de rendimentos.

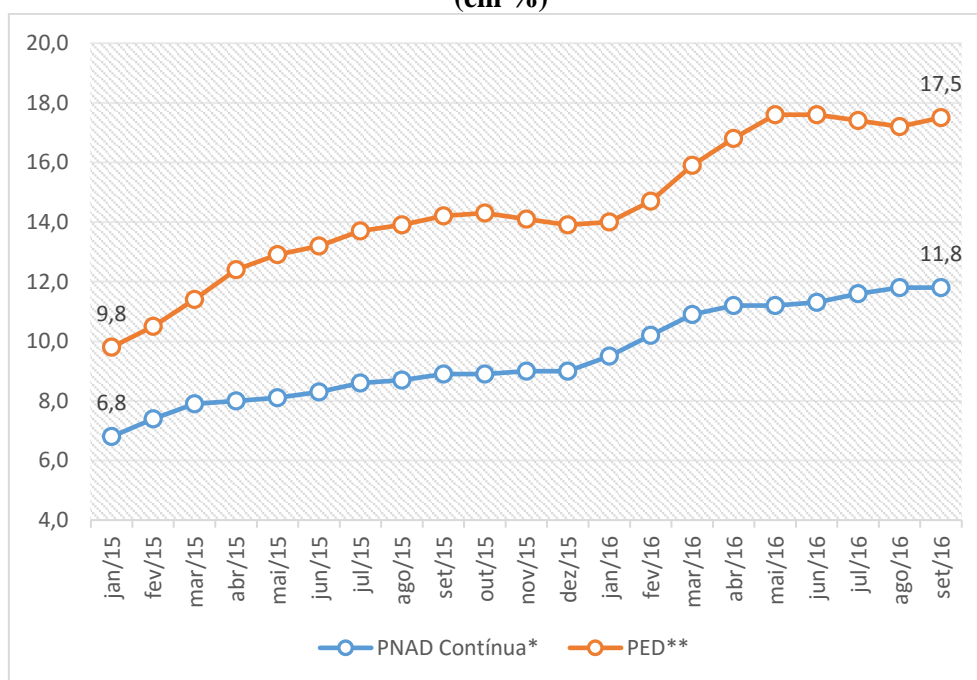
A taxa de desemprego nacional, conforme a PNAD Contínua, saltou de 6,8% em janeiro de 2015 para 11,8% em setembro de 2016, uma trajetória ascendente praticamente

⁹ A expressão provém da Ata do Comitê de Política Monetária (Copom), escrita por ocasião da 192ª reunião.

ininterrupta. Do mesmo modo, caso a análise se restrinja à RMSP, observa-se uma tendência de alta da taxa de desemprego total, medida pela PED: o crescimento nesse mesmo intervalo de tempo foi de aproximadamente 7,7 pontos percentuais, com a taxa transitando de 9,8% para 17,5% (Gráfico 4). Nesse último caso, vale notar, a elevação da taxa de desemprego total é reflexo do aumento dos seus dois componentes: o “aberto” (8,7% para 14,4%) e o “oculto” (1,9% para 3,1%).

A estrutura ocupacional do mercado de trabalho brasileiro, segundo a PNAD Contínua, vem apresentando uma lenta, porém perceptível, deterioração no período recente. Tal deterioração se expressa mediante a perda de importância relativa dos vínculos de emprego que habilitam o acesso dos trabalhadores ao conjunto de direitos sociais e trabalhistas assegurados pelo Estado brasileiro, em detrimento daqueles nos quais o trabalhador encontra-se mais vulnerável às intempéries da vida, posto que são obrigados a prover individualmente a sua segurança social. Assim sendo, observa-se que há um movimento de perda de participação relativa no mercado de trabalho do emprego assalariado com carteira assinada no setor privado, acompanhado por um aumento do trabalho por conta própria e, em menor medida, do emprego assalariado sem carteira de trabalho assinada (Gráfico 5).

Gráfico 4
Evolução da Taxa de Desemprego
Brasil e Região Metropolitana de São Paulo: jan-15 a set-16
(em %)

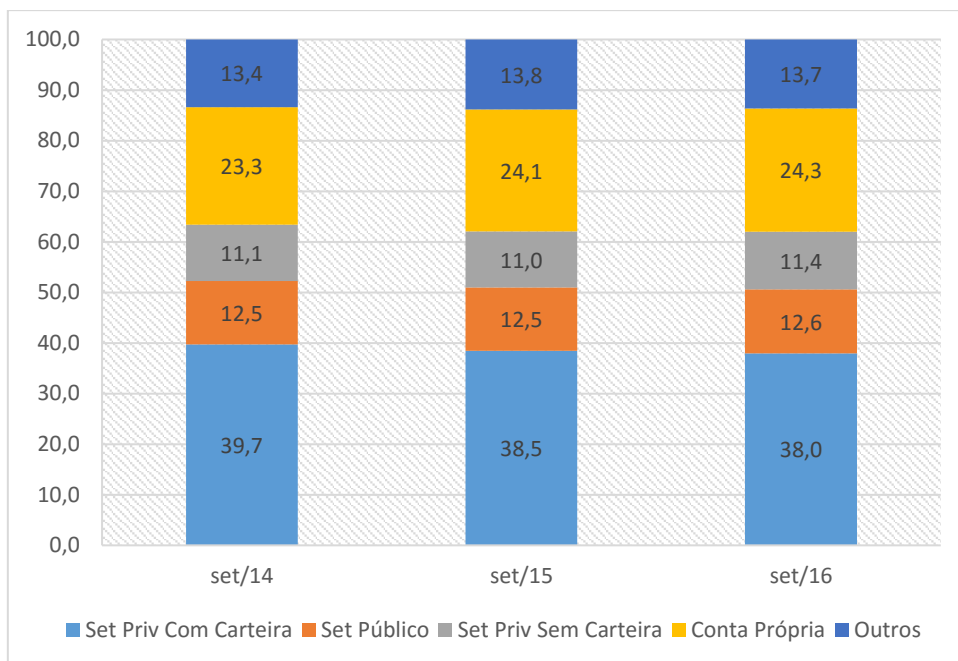


Fonte: IBGE – PNAD Contínua; DIEESE/SEADE – PED. Elaboração própria.

* Refere-se à taxa de desocupação medida para todo o território nacional.

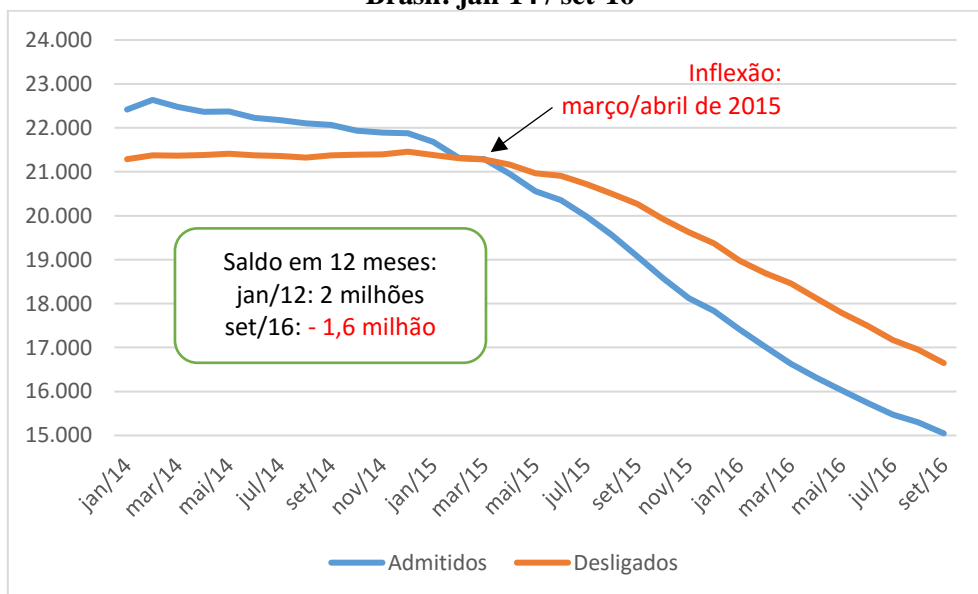
** Refere-se à taxa de desemprego medida para a Região Metropolitana de São Paulo.

Gráfico 5
Evolução da População Ocupada, Segundo Posição na Ocupação
Brasil: set-14 / set-15 / set-16
(em %)



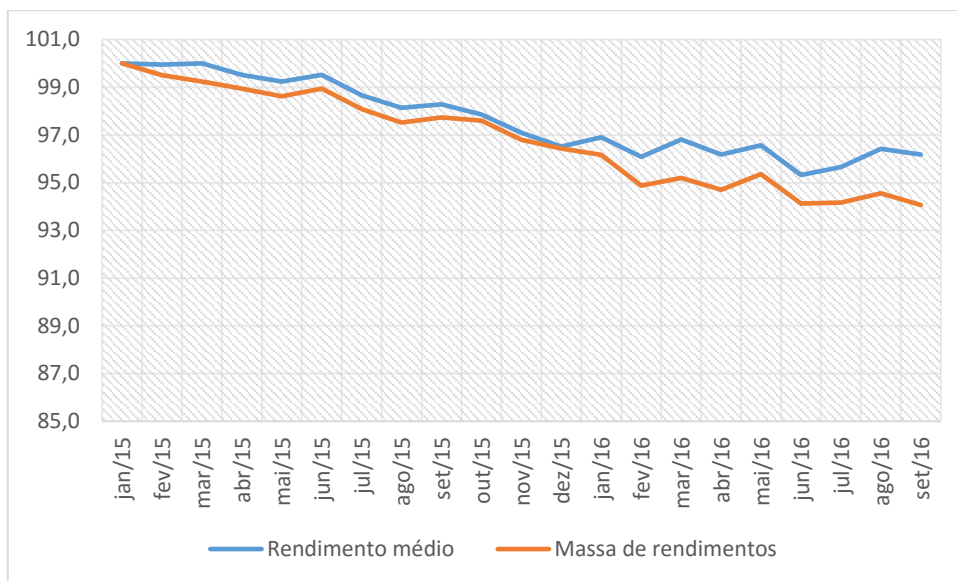
Fonte: IBGE – PNAD Contínua. Elaboração própria.

Gráfico 6
Saldo da Movimentação do Emprego Formal
Brasil: jan-14 / set-16



Fonte: MTE – CAGED. Elaboração própria.

Gráfico 7
Evolução do Rendimento Médio Real e da Massa de Rendimentos
Brasil: jan-15 / set-16
(Base: jan/15 = 100)



Fonte: IBGE – PNAD Contínua. Elaboração própria.

A deterioração da estrutura ocupacional do mercado de trabalho brasileiro fica mais evidente quando olhada a partir da perspectiva do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados – CAGED, do Ministério do Trabalho e Emprego. Assim, constata-se que entre os meses de março e abril de 2015, o saldo líquido do emprego com carteira de trabalho assinada, ou seja, a diferença entre o número de trabalhadores admitidos e desligados do mercado de trabalho formal do setor privado, tornou-se negativo, com os desligamentos superando sistematicamente as admissões, ainda que ambos apresentem trajetória decrescente. A título ilustrativo, em janeiro de 2012 o saldo acumulado em 12 meses da aludida diferença mostrava um acréscimo de 2 milhões de vínculos de emprego; já em setembro de 2016 esse mesmo saldo era negativo, com perda aproximada de 1,6 milhão de vínculos (Gráfico 6).

Cumprir destacar que o movimento de elevação do rendimento médio real do trabalho foi interrompido (e se inverteu) no período recente. De acordo com a PNAD Contínua, verifica-se um lento decréscimo dessa variável no período de janeiro de 2015 a junho de 2016. Tendência similar é observável quando se analisa a massa de rendimentos, o que contribuiu para a fragilização do mercado interno de consumo no País (Gráfico 7).

Diante dessas evidências, pode-se argumentar que as tendências em curso do mercado de trabalho nacional apontam para um processo de desestruturação semelhante ao que se verificou na década de 1990. Novamente, o discurso em favor da flexibilização ganhou força e ameaça agravar o processo de precarização das relações de trabalho.

VI. RESGATANDO UM ENFOQUE INTEGRAL PARA A ESTRUTURAÇÃO E REGULAÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO: REFLEXÕES A TÍTULO DE CONCLUSÃO

A condição de subdesenvolvimento dos mercados de trabalho latino-americanos é facilmente notada quando se analisa a manutenção da heterogeneidade estrutural¹⁰ nessas

¹⁰ Entre 1990 e 2008, na América Latina, o estrato econômico de alta produtividade aumentou a sua participação no PIB (de 31,7% para 35,4%), ao passo que a sua contribuição para o emprego assinalou modesta ampliação (de 12,9% para 13,9%). Por outro lado, os estratos de média e de baixa produtividade apresentaram uma diminuição dos seus aportes ao produto (no primeiro caso, de 39,9% para 38,9%; no segundo de 28,5% para 25,7%), enquanto as suas participações no emprego variaram, respectivamente, de 42,9% para 45,2% e de 44,3% para 40,9%. Por último, porém não menos importante, os diferenciais de produtividade entre os referidos estratos se

economias na década passada. Por exemplo, é importante mencionar que, em 2008, de cada dez trabalhadores brasileiros, quatro atuavam no estrato econômico de baixa produtividade, cuja atividade apresentava um nível de produtividade pelo menos 4 vezes menor do que a do estrato de mais alta produtividade (INFANTE, 2011).

A elevada heterogeneidade entre setores econômicos e entre empresas, associada a uma especialização produtiva em setores intensivos em recursos naturais, tem tornado o tecido produtivo das economias latino-americanas pouco propenso a difundir os incrementos de produtividade advindos do progresso técnico, o que ampliou, a partir da década de 1990, a brecha de produtividade existente entre a América Latina e os Estados Unidos (CEPAL, 2010). E, quando veio a crise financeira internacional, os mercados de trabalho foram abalados com intensidades distintas em cada país.

Num cenário global de recessão econômica e profundo acirramento das desigualdades, colocou-se como questão central para as economias subdesenvolvidas a discussão acerca de como superar os ainda elevados níveis de heterogeneidade presentes nos países da região. Conforme ressalta a CEPAL (2012), numa visão integrada de desenvolvimento, é necessário estabelecer uma dinâmica econômica virtuosa, criando sinergia entre crescimento econômico, elevação da produtividade do trabalho, geração de empregos de qualidade e políticas públicas de proteção social – com o propósito de combinar desenvolvimento tecnológico, promoção da igualdade e sustentabilidade ambiental.

Nesse sentido, é necessário reafirmar que a defesa da industrialização como o caminho a ser trilhado pelos países de renda média para a superação definitiva do subdesenvolvimento continua válido. Para tais países, o setor manufatureiro continua sendo a principal engrenagem do crescimento econômico: primeiro, porque arrasta consigo o setor de serviços, e não o contrário; em segundo lugar, porque a indústria de transformação promove a poupança e a acumulação tecnológica; e, finalmente, porque os países com maior importância relativa do setor manufatureiro tendem a estimular em maior medida o capital humano e as instituições econômicas (SU; YAO, 2016).

Porém, do ponto de vista do mercado de trabalho, deve-se considerar que o potencial de geração de empregos desse processo tem se mostrado cada vez menor, ainda que sejam inegáveis os avanços que a industrialização pode trazer para a qualidade dos empregos e o desenvolvimento das relações de trabalho. O que muitos analistas têm visto como uma nova revolução industrial (ou Indústria 4.0) pode estar promovendo em escala inusitada a ruptura dos circuitos que ligam a produção, o emprego e a renda, com graves consequências para a geração de postos de trabalho. Assim sendo, é indispensável que o emprego público e as políticas de renda mínima assumam um papel de destaque nas reflexões acerca da necessidade de se promover um padrão de desenvolvimento inclusivo.

No caso do Brasil, ao final da década passada, parecia se abrir a possibilidade de construção de um novo padrão de desenvolvimento, que se baseasse no rompimento das relações de dependência econômica, na sustentação de investimentos em infraestrutura, na modernização do parque produtivo, bem como na reconfiguração do mercado de trabalho e na universalização dos direitos sociais (CARLEIAL, 2010; OLIVEIRA, 2015).

Porém, a crise econômica internacional não foi acompanhada de uma restauração da capacidade de regulação pública dos mercados e do protagonismo do Estado nacional na condução de projetos de desenvolvimento, como chegou a ser imaginado. E, no que diz respeito especificamente ao tema deste artigo, como não foi revertida a flexibilização do mercado e das relações de trabalho nos países desenvolvidos, as referências para mensurar o descompasso característico dos países subdesenvolvidos se mantiveram ambíguas.

ampliaram no período em tela, acusando a manutenção da heterogeneidade estrutural, que, por sinal, apresentou um quadro mais adverso em 2008 do que o verificado na década de 1960 (CEPAL, 2012).

Dois paradigmas de organização e regulação do mercado de trabalho predominam no debate contemporâneo. De um lado, tem-se um mercado de trabalho com pouca regulação pública dos contratos e das relações de trabalho e que, portanto, opera de maneira bastante flexível (nesse caso, o modelo são os Estados Unidos¹¹). De outro lado, perfila-se o modelo de “flexigurança”, que procura compatibilizar um regime de emprego flexível com um sistema generoso de proteção contra o desemprego e políticas ativas de mercado de trabalho orientadas para a recondução rápida do trabalhador desempregado a uma nova ocupação (nesse caso, a referência mais notória é a Dinamarca) – portanto, combinando flexibilidade (do mercado de trabalho) com segurança (do trabalho e da renda) (MADSEN, 2006).

Além desses dois paradigmas pode-se identificar um terceiro, fundado na regulação pública do mercado de trabalho e das relações de emprego, de forma articulada com um padrão de desenvolvimento inclusivo e compromissado com a equidade, conforme defende o enfoque cepalino recente (CEPAL, 2012). Nesse paradigma neoestruturalista, ganha importância central a tese de que a institucionalidade laboral não pode supor que os mercados de trabalho latino-americanos sejam estruturalmente homogêneos, pois tal suposição contribuiria para reproduzir as desigualdades em termos de produtividade, remuneração e proteção social. Além disso, ganham relevância o diálogo social, a representação sindical e a negociação coletiva como instituições fundamentais para a regulação social das relações de emprego (DURÁN, 2011).

O mercado de trabalho brasileiro possui semelhanças com o norte-americano (tanto em termos de estrutura como de dinâmica), embora existam diferenças substanciais no que se refere à amplitude da regulação pública. As similaridades entre ambos podem ser observadas na constatação de elevada flexibilidade das relações de trabalho, de consideráveis lacunas em termos de proteção social para o conjunto dos trabalhadores, assim como de uma estrutura ocupacional altamente polarizada, sendo que o polo mais vulnerável é marcado por trabalho precário e por salários relativamente baixos (DEDECCA; MENEZES, 2011).

No Brasil, porém, ao contrário do caso norte-americano, estes são problemas crônicos ligados aos processos históricos de formação econômica e ao fato da regulação pública (apesar de muito mais abrangente) ser pouco efetiva para a maior parte dos trabalhadores. Assim, e a julgar pelos resultados apresentados pelo mercado de trabalho nos Estados Unidos após décadas de políticas neoliberais, acredita-se que avançar por uma “via norte-americana” de desregulação do mercado de trabalho significa reproduzir (ou mesmo aprofundar) estes problemas.

Por sua vez, fica evidente a impossibilidade de transplantar o modelo de “flexigurança” para reformar a institucionalidade trabalhista em países latino-americanos, onde as economias apresentam acentuados desníveis de produtividade (WELLER, 2009). Especificamente em relação ao Brasil, constata-se uma situação paradoxal no mercado de trabalho (CHAAD, 2009): por um lado, a legislação trabalhista é bastante detalhada, a maioria dos direitos trabalhistas é garantida pela Constituição Federal e o contrato de trabalho se baseia em

¹¹ A partir do último quartel do século passado, avolumaram-se as discussões a respeito dos distintos padrões de regulação pública do mercado de trabalho na Europa e nos Estados Unidos e seus impactos sobre as taxas de desemprego. Nesse quesito, predominava o diagnóstico de que a maior flexibilidade do mercado de trabalho norte-americano favoreceria a criação de postos de trabalhos e, portanto, um desemprego mais baixo nesta economia. Mas, parece mais convincente a explicação de que a desregulamentação do sistema monetário internacional forjou diferentes espaços para a utilização de políticas anticíclicas por parte das economias nacionais, em desfavor dos países europeus, fazendo com que eles apresentassem taxas de crescimento mais baixas e, conseqüentemente, um desemprego mais alto comparativamente à economia norte-americana (MATTOS, 2009). Além disso, convém lembrar que as menores taxas de desemprego nos Estados Unidos vieram acompanhadas de maiores níveis de desigualdade, pobreza e precarização do mercado de trabalho, sem paralelos entre os países capitalistas avançados.

normas rígidas (impossibilidade de alteração de normas por meio de acordo entre as partes); por outro lado, o funcionamento do mercado de trabalho é bastante flexível (o que é comprovado pela elevada informalidade, pelos contratos atípicos, pelo desemprego oculto e pela alta taxa de rotatividade do trabalho) e persiste o baixo nível de qualificação da força de trabalho. Neste contexto, o modelo *flexicurity* não teria aderência no caso brasileiro, uma vez que está ausente a tradição de negociação existente em países escandinavos e que as condições estruturais e institucionais presentes no País dificultariam o sucesso daquele modelo (Idem, *ibidem*).

A esse respeito, dois pontos devem ser ressaltados. Em primeiro lugar, ainda há muito que avançar em termos de proteção da renda do trabalhador desempregado e de políticas ativas de mercado de trabalho, uma vez que i) o emprego formal não abrange parcela expressiva da força de trabalho, ii) os benefícios do seguro-desemprego, para aqueles que podem pleitear, são de curta duração e de valores relativamente modestos, iii) as políticas de intermediação de mão de obra mostram-se pouco efetivas e iv) a escolaridade média da força de trabalho é baixa. Avançar nessa direção requer um melhor desenho institucional das políticas trabalhistas, assim como uma operacionalização mais eficiente e integrada destas políticas (DIEESE, 2014).

O segundo ponto diz respeito à flexibilidade do mercado de trabalho. Convém frisar que, ao contrário dos países precursores da *flexicurity*¹², a insegurança sempre foi uma característica do mercado de trabalho brasileiro, não se restringindo aos trabalhadores sem a proteção da legislação trabalhista oficial. Aqui, portanto, muitos dos problemas no campo laboral devem-se ao excesso (e não à falta) de flexibilidade, que contribui para manter amplos segmentos da mão de obra sem uma especialização definida e, ao mesmo tempo, representa uma dificuldade adicional para muitos assalariados que gostariam de uma trajetória profissional menos errática.

Embora a extensa legislação e as instituições que regem ou fiscalizam as relações de trabalho no Brasil estabeleçam regras básicas para a utilização da força de trabalho, é fácil constatar que prevalece grande flexibilidade no âmbito das relações de trabalho, o que prejudica a generalização de um padrão de emprego “decente”. Como já foi dito, mesmo com os direitos inscritos na Constituição Federal de 1988, as empresas continuaram desfrutando de muitas facilidades legais para contratar e demitir trabalhadores (BALTAR; PRONI, 1996). A figura do contrato de experiência permitiu que os empregadores pudessem dispensar os trabalhadores antes de três meses de trabalho sem maiores custos. Manteve-se, também, a possibilidade de demissão sem justa causa. E o fato de o empregador ter de pagar uma multa pela rescisão do contrato não impede a alta taxa de desligamento por iniciativa da empresa, uma vez que o custo de demissão geralmente não é obstáculo, mesmo considerando que houve elevação dos salários nominais. Assim, torna-se difícil compreender o diagnóstico que confere uma feição “rígida” ao sistema brasileiro de relações de trabalho.

Na segunda metade da década de 2000, as iniciativas de reforma da regulação do trabalho baseadas no diagnóstico de que os problemas do mercado laboral eram resultado de suposta inflexibilidade perderam espaço no debate público, por causa do dinamismo econômico e da geração de empregos, ao passo que foram aprovadas medidas estruturantes (como a política de valorização do salário mínimo e o fortalecimento de direitos coletivos do trabalho). Mas, ainda assim, foram adotadas medidas flexibilizadoras pontuais (como a

¹² Madsen (2006) lembra que, ao ser introduzida em 1999, a legislação holandesa de “flexigurança” procurava corrigir os desequilíbrios oriundos de um mercado de trabalho organizado de maneira dual: de um lado, trabalhadores protegidos e regidos por contratos de trabalho de longa duração, uma vez que se beneficiavam de regras restritivas de demissão; de outro lado, trabalhadores que gozavam de pouca proteção social e que se submetiam a uma maior insegurança e rotatividade, derivadas de contratos de trabalhos de curta duração.

permissão da contratação de pessoa jurídica unipessoal e a autorização do trabalho aos domingos no comércio), fragilizando a posição de parcela dos empregados (KREIN; SANTOS; NUNES, 2011).

Na década atual, o debate sobre a regulação do mercado de trabalho no Brasil continuou confrontando pelo menos duas posições básicas (BALTAR; KREIN, 2013): (i) a que valoriza os efeitos da abertura da economia e o aumento da competição entre empresas, defendendo uma mínima interferência do governo; e (ii) a que destaca a importância da regulação pública para sustentar um padrão de desenvolvimento inclusivo. A primeira avalia o marco regulatório em função dos estímulos ao comportamento de empregadores e empregados, ressaltando seus efeitos prejudiciais sobre a eficiência microeconômica e argumentando que a flexibilidade do trabalho é fundamental para viabilizar negócios expostos a intensa competição internacional. A segunda posição, ao contrário, destaca a necessidade de manter um nível razoável de proteção aos trabalhadores e fortalecer relações de trabalho democráticas, contribuindo para a redução das desigualdades sociais e dos conflitos trabalhistas. Mas, a partir de 2015, em face das propostas apresentadas pelo PMDB de Michel Temer no documento “Uma ponte para o futuro”, ganhou força a posição que defende uma reforma trabalhista para reduzir o custo do trabalho, por meio da redução da proteção que a Constituição Federal confere aos trabalhadores (BIAVASCHI; KREIN, 2016).

É preciso enfatizar que, apesar dos avanços observados no mercado de trabalho brasileiro entre 2004 e 2014, este não deixou de ser estruturalmente heterogêneo, tendo persistido muitas distorções em seu funcionamento. Sem dúvida, as intervenções governamentais no mercado de trabalho nacional, ainda que em grande medida exitosas, foram insuficientes para superar a contento vários problemas estruturais, como a heterogeneidade produtiva, os elevados níveis de concentração de renda e a rotatividade dos postos de trabalho. Nesse sentido, a perspectiva de uma nova onda de desregulamentação ou flexibilização das relações de emprego pode representar um grave retrocesso nesse campo.

Para reverter esse processo, é necessário romper com a influência neoliberal, formular um projeto integrado de desenvolvimento nacional, que priorize uma estratégia abrangente de reindustrialização, propiciando ganhos efetivos de produtividade média do trabalho (incluindo os ramos de atividade menos dinâmicos), ampliar a abrangência e a eficácia da regulação pública dos mercados, bem como adotar políticas macroeconômicas comprometidas com a promoção do pleno emprego e políticas de redistribuição de renda destinadas a atenuar as desigualdades sociais¹³. Desse modo, será possível conformar um mercado de trabalho mais homogêneo e inclusivo, fundamental para um padrão de desenvolvimento pautado na equidade e no bem-estar social (OLIVEIRA, 2015).

*Recebido em 01 de abril de 2016.
Aceito em 30 de novembro de 2016.*

REFERÊNCIAS

ABRAMO, L. A Constituição de 1988 e o mundo do trabalho. In: KREIN, J. D.; SANTANA, M. A.; BIAVASCHI, Magda B (Orgs.). *Vinte anos da Constituição cidadã no Brasil*. São Paulo: LTr, 2010.

¹³ Isto requer repensar os instrumentos destinados a fomentar o desenvolvimento nacional, sobretudo de políticas destinadas às micro e pequenas empresas. Também é importante fortalecer o círculo virtuoso entre os incrementos da produtividade do trabalho e a qualidade do emprego, para o que são essenciais a melhoria na educação pública e na formação profissional, assim como o fortalecimento da organização sindical e da negociação coletiva (WELLER, 2014).

- AGLIETTA, M.; Rebérioux, A. *Dérives du capitalisme financier*. Paris: Albin Michel, 2004.
- ANDERSON, P. Balanço do neoliberalismo. In: SADER, E.; GENTILI, P. (orgs.). *Pós-neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado democrático*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995.
- BALTAR, P. Formação, estruturação e crise do mercado de trabalho no Brasil. In: DEDECCA, C. S.; PRONI, M. W. (Orgs.) *Políticas públicas e trabalho*. Campinas: Unicamp.IE; Brasília: MTE; Unitrabalho, 2006.
- _____; KREIN, J. D. A retomada do desenvolvimento e a regulação do mercado de trabalho no Brasil. *Caderno CRH*, v. 26, n. 68, p. 273-292, ago. 2013.
- _____; LEONE, E. Perspectivas para o mercado de trabalho após o crescimento com inclusão social. *Estudos Avançados*, v. 29, n. 85, São Paulo, p. 53-67, dez. 2015.
- _____; PRONI, M. W. Sobre o regime de trabalho no Brasil. In: OLIVEIRA, C. A. B.; MATTOSE, J. E. L. (Orgs.). *Crise e trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?* São Paulo: Scritta, 1996.
- BANCO MUNDIAL. *Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial 1995: O trabalhador e o processo de integração mundial*. Washington D.C.: Oxford University Press, 1995a.
- _____. *Reformas econômicas e trabalhistas na América Latina e no Caribe*. (Perspectivas regionais do Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial 1995). Washington D.C.: Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento, 1995b.
- BARBOSA DE OLIVEIRA, C. A. Formação do mercado de trabalho no Brasil. In: OLIVERIA, M. A. (Org.) *Economia & trabalho*. Campinas: Unicamp.IE, 1998.
- BELLUZZO, L. G. O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados “globalizados”. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 4, jun. 1995.
- BIAVASCHI, M. B.; KREIN, J. D. A ponte para a desproteção ao trabalho: o canto da sereia e os desencantos na nova ordem. *Carta Social e do Trabalho*, n. 33, p. 81-86, jun. 2016.
- BIELSCHOWSKY, R. Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo. *Revista de la Cepal*, Santiago de Chile, n. 97, abril, 2009.
- BOYER, R. *Teoria da regulação: os fundamentos*. São Paulo: Estação Liberdade, 2009.
- BRAGA, J. C. *Temporalidade da riqueza: teoria da dinâmica e da financeirização do capitalismo*. Campinas: Unicamp.IE, 2000.
- CACCIAMALI, M. C. *Setor informal urbano e formas de participação na produção*. São Paulo: Ed. IPE, 1983. (Série Ensaios Econômicos, n. 26).
- _____. Padrão de acumulação e processo de informalidade: Brasil e México. *Pesquisa & Debate*, São Paulo, v. 12, n. 1, p. 5-43, 2001.
- _____; TATEI, F. Mercado de trabalho: da euforia do ciclo expansivo e de inclusão social à frustração da recessão econômica. *Estudos Avançados*, v. 30, n. 87, São Paulo, p. 103-121, ago. 2016.
- CAMARGO, J. M. Flexibilidade e produtividade no mercado de trabalho brasileiro. In: CAMARGO, J. M. (Org.). *Flexibilidade do mercado de trabalho no Brasil*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1996.
- CARLEIAL, L. Subdesenvolvimento e mercado de trabalho: uma análise a partir do pensamento latino-americano. *Sociologias*, v.12, n. 25, pp. 126-157, 2010.

- CORIAT, B. *Pensar pelo avesso: o modelo japonês de trabalho e organização*. Rio de Janeiro: Revan: UFRJ, 1994.
- CASTEL, R. *As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário*. Petrópolis, RJ: Vozes, 1998.
- CASTRO, A. B. As tendências pesadas do capitalismo atual. In: CASTRO, A. C.; CASTRO, L. (orgs.) *Do desenvolvimento renegado ao desafio sinocêntrico: reflexões de Antônio Barros de Castro sobre o Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir*. Santiago de Chile: Cepal, 2010.
- _____. *Cambio estructural para la igualdad: una visión integrada del desarrollo*. Santiago de Chile: Cepal, 2012.
- _____. *Pactos para la igualdad: hacia un futuro sostenible*. Santiago de Chile: Cepal, 2014.
- CHAAD, J. P. Z. Flexibilidade e segurança no mercado de trabalho: a busca da melhoria da proteção social dos trabalhadores brasileiros. In: WELLER, J. (Ed.) *O novo cenário laboral latino-americano: regulação, proteção e políticas ativas nos mercados de trabalho*. Santiago, Chile: Cepal, 2009.
- COUTINHO, L. A terceira revolução industrial e tecnológica: as grandes tendências de mudança. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 1, agosto de 1992.
- DEDECCA, C. As ondas de racionalização produtiva e as relações de trabalho no capitalismo avançado. *Economia e Sociedade*, n. 9, Campinas, dezembro de 1997.
- _____; MENEZES, W. Os sentidos das precariedades em dois mercados nacionais de trabalho: Brasil e Estados Unidos – uma comparação. *Texto para Discussão*, IE/Unicamp, n. 191, abril de 2011.
- DIEESE (Departamento Intersindical de Estatística Estudos Socioeconômicos). *Rotatividade e flexibilidade no mercado de trabalho*. São Paulo: Dieese, 2011.
- _____. *Rotatividade e políticas públicas para o mercado de trabalho*. São Paulo: Dieese, 2014.
- DOERINGER, P.; PIORE, M. *Internal labor markets and manpower analysis*. New York: M. E. Sharpe, 1985.
- DURÁN, G. Institucionalidad laboral para un desarrollo inclusivo. In: INFANTE, R. (Org.) *El desarrollo inclusivo en América Latina y el Caribe: ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad*. Santiago, Chile: Cepal, 2011.
- GOUNET, T. *Fordismo e toyotismo na civilização do automóvel*. São Paulo: Boitempo, 1999.
- INFANTE, R. Tendencias del grado de heterogeneidad estructural en América Latina, 1960-2008. In: INFANTE, R. (Org.) *El desarrollo inclusivo en América Latina y el Caribe: ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad*. Santiago, Chile: Cepal, 2011.
- KREIN, J. D. *As relações de trabalho na era do neoliberalismo no Brasil*. São Paulo: Ltr, 2012.
- _____; PRONI, M. W. *Economia informal: aspectos conceituais e teóricos*. Brasília: OIT, 2010. (Série Trabalho Decente no Brasil, Documento de Trabalho n. 4)

- KREIN, D. J.; SANTOS, A. L.; NUNES, B. T. Trabalho no governo Lula: avanços e contradições. *Revista da ABET*, v. 10, n. 2, p. 30-55, dez. 2011.
- LÚCIO, C. G.; DUCA, F. M. F. Crise econômica e mercado de trabalho no Brasil. *Carta Social e do Trabalho*, Campinas, n. 33, p. 1-16, jun. 2016.
- MADSEN, P. K. Flexicurity: a new perspective on labour markets and welfare states in Europe. Denmark: Centre for Labour Market Research, Aalborg University, 2006.
- MATTOS, F. *Flexibilização do trabalho: sintomas da crise*. São Paulo: Annablume, 2009.
- _____. Avanços e dificuldades para o mercado de trabalho. *Estudos Avançados*, São Paulo, v. 29, n. 85, p. 69-85, dez. 2015.
- MATTOSO, J. *A desordem do trabalho*. São Paulo: Scritta, 1995.
- MEDEIROS, C. A. *Padrões de industrialização e ajuste estrutural: um estudo comparativo dos regimes salariais em capitalismo tardios*. Campinas: Unicamp, 1992. (Tese, Doutorado em Economia).
- MYRDAL, G. *O Estado do futuro: o planejamento econômico nos Estados de bem-estar e suas implicações internacionais*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1962.
- OLIVEIRA, F. O surgimento do anti-valor: capital, força de trabalho e fundo público. *Novos Estudos CEBRAP*, São Paulo, n. 22, outubro de 1988.
- OLIVEIRA, T. *Trabalho e padrão de desenvolvimento: uma reflexão sobre a reconfiguração do mercado de trabalho brasileiro*. Campinas: Unicamp, 2015. (Tese, Doutorado em Desenvolvimento Econômico).
- OIT (Organização Internacional do Trabalho). *Memoria del Director General: trabajo decente*. Conferencia Internacional del Trabajo, 87ª reunión, Ginebra, junio de 1999.
- _____. 2013. *La OIT en América Latina y el Caribe: avances y perspectivas*. Lima: OIT, 2013.
- PASTORE, J. *Flexibilização dos mercados de trabalho e contratação coletiva*. São Paulo: LTr, 1994.
- POCHMANN, M. *Subdesenvolvimento e trabalho*. São Paulo: LTr, 2013.
- _____. Ajuste econômico e desemprego recente no Brasil metropolitano. *Estudos Avançados*, São Paulo, v. 29, n. 85, p. 7-19, dez. 2015.
- PREALC (Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe). *Sector informal: funcionamiento y políticas*. Santiago de Chile: OIT, 1978.
- PRONI, M. W. O paradoxo do pleno emprego no Brasil. *Revista da ABET*, Associação Brasileira de Estudos do Trabalho, v. 12, n. 1, p. 98-118, jun. 2013.
- PRONI, M. W.; GOMES, D. C. O discurso da flexibilização e o problema da geração de empregos no Brasil. *Revista da ABET*, Associação Brasileira de Estudos do Trabalho, v. 6, n. 2, p. 52-74, dez. 2006.
- RODRÍGUEZ, O. *O estruturalismo latino-americano*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2009.
- SOUZA, P. R. *Emprego, salário e pobreza*. São Paulo: Hucitec, 1980.

SOUZA, P. R.; TOKMAN, V. O problema ocupacional: o setor informal urbano. In: SERRA, J. (Coord.) *América Latina: ensaios de interpretação econômica*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.

STANDING, G. *O precariado: a nova classe perigosa*. Belo Horizonte: Autêntica, 2013.

SU, D.; YAO, Y. Manufacturing as the key engine of economic growth for middle-income economies. *ADB Working Paper Series 573*. Tokyo: Asian Development Bank Institute, May 2016.

TOKMAN, V. *De la informalidad a la modernidad*. In: TOKMAN, V. (Dir.). Chile: OIT, 2001.

_____. Flexiguridad con informalidad: opciones y restricciones. *Serie Macroeconomía del Desarrollo*, Cepal, n. 70, 2008.

UNCTAD. *World Investment Report: Transnational corporations and integrated international production*. New York: United Nations, 1993.

WELLER, J. *Reformas económicas, crecimiento y empleo: los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe*. México: Fondo de Cultura Económica; Santiago de Chile: Cepal, 2000.

_____. Avanços e desafios para o aperfeiçoamento da institucionalidade trabalhista na América Latina. In: WELLER, J. (Ed.) *O novo cenário laboral latino-americano: regulação, proteção e políticas ativas nos mercados de trabalho*. Santiago de Chile: Cepal, 2009.

_____. Aspectos de la evolución reciente de los mercados laborales de América Latina y el Caribe. *Revista Cepal*, n. 114, Santiago de Chile, diciembre 2014.