

O ideário neoliberal no Brasil na década de 1990 e suas implicações no trabalho e nos setores produtivos¹

The neoliberal ideal in Brazil in the 1990s and its implications in labor and in the productive sectors

Armando Fornazier | armandouenf@yahoo.com.br

Doutorando em Desenvolvimento Econômico (Economia Agrícola) no Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP, Campinas, Brasil.

Ana Luíza Matos De Oliveira | analubh87@gmail.com

Mestre em Desenvolvimento Econômico (Economia Social e do Trabalho) pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP, Campinas, Brasil.

Recebimento do artigo 30-abr-13 | **Aceite** 20-jun-13

Resumo O Brasil, bem como outros países da América Latina, passou por profundas transformações na década de 1990 com a adoção das recomendações do Consenso de Washington, sendo os efeitos vistos nas mudanças nas estruturas produtivas, tanto alterando setores produtivos, bem como o mercado de trabalho. Esse trabalho busca relatar essas mudanças no Brasil, que mesmo tendo sido adotadas há anos, se refletem no modelo de inserção internacional da economia do país hoje. Verifica-se que as medidas liberalizantes preconizadas pelo Consenso de Washington geraram desintegração de alguns setores da economia, bem como o crescimento de outros setores como o de *commodities*. No mercado de trabalho houve muitas perdas de empregos com a abertura e também se buscou uma maior flexibilização das leis trabalhistas. **Palavras-chave** Reestruturação produtiva, Neoliberalismo, Flexibilização das relações de trabalho.

Abstract Brazil, as well as other Latin American countries, has undergone profound transformations in the 1990s with the adoption of the recommendations of the Washington Consensus, and its effects were seen in the changes in production structures, either by altering productive sectors as well as in the labor market. This paper seeks to describe these changes in Brazil: even though adopted years ago it still has effects on the model

¹ Os autores agradecem aos comentários do Professor Claudio Schuller Maciel do Instituto de Economia da UNICAMP.

of international integration of the economy of the country today. It appears that the liberalizing measures advocated by the Washington Consensus have generated disintegration of some sectors of the economy, as well as growth in other sectors such as commodities. In the labor market there have been job losses with the liberalization of the economy and with the flexibilization of the labor laws. **Keywords** Economic restructuring, Neoliberalism, Flexibility labor relations.

Introdução

Os diversos Estados que compõem a América Latina passaram por muitas transformações no decorrer do século XX: desde modelos de desenvolvimento com a forte presença do Estado, durante o chamado período desenvolvimentista; até períodos com força do pensamento liberal, que prega que as forças do mercado seriam suficientes para promover ajustes produtivos e macroeconômicos.

A fase mais forte do neoliberalismo ocorre no início da década de 1990 através da implementação de políticas do Consenso de Washington: por problemas estruturais dos países, como grandes dívidas e dificuldades de pagamento pelas condições internacionais, as elites econômicas e políticas optaram por se submeterem a essa teoria. Dessa forma, busca-se que o Estado perca as funções de planejador e condutor da economia e passe esse papel para o mercado, sob o discurso de que o mesmo promoverá eficiência, competitividade, convergindo com as economias dos países desenvolvidos. A adoção dessas políticas ocorreu em toda a América Latina, através de sua difusão por meio de condicionantes impostos pelos organismos internacionais como o Fundo Monetário Internacional (FMI) ou Banco Mundial.

O objetivo desse trabalho é relatar as questões político-institucionais que promoveram a idealização neoliberal na América Latina, principalmente no que se refere às reformas requeridas pelo Consenso de Washington no início da década de 1990, e seus impactos em alguns setores produtivos e no mercado de trabalho no Brasil. A metodologia utilizada é a pesquisa bibliográfica de forma a verificar a evolução das mudanças e suas implicações nos setores produtivos e no mercado de trabalho, o que nos ajuda a compreender o atual modelo de inserção internacional da economia brasileira.

A visão defendida por muitas escolas de economia e principalmente pela grande mídia a partir da década de 1990 é baseada na “não-intervenção do governo na economia”, já que o mesmo só atrapalharia os mecanismos do dito “livre mercado”: cada empresa ou indivíduo seria responsável por seu próprio sucesso ou fracasso,

ou seja: uma empresa faliu, pois não se modernizou; o indivíduo continua pobre porque é malandro, entre outras falácias defendidas de forma direta ou indireta no dia a dia. O papel do Estado deveria ser restrito ao “mínimo”, qual seja, fornecer as condições para que o mercado funcione, como as garantias legais e de propriedade.

Nesse contexto, o principal papel do Estado seria o de criar instituições (regras do jogo) como definidas por North (1990) e mecanismos para que essas sejam implementadas para diminuir as incertezas no ambiente e promover um melhor desempenho econômico. O papel do Estado seria o de simplesmente criar esse ambiente, pois esse não teria capacidade de gerir nada, por ser “corrupto”, “ineficiente”, entre outros tantos jargões defendidos pelo ideário neoliberal e repetidos pela grande mídia. Essa onda neoliberal tinha como principais premissas defender o *Estado Mínimo*, a desregulamentação do capital e a flexibilização das leis trabalhistas. Seria necessário problematizar o conceito de Estado Mínimo, já que:

se de um lado seus defensores advogam o corte dos gastos do Estado e de certas políticas públicas, por outro é necessário que o Estado seja forte e centralizado para conseguir passar as reformas necessárias para “liberalizar” a economia. O Estado para essa vertente muda o seu papel, mas não diminui ou desaparece. (OLIVEIRA, 2013, p.34).

Com o fim da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), difunde-se a ideia de que o capitalismo havia vencido e seria a única opção de desenvolvimento. Assim, na década de 1990, fortalece-se a ideia do capitalismo modelo dos Estados Unidos, tão difundido nos filmes e televisão pelo estilo de vida estadounidense (*American way of life*). Grande parte da elite intelectual e dos políticos da América Latina abraça esse discurso, por enxergar aí potenciais de lucros ou ganhos, bem como através desse discurso ajudar na naturalização da ordem capitalista e no convencimento dos sujeitos de que devam se submeter às regras do capital. Os que contrariam a ordem neoliberal são vistos como defensores da ineficiência, da corrupção, da captura de renda (*rent seeking*) e do socialismo. Tal modelo herdado de escolas neoclássicas de países desenvolvidos foi propagado por muitas escolas latino-americanas sem ao menos questionarem se o modelo realmente serve para a realidade dessa região.

A década de 1990 no Brasil é conhecida como uma década de crises e reestruturações. Nesse período, o país teve como presidentes Fernando Collor de Mello

(PRN²) (1990 – 1992), deposto por *impeachment*; Itamar Franco (PRN) (1992-1994) e Fernando Henrique Cardoso (PSDB³) (1995-2002). Assiste-se ao processo de redemocratização brasileiro, com o fim da ditadura militar (1964-1985), à promulgação da constituição de 1988, dita “constituição cidadã” e de diversos conflitos entre classes sociais: pode-se perceber que há uma incongruência das políticas sociais dessa década (focalizadas) com a idealização da constituição (de caráter universal). Essa visão de políticas focalizadas era também reforçada pelo financiamento dos organismos internacionais: a instrução geral era de liberalização e os problemas eram tratados de forma focalizada ou *ad hoc* (FAGNANI, 2011).

A aposta do governo federal na década de 1990 era de que o capital estrangeiro seria capaz de promover o desenvolvimento do país, desencadeando uma onda modernizadora (BALTAR, 2003, p.109). Ou seja, o capital estrangeiro seria a solução para todos os problemas do Brasil e da América Latina, de forma que pouco se pensou na situação de empregados e pequenos empresários brasileiros, bem como qual o reflexo disso no decorrer dos anos. Estudos como o do ECIB foram feitos, mas seu uso pelos *policy makers* foram restritos.

Da Crise da Dívida ao Consenso de Washington

Para Tavares (1997), a subida violenta das taxas de juros por parte dos Estados Unidos, que controlava o padrão internacional de moeda – o dólar -, na década de 1970, atraiu os capitais para os Estados Unidos, o que teve como consequência o aumento da dívida dos países, bem como a quebra de empresas e bancos. Os EUA passam a submeter então progressivamente todas as nações, quase levando os países da periferia à bancarrota e os demais países capitalistas a um ajuste recessivo, sincronizado com a política americana.

A década de 1980 foi marcada por intensas crises na América Latina. Nesse período, os Estados Nacionais com grandes dívidas deixaram de investir em projetos de desenvolvimento como ocorrido no Brasil com as ações do II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND) publicado em setembro de 1974, um plano que compreendia o período de 1974 a 1979 e pretendia: 1) manter altas taxas de

2 Partido da Reconstrução Nacional

3 Partido da Social Democracia Brasileira

crescimento econômico; 2) manter o equilíbrio do balanço de pagamentos através de *superávits* na conta de capital capazes de financiar os *déficits* em conta corrente esperados. Segundo Batista (1987), os investimentos do II PND já coincidem com um período marcado por grandes incertezas associadas ao ajustamento da economia mundial ao primeiro choque do petróleo, ao colapso definitivo de *Bretton Woods* e com a generalização do regime de taxas de câmbio flutuantes nas economias avançadas, também coincidindo com a desaceleração do crescimento econômico interno *vis-à-vis* do período do milagre.

Na década de 1980, alguns investimentos do II PND ainda estavam em período de maturação, mas a criação de novos projetos de investimentos e o perfil do Estado planejador como era em décadas anteriores cada vez foi diminuindo. Belluzzo e Almeida (1992) retratam que a crise financeira do Estado foi ocasionada pela brusca interrupção da oferta voluntária de recursos externos em 1982 e pelas políticas adotadas para sanar o desequilíbrio no balanço de pagamentos, pois, em um contexto de inflação alta e crônica e sem uma revisão nos serviços da dívida externa, a reforma fiscal mostra-se insuficiente como uma política de estabilização da economia.

O cenário da economia brasileira da década de 1980 é composto por altas taxas de inflação, baixo nível de investimentos e muitas dívidas, tanto internas quanto externas. Carneiro (2002) relata que vários programas de estabilização de inspiração heterodoxa foram postos em prática com vistas a eliminar a inflação e a restaurar a credibilidade da economia. Porém, causa importante do processo hiperinflacionário seria a ruptura do financiamento externo e a transferência de recursos reais para o exterior que causa incerteza quanto à evolução da taxa de câmbio.

A falta de perspectivas de crescimento das economias latino-americanas e sucessivos fracassos em planos de estabilização fez com que órgãos credores como o FMI e Banco Mundial buscassem agir, pois a situação dos países piorava cada vez mais, o que comprometia o pagamento das dívidas aos credores internacionais. Assim, em 1989, em um encontro convocado pelo *Institute for International Economics*, sob o título “*Latin American Adjustment: How much has happened?*”, buscou-se discutir as reformas que seriam necessárias para a América Latina, dando origem ao que se denominou **Consenso de Washington**.

O Consenso de Washington reúne, em um conjunto integrado, elementos antes esparsos e oriundos de fontes diversas, como do FMI ou do Banco Mundial. Consistiu em uma recomendação de ações que os países latino-americanos teriam que adotar para se desenvolverem (CEDRINI, 2008; D’ARTISTA, 2008; KREGEL,

2008). Porém, ao analisar as medidas recomendadas pelo mesmo e as práticas adotadas no passado pelos países capitalistas centrais, percebe-se que o mesmo se parece mais a uma tentativa de “chutar a escada” do que de verdadeira intenção de que esses países se desenvolvam (CHANG, 2004). O mesmo apresenta uma visão específica - e liberalizante - da globalização como uma oportunidade para impor uma política econômica e as estratégias recomendadas aos países dizem respeito a todas as áreas de política econômica, social e política, formando um todo coerente com a matriz neoliberal. Porém, o ideário neoliberal já havia sido apresentado de forma global pela entidade patrocinadora da reunião de Washington - o *Institute for International Economics* - numa publicação intitulada *Towards Economic Growth in Latin America*, de cuja elaboração participou, entre outros, o economista brasileiro Mário Henrique Simonsen (BATISTA, 1994).

Os trabalhos da reunião que originou o Consenso de Washington foram coordenados pelo economista John Williamson. As recomendações (WILLIAMSON, 1990) incluem: disciplina fiscal, prioridades das despesas públicas, reforma tributária, liberalização financeira, taxas de câmbio, liberalização do comércio, investimento direto estrangeiro, privatizações, desregulamentação e direitos de propriedade. Ou seja, prega como diretrizes básicas para os países latino-americanos a prudência macroeconômica, orientação externa e liberalização doméstica (interna). As medidas deveriam ser adotadas por todos os países, independente das características dos países como a importância de determinados setores produtivos estratégicos. Segundo Naím (2000), também não se buscou discutir a situação dos países como a renegociação de dívidas, entre outras questões.

Batista (1994) cita que ocorreu muita cooptação em favor do ideário das reformas de cunho liberalizante. Um exemplo desse processo de cooptação intelectual é o documento publicado em agosto de 1990 pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) sob o título “Livre para crescer - Proposta para um Brasil moderno”, no qual a entidade sugere a adoção de agenda de reformas virtualmente idêntica à consolidada em Washington. Essa proposta da FIESP inclui algo que o Consenso de Washington não explicita, mas que está claro em documento do Banco Mundial de 1989, intitulado “*Trade Policy in Brazil: the Case for Reform*”: **se recomendava que a inserção internacional de nosso país fosse feita pela revalorização da agricultura de exportação**. Assim, o órgão máximo da indústria paulista endossa, sem ressalvas, uma sugestão de volta ao passado, de inversão do processo nacional de industrialização, como se a vocação do Brasil, às vésperas do século XXI, pudessem voltar a ser a de exportador de produtos primários, como o foi até 1950.

Principalmente nos meios de comunicação e inclusive por parte do empresariado nacional, parecia que a abertura era a solução dos problemas do Brasil. Batista (1994, p.102) descreve que:

A imprensa, por meio de editoriais ou de articulistas entusiasmados do novo velho credo, alguns de passado esquerdista, colocaria na defensiva todos os que não se dispusessem a aderir à autodenominada "modernização pelo mercado", qualificando-os automaticamente como retrógrados ou "dinossauros". Mas essa mesma imprensa registraria, com respeito e sem quaisquer reparos, declarações do presidente da General Motors Mundial quando veio ao Brasil defender a necessidade de se conter o ímpeto da abertura comercial, com o natural receio de não poder a GM norte-americana competir no mercado brasileiro com os veículos de origem japonesa ou coreana, caso aquele processo prosseguisse. Caberia, assim, aos investidores americanos e europeus, e não aos empresários nacionais, assumir a defesa da indústria instalada no país através da política de substituição de importações condenada pela onda neoliberal.

O pensamento dominante de que era preciso “se modernizar” – i.e., abrir-se ao mercado externo – foi mais forte do que pensar em um projeto de indústria nacional.

A reestruturação produtiva pós-reformas do Consenso de Washington

As reformas preconizadas pelo Consenso de Washington produziram muitas alterações no setor produtivo brasileiro. O setor industrial vinha em crise pelos baixos níveis de investimento na década de 1980 ocasionados pelas dificuldades de financiamento (crise da dívida) e pelas altas taxas de inflação. A abertura comercial que se inicia no Governo do presidente Fernando Collor de Mello e se estende posteriormente no Governo do presidente Fernando Henrique Cardoso (FHC) expõe a indústria brasileira para competir com a indústria internacional em condições desfavoráveis para o setor nacional.

O Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira (ECIB) realizado por meio do Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT) e executado por instituições

como a Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Fundação Dom Cabral e Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX) buscou, no início da década de 1990, avaliar os aspectos da competitividade da indústria brasileira nesse novo cenário de inserção internacional. Coutinho e Ferraz (1994) fazem a classificação dos setores e a verificação de quais seriam mais competitivos com a abertura (Quadro 1). Os autores verificaram que os setores mais competitivos eram os mais intensivos em recursos naturais como a mineração e o setor agroindustrial. Porém, alguns setores classificados como difusores de progresso técnico são colocados como prioridades, pois os seus componentes estão presentes em outros setores.

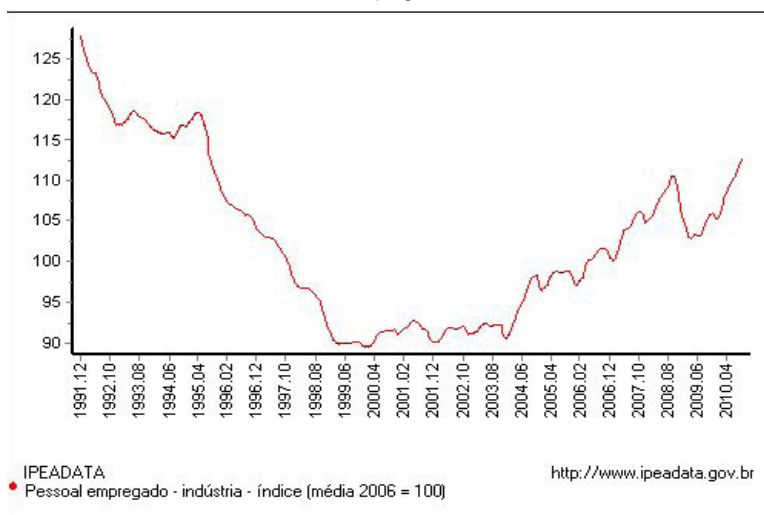
Quadro 1: Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira - ECIB

Setores com capacidade competitiva	
Complexo agroindustrial	óleo de soja; café; suco de laranja
Complexo químico	petróleo; petroquímica
Complexo metalmecânico	minério de ferro; siderurgia; alumínio
Complexo Celulose e papel	celulose; papel
Setores com deficiências competitivas	
Complexo agroindustrial	abate; laticínios
Complexo químico	fertilizantes
Complexo metalmecânico	automobilística; autopeças
Complexo eletrônico	bens eletrônicos de consumo
Complexo têxtil	têxtil; vestuário; calçados de couro
Complexo materiais de construção	cimento; cerâmicas de revestimento; plásticos para construção civil
Complexo papel e celulose	gráfica
Extracomplexo	móveis de madeira
Setores difusores de progresso técnico	
Complexo eletrônico	informática; telecomunicações; automação industrial; <i>software</i>
Complexo metalmecânico	máquinas-ferramenta; equipamentos para energia elétrica; máquinas agrícolas
Complexo químico	fármacos; defensivos agrícolas
Extracomplexo	biotecnologia

Fonte: Coutinho e Ferraz (1994).

Porém, parece que o ECIB pouco serviu para auxiliar na tomada de decisão dos gestores públicos. Dessa forma, o que se vê é uma enorme reestruturação nos setores produtivos, onde o impacto para alguns foi positivo, mas para outros, foi fortemente negativo. Kupfer (1998) ao analisar a reestruturação da indústria brasileira após abertura verifica que no setor de *commodities* houve uma capacidade positiva de resposta, mantendo e aprofundando a trajetória de modernização. Porém, nesse período após a abertura, houve um aumento na busca de aumento da produtividade do trabalho por meio da adoção de estratégias de reorganização produtiva baseadas em processo de terceirização, especialização e importação de insumos e partes de componentes produtivos. Ou seja, buscou-se obter vantagens comparativas por meio da diminuição de custos, o que recaiu muitas vezes em processos de otimização da mão-de-obra. O gráfico 1 mostra o pessoal empregado na indústria de acordo com a Confederação das Indústrias do Brasil (CNI).

Gráfico 1: Pessoal Empregado na Indústria – CNI



Fonte: IPEADATA (2012).

Verifica-se que muitos postos de trabalho foram fechados no processo de abertura da economia brasileira. Os recursos entraram no país principalmente por meio de fusões e aquisições e não em novas unidades produtivas, já que muitas empresas públicas foram desnacionalizadas através das privatizações e outras nacionais privadas também foram vendidas. Carneiro (2002) escreve sobre a natureza do Investimento Direto Estrangeiro (IDE), fazendo a divisão quanto

à característica produtiva ou patrimonial, ou seja, quanto a sua concentração na criação de capacidade produtiva adicional ou na aquisição de empresas já existentes. Assim, há uma busca de mais investimentos em capital em muitos setores e uma diminuição da importância do trabalho, o que acarreta uma grande massa de desempregados.

As fusões e aquisições, juntamente com as privatizações, tiveram uma importância para permitir a entrada de capital estrangeiro no Brasil, diminuindo os *déficits* no balanço de pagamentos. Ferraz e Iootty (2000) destacam a participação estrangeira nas operações de fusões e aquisições no Brasil como uma importante fonte de reestruturação do capital produtivo nacional. As mudanças também ocorrem na base de importações, pois na medida em que as fusões e aquisições e o processo de privatizações aumentou a presença do capital internacional e a constituição de empresas globais, essas também passaram a importar mais bens de capital e bens intermediários. Carneiro (2002) destaca que considerando o saldo comercial de cada setor, vê-se um crescimento no *déficit* nos investimentos em tecnologia e capital. Em contrapartida, há um *superávit* nos segmentos intensivos em recursos naturais e um equilíbrio naqueles com maior intensidade de trabalho, ou seja, na estrutura produtiva da indústria brasileira ocorre um *déficit* nos setores mais dinâmicos (capital e tecnologia) e um *superávit* nos setores tradicionais mais dependentes de recursos naturais e trabalho. Essa mudança demonstra que a preocupação que tinham os pesquisadores do ECIB com o fomento de setores difusores de processo técnico não foi posto em prática.

A abertura comercial ocorreu de forma brusca sem o país se preocupar com setores estratégicos, ou seja, o ideário de que a indústria nacional era atrasada e para isso precisava se modernizar foi colocado em prática sem crítica, mesmo pelos industriais brasileiros. Muitos empresários preferiram ao invés de serem produtores de determinados bens, serem apenas montadores. Outras empresas foram levadas à falência por sua forte exposição aos mercados internacionais, sem nenhum apoio do Estado.

O quadro financeiro internacional desfavorável ao crédito para os países subdesenvolvidos na década de 1980 se modificou nos anos 1990 (CARNEIRO, 2002): o desempenho conjunto dos países desenvolvidos nessa década foi muito ruim, e, aproveitando-se da desregulamentação financeira, houve grande fluxo de capital para os países subdesenvolvidos (BALTAR, 2003). E foi justamente essa entrada de capital que ajudou a baixar a inflação que havia assolado as economias latino-americanas nesse período. E a liberalização comercial colocou ainda mais

peso sob as exportações do país, que precisavam ser maiores que as importações, serviço da dívida, remessa de lucros e saída de capitais.

Mesmo tendo sido importante, em uma primeira fase, a entrada de capital estrangeiro para diminuir *déficits* no balanço de pagamentos, Cunha (2003) destaca que a economia nacional passa a ficar muito mais susceptível às crises pela alta volatilidade dos investimentos. Outra mudança ocorrida é que as saídas de capitais do país crescem, principalmente devido às remessas das filiais instaladas no Brasil à suas matrizes instaladas no exterior. Lazzari (2006) mostra que a economia brasileira foi importante receptora de investimentos de empresas transnacionais, atraídos pela estabilização de preços a partir do Plano Real, pelas perspectivas de aumento da demanda interna e pelas privatizações ocorridas, principalmente, na segunda metade dos anos 1990. Porém, em períodos de aumento de lucros das empresas ou de apreciação cambial, isso faz com que as remessas de recursos ao exterior aumentem, ajudando a aumentar os *déficits* na balança de pagamentos. Nos momentos de crise, por exemplo, na Europa, vê-se que muitas empresas com filiais nos países em desenvolvimento aumentaram as remessas para cobrir a diminuição dos lucros ou perdas nos países desenvolvidos.

As mudanças ocorridas com a abertura na década de 1990 ocasionaram perdas em várias cadeias produtivas, pois muitas empresas privatizadas passaram a utilizar fornecedores globais, como relatado por Carneiro (2002): setores como os de bens de capital tiveram maiores perdas na indústria nacional. A tese do Estado mínimo foi mantida na abertura e, segundo Batista (1994), fez-se uma abertura pela abertura sem usar mecanismos para se proteger, mesmo os que não infligiam acordos como os celebrados no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC). Não se levou em conta na abertura o caráter oligopolista do comércio internacional dominado por grandes empresas nem o fato de que substancial parcela desse comércio já se faz intrafirmas, entre matrizes e subsidiárias, o que torna ainda mais difícil o controle das práticas restritivas de negócios. Muito menos se levou em consideração como a má estrutura da distribuição da renda pode afetar a propensão a importar. Também desconsiderou o risco da desindustrialização e do desemprego, o que, aliás, inevitavelmente reduziria o número dos consumidores cuja defesa se invoca.

A perda da dinâmica em alguns setores industriais no Brasil e na América Latina e sua conseqüentemente desindustrialização é tratada por IEDI (2005), que retrata que ocorre nessas regiões uma perda generalizada de dinamismo na economia, em consequência do processo de abertura comercial e financeira da década de 1990. Os dados mostram o retrocesso da indústria de transformação,

que em 1986 tinha uma participação no Produto Interno Bruto (PIB) de 32,1% e em 1998 essa contribuiu apenas com 19,7% do PIB. Ocorreu assim um processo intenso de desindustrialização negativa, pois uma queda de 12 pontos percentuais é bem alta, principalmente para um período tão curto. Referindo-se à agregação de valor, ou seja, o valor adicionado por unidade de produto, em média, em 1996 era de 47,1% e em 2003 era de 43,3%, ou seja, a indústria passou a agregar menos valor, sendo um sintoma de que houve uma desindustrialização relativa a partir de 1990. A desindustrialização relativa considera que a indústria no país conserva requisitos para reerguer-se e reintegrar-se com maior plenitude nas atuais tendências de industrialização dos países de maior dinamismo industrial. Outros efeitos vistos são as perdas de empregos em muitos setores.

Frente aos efeitos de uma economia aberta, com perdas de dinamismo em muitos setores, com uma forte presença de capital estrangeiro em empresas internacionais e financeirização, caberia ao Estado ser mais ativo, rompendo com o ideário neoliberal que está presente em muitas escolas de economia do Brasil, bem como em muitos políticos que vestiram a camisa neoliberal. Como diz Chang (2004), não há evidências históricas que os países desenvolvidos em seu processo de desenvolvimento adotaram as chamadas "boas políticas" recomendadas pelo Consenso de Washington, dentre elas as políticas macroeconômicas restritivas, liberalização comercial e financeira, privatização, e desregulamentação. O que se vê é que sempre o Estado teve um importante papel no desenvolvimento de vários países. Assim, como diz Rodrik (2005), alguns países da Ásia não utilizaram as ditas "boas políticas", ao contrário da América Latina que seguiu o receituário neoliberal, porém, e tiveram um crescimento econômico muito maior. Claro que nessa análise devem-se inserir outros fatores como os geopolíticos que estão presentes nas relações que aqueles países têm com a sua vizinhança como os investimentos do Japão, etc.

A preocupação com a desindustrialização se mostra presente nas discussões de como o Estado pode atuar para não permitir uma reprimarização da economia brasileira que ficou muito dependente da exportação de *commodities*. Segundo a CEPAL (2006), a América do Sul, dada a dotação de recursos naturais, transformou-se em um importante provedor de recursos primários para a China: por exemplo, mais de 60% das importações chinesas de soja são principalmente do Brasil e Argentina. Com esse aumento de fluxos comerciais entre América Latina com a China e Índia, principalmente com as exportações da América Latina de produtos baseados em recursos naturais, há que se pensar que a região deve se preparar para permitir que suas empresas possam vincular-se com as empresas

asiáticas mediante a incorporação as cadeias de abastecimento das unidades de produção, com insumos mais complexos e incorporação de tecnologia.

Reflexos no mercado de trabalho

No Brasil, o Estado tem um papel atuante na constituição do mercado de trabalho (MELLO E NOVAIS, 2009): com a ajuda do Estado constitui-se uma “hierarquização” do trabalho, que acaba mudando a noção da *negação do trabalho*, que no Brasil era muito forte pela identificação do trabalho com o papel do escravo. O Estado auxilia nesse processo pela concessão de “privilégios” à figura do trabalhador. A carteira assinada se torna garantia de diversos direitos. O presidente Getúlio Vargas representa o ápice dessa influência e do culto ao trabalho, conseguindo reunir em torno de si a diversidade da sociedade brasileira à época, promovendo um amálgama para a defesa do trabalho como benéfico para o trabalhador em si e para a nação. A Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) de Getúlio da década de 1940 liga os direitos ao trabalho e ao Estado. A criação do SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial) e SENAC (Serviço Nacional de Aprendizagem do Comércio) na década de 1940 configurou uma tentativa de fornecer mão-de-obra qualificada para a indústria. Em 1966 é criado o FGTS: “Na prática, acabou-se com o instituto da estabilidade do emprego, porque a criação do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) possibilitou, para o empregador, mecanismos de rescisão de contrato que acabaram estimulando o aumento da rotatividade de mão-de-obra” (MORETTO; GIMENEZ; PRONI, 2003).

Na década de 1970, durante o II PND (LESSA, 1977), foi criado o SINE (Serviço Nacional de Emprego), cujos serviços tinham como foco o atendimento aos desempregados com menor qualificação, melhorando a informação sobre oferta de trabalho. Mas o SINE tem sua estrutura e os recursos necessários para realizar as atividades a que se propunha reduzidos, ainda mais com a redução de 50% de sua receita a partir de 1981 (MORETTO; GIMENEZ; PRONI, 2003).

Na década de 1980, a questão do desemprego entrou na pauta das autoridades econômicas pela primeira vez, com a busca da resolução do problema da dívida externa, da recessão e da queda da produção industrial. É criado o seguro-desemprego⁴ em 1986.

4 Porém, é interessante lembrar que esse benefício só é válido para os trabalhadores que comprovem determinado tempo de trabalho formalizado, i.e., com registro na carteira de trabalho.

O FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador) foi criado em 1990, representando uma inovação para o financiamento das políticas de proteção ao trabalhador, ao vincular a arrecadação do PIS/PASEP à sustentação do seguro-desemprego. Com o controle do FAT e do seguro-desemprego, o SINE poderia ter assumido um papel de coordenação do sistema, porém disputas políticas e falta de integração entre os programas públicos impediram que isso ocorresse. Os programas implementados a partir da década de 1990 procuraram satisfazer o objetivo de articulação sistêmica para a criação de um Sistema Público de Emprego, que foi sendo pouco a pouco montado. O crescimento do volume de recursos disponíveis para as políticas de emprego com a instituição do FAT, no entanto, não foi suficiente para atender toda a demanda do sistema. Na década de 1990, o atendimento do SINE foi ampliado, cresceu a captação de vagas e o número de trabalhadores colocados, porém a um ritmo baixo: ainda que o sistema precisasse de aprimoramento, de fato não havia emprego suficiente para toda a demanda.

Política de emprego na década de 1990

Assiste-se na década de 1990 no Brasil a um aumento da flexibilização das leis do trabalho. O mesmo ocorre com a adoção das anteriormente mencionadas políticas do Consenso de Washington para o “Estado Mínimo” no âmbito do mercado de trabalho. Percebe-se essa inspiração liberalizante em quase todas as políticas adotadas pelos governos dessa década, tais como a educação vista como qualificação ou obtenção de “capital humano”, “desonerar” a criação de empregos, resolver o problema do desemprego através das agências de recolocação de trabalhadores e, finalmente, reformar o mercado de trabalho a fim de permitir uma maior flexibilização das leis do trabalho. Note-se que em um país (e em um continente) em que a rede de proteção social nunca foi tão forte quanto na Europa e cujo setor informal sempre foi fundamental para a economia – setor em que há pouca ou nula proteção social –, defendia-se que seria necessário flexibilizar ainda mais o mercado de trabalho para gerar novos empregos.

Aumenta a pressão empresarial para diminuir os ditos “encargos” trabalhistas incidentes sob a folha de pagamento e a carga tributária (POCHMANN, 1999), o chamado *Custo-Brasil*⁵. Expande-se a ideia de que o Estado brasileiro pressiona

5 Porém, se compararmos os custos dos encargos sociais horários em dólar no setor industrial em 1993, veremos que os do Brasil eram mais baixos que os da Alemanha, EUA, Itália, Japão, Argentina e Chile.

os empresários com cargas trabalhistas enormes, de que os trabalhadores se aproveitam dos “benefícios” trabalhistas de forma a não querer trabalhar: tais argumentos são repetidos como mantra pela grande imprensa de forma a convencer a população de que seria necessário diminuir o escopo do Estado e aumentar o escopo do mercado, i.e., substituir a regulação via Estado pela regulação via mercado. Ora, essa escolha de política pública é uma forma de permitir o “livre ajuste” dos fatores de produção e de permitir que o mercado imponha cada vez mais a sua lógica em detrimento da sociedade. E é o que se percebe na década de 1990: um uso político das ideias da flexibilização e da liberalização, de forma a impor ao trabalho a lógica do capital. Ganharia força o discurso da flexibilização das leis do trabalho, com a negação da carteira de trabalho e dos demais direitos ligados à ela. Porém, com a flexibilização, verifica-se uma diminuição do emprego, por permitir aos empresários o uso “racional” do trabalho, um aumento do trabalho precário, perda dos direitos trabalhistas e uma queda do rendimento do trabalho na renda nacional.

A solução oficial do governo para a solução do desemprego representou grande mudança quanto à visão dos anos 1980, em que o termo política de emprego significava a geração de postos de trabalho por investimentos públicos. Porém, “com a incorporação do receituário neoliberal, o termo passou a designar os programas destinados a melhorar o funcionamento do mercado, atuando marginalmente sobre a demanda e a oferta de força de trabalho” (MORETTO; GIMENEZ; PRONI, 2003, p.269). Assim, o problema no mercado de trabalho não seria a falta de investimentos, mas sim um desajuste no mercado: o trabalho é que deveria se ajustar para resolver o problema, i.e., o desemprego seria um problema de oferta, de desemprego voluntário.

Programas do governo para o mercado de trabalho

Nos anos 1990 começa a haver um maior apelo para a “educação profissional” no país. O Planfor (Plano Nacional de Educação Profissional) representou uma dessas iniciativas, com apoio financeiro do FAT. Instituído pela Resolução 96/1995, o plano tinha como objetivo a capacitação profissional de todos os trabalhadores que estivessem em busca de emprego, estando eles recebendo o seguro-desemprego ou não, ainda que tivessem prioridade os que estivessem em

desvantagem social. Embora o discurso fosse de que a falta de empregos ocorria por falta de qualificação, os setores que mais geraram empregos nessa década foram os que exigem menor qualificação.

Foi criado também o Proger (Programa de Geração de Emprego e Renda), direcionado para induzir ações que gerassem emprego e renda nos micro e pequenos empreendimentos individuais ou cooperativos do setor formal. Dever-se-ia impedir a concessão de empréstimos a empresas racionalizantes (DEDECCA, 2003). Não existem, no entanto, estudos especializados para identificar o impacto do Proger na geração de empregos (MORETTO; GIMENEZ; PRONI, 2003).

Procurando ampliar o escopo desses programas, o governo criou outros dois programas de crédito produtivo popular: o BNDES trabalhador e o BNDES solidário. O primeiro, organizado por entidades governamentais (Municípios ou Estados), visava pessoas físicas e jurídicas do setor formal e informal, bem como cooperativas. O segundo deveria ser gerido por ONGs e ganhou mais flexibilidade, com o intuito de aproveitar as capacidades desses organismos na capacitação aos tomadores de empréstimo. Ambos programas apresentam como diferenças em relação ao Proger: i) foco em empreendimentos que necessitavam de menor quantidade de crédito; ii) financiamento dos recursos compartilhado entre o BNDES e a entidade de controle, no caso o governo ou a ONG. No entanto, o sucesso desses programas de crédito viu-se prejudicado pela política macroeconômica adotada no período.

Foi criado em 1996 o Programa de Expansão e Melhoria da Qualidade de Vida do Trabalhador, também ligado ao FAT. Tratou-se da abertura de linhas de financiamento por parte do BNDES para investimentos que gerassem emprego. A primeira fase do programa destinou-se a obras que melhorassem a competitividade do país e revitalizassem segmentos industriais chave do país. Porém, as taxas de juros elevadas praticadas e a elevada incerteza quanto ao cenário macroeconômico do país limitaram ou retardaram as decisões de investimento.

Alterações na legislação trabalhista

A postura do Tribunal Federal do Trabalho também muda na década de 1990, com uma maior resistência a greves e maior permissão de negociações privadas entre patrão e trabalhadores, antes de acionar a justiça em si, as chamadas Comissões de Conciliação Prévia (CCP). O Ministério do Trabalho tam-

bém enfraquece suas funções fiscalizatórias, diminuindo as multas e a vigilância sobre as relações de trabalho, dando preferência ao “negociado sobre o legislado”.

Foi regulamentado também o chamado “Banco de horas” (Lei 9601/1998), que cria um mecanismo para a substituição do pagamento de horas-extra e permite que a empresa organize o tempo de trabalho de acordo com seu ciclo de produção anual. Horas trabalhadas além da jornada de trabalho podem ser descontadas pelo trabalhador em outros momentos sem que seja paga a hora-extra. Isso permite que a jornada variável de trabalho vire regra, em desacordo à CLT. Outra medida foi a liberação do trabalho aos domingos (MP 1878-64/1999), que afeta em especial os trabalhadores do comércio e contribui para favorecer os grandes centros comerciais em detrimento dos estabelecimentos pequenos e/ou familiares. Ambas medidas caracterizam uma flexibilização da jornada de trabalho, geralmente imposta aos trabalhadores considerados centrais no processo de trabalho (OLIVEIRA, 2013).

A MP 1053/1994 introduziu a desindexação salarial, como parte do plano real para conter a inflação. “Foram suprimidos os mecanismos tradicionais de reajuste salarial e conferiu-se às partes o ‘direito de negociarem’ reajustes” (KREIN, 2003, p.296). Como resultado, em 1996, 40% das categorias não obtiveram nem a reposição da inflação passada. A flexibilização da remuneração também ocorreu, especialmente com a introdução da participação nos lucros e resultados e o fim da política salarial. O tema é tratado na MP 1029/1994, em que é viabilizado o direito dos trabalhadores participarem nos lucros e resultados das empresas. Essa remuneração não é incorporada ao salário e sobre ela não incidem os encargos trabalhistas: ela abre a possibilidade de remuneração variável, introduz a possibilidade de mediação e arbitragem pública ou privada nas questões salariais e introduz questões de agenda da empresa na negociação, numa política de conquistar corações e mentes dos trabalhadores para aumentar a competitividade das empresas. Esse tipo de flexibilização (salarial) também é imposta aos chamados trabalhadores centrais no processo de produção (OLIVEIRA, 2013).

Na década de 1990, a proporção de trabalhadores celetistas (com contratos regidos pela CLT) ou estatutários (com contratos regidos pelo estatuto do servidor público) caiu de 77,7% para 71,2%. Numa avaliação global da década, o saldo positivo do aumento do emprego assalariado em estabelecimentos não-agrícolas correspondeu a 1,6 milhões e foi constituído de empregos sem carteira de trabalho (enquanto desapareceram 885 mil postos de trabalho com carteira assinada). Esse crescimento intenso e generalizado do emprego sem carteira reflete o fato de que

as grandes empresas, que empregam exclusivamente celetistas, pouco contribuíram para o crescimento do emprego, por buscarem um enxugamento de seus custos: as empresas que criaram postos são as não-grandes e pequenas. Essa mudança no padrão dos empregadores e o aumento do trabalho por conta-própria são os grandes responsáveis pela diminuição do trabalho celetista e estatutário (BALTAR, 2005). Assim, percebe-se uma espécie de flexibilização dos contratos, geralmente aplicado aos trabalhadores periféricos no processo de produção (OLIVEIRA, 2013).

Como se pode perceber, ocorreram diversas e significativas mudanças no mercado de trabalho brasileiro, que caracterizariam uma reforma ampla no mercado de trabalho, ainda que realizada paulatinamente e por medidas em separado (KREIN, 2003). É interessante notar também que a maioria das medidas tomadas pelo governo foram em formato de MPs e não de leis, i.e., foram promulgadas com pouca ou nula discussão política e popular. Pode-se dizer, portanto, que houve uma contra-reforma silenciosa do padrão de regulação do mercado de trabalho sem discussão política (DEDECCA, 2003). “O governo passou a regular questões trabalhistas por meio de medidas provisórias, sem prévia discussão ou debate” (Ferreira, 2005, p.229).

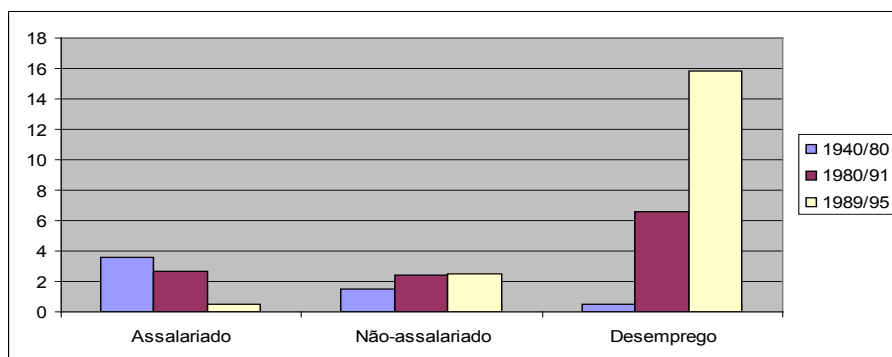
Relações de trabalho nos setores produtivos pós-abertura comercial

Na década de 1990, consolida-se a tendência de redução do assalariamento com registro e a expansão do desemprego e de ocupações não-organizadas, de desestruturação da formação do mercado de trabalho⁶. Houve um aumento dos empregos não remunerados e sem registro (trabalho irregular, parcial, domiciliar, cooperativas etc.), bem como um aumento do desemprego. “Em cada 10 ocupações geradas entre 1989 e 1995, apenas duas eram assalariadas, ante oito não-assalariadas, sendo quase cinco de conta própria e três de ocupações sem remuneração” (POCHMANN, 1999:75). O número de cooperativas cresce de 699 em 1996 para 2807 em 2002, dentre elas várias “coopergatos”, i.e., cooperativas usa-

6 Por ocupações organizadas entendem-se empregos assalariados gerados por empresas tipicamente capitalistas e por não-organizadas compreendem-se aqueles postos que não assumem características tipicamente capitalistas, o que seria típico de economias subdesenvolvidas (POCHMANN, 1999).

das por empresas para fugir de encargos salariais e evitar vínculos empregatícios. Observa-se um movimento de desassalariamento, concomitante a um aumento da taxa de subutilização da força de trabalho⁷, como mostra o gráfico 2.

Gráfico 2: Taxas médias de variação da PEA por ocupação



Fonte: FIBGE *apud* Pochmann (1999)

Há um decréscimo no emprego nessa década, enquanto o PIB tem trajetória ascendente (apesar de tímida). Há, portanto, um descolamento do PIB e da geração de empregos. Somente entre os anos 1990/92 há um decréscimo de cerca de 2,2 milhões de postos de trabalho regulares no país (no setor têxtil há nesse período uma queda de 49% do emprego e no automobilístico de 9%). Os empregos perdidos a partir de 1990 resultariam do movimento de reestruturação econômica e de introdução de novos fundamentos competitivos, marcados pelo aumento da produtividade do trabalho e pela maior inserção externa. Diriam os defensores dessa política econômica que, logo superada essa fase de ajustes econômicos, o nível de emprego voltaria a crescer.

Análises sobre a rotatividade do emprego no país mostram ainda que, nessa década, trabalhadores que perderam o emprego na indústria não conseguiram empregos no mesmo setor, mas sim na “construção civil, comércio varejista e serviços de alojamento, alimentação e administração de imóveis” (POCHMANN, 1999, p.98).

7 Que consiste do somatório das taxas de emprego por conta própria, sem remuneração e de desemprego.

Evolução da desigualdade

Quadros (2003) faz uma análise da evolução das classes sociais brasileiras na década de 1990⁸. O autor verifica que na década de 1990 a camada superior tem conseguido manter uma tendência de avanço em sua participação em população e renda (embora o autor problematize que, devido à evasão tributária, pode haver uma subestimação da parcela de renda da classe alta). A intermediária mantém-se constante, porém dentro desse grupo os proprietários de pequenos negócios familiares tenham sido bastante penalizados (entre os grupos intermediários, os mais afetados são os segmentos não-assalariados). A classe urbana é comprimida por um avanço na população e um recuo na renda. Já a massa agrícola tem retração tanto na renda quanto na população. O PIB *per capita* geral do Brasil só cresceu 5% em toda a década de 1990 (BALTAR, 2003) e o PIB real *per capita* como um todo cai em 1998/1999, devido à desvalorização do real. Segundo Dedecca (2003), ampliam também as diferenças de renda considerando a escolaridade do trabalhador e o setor produtivo em que está empregado. Piora também a situação dos trabalhadores negros e das mulheres em termos salariais. E nas famílias com chefes exercendo funções hierárquicas superiores, os rendimentos foram distanciados daquelas com chefes em funções inferiores (DEDECCA, 2003).

O padrão de crescimento dos empregos do setor terciário corresponde à nossa estrutura de subdesenvolvimento: as atividades vinculadas a serviços pessoais e domésticos, conservação e reparação de bens duráveis, limpeza e segurança privada conheceram aumentos do nível de ocupação e dos diferenciais de renda, tendo as atividades associadas ao consumo produtivo e ao investimento cumprido menor papel na sustentação do nível de ocupação e conhecido uma certa estabilidade nos diferenciais de renda (DEDECCA, 2003, p.91). O único setor da economia em que o grau de formalização aumenta no mercado de trabalho da década de 1990 é justamente nos serviços domésticos (BALTAR, 2003).

Houve também uma deterioração da distribuição entre lucros e salários e também transferência de recursos da esfera produtiva (em especial dos trabalhadores) para a esfera financeira. Enquanto de 1991 a 1999 o peso dos salários na

8 Primeiramente, o autor problematiza que essa abordagem em termos de classes (A, B, C, D, E...) assume que, salvo a diferença de renda, os indivíduos são iguais. Porém, ao analisarmos a realidade brasileira pela ótica republicana, sabemos que não é só a diferença de renda o problema, mas também as diferenças sociais e educacionais. Analisando o problema, no entanto, pela ótica do consumo, não há dúvidas de que ele capta corretamente os indivíduos como "consumidores massificados e homogeneizados pela publicidade e pelos meios de comunicação" (Quadros, 2003, p.17).

renda nacional caiu de 37,5% para 32,8%, a renda bruta das empresas subiu de 38,5% para 41,4%. “Enquanto o PIB de R\$836 bilhões para R\$1,08 trilhão, a preços do ano 2000, a renda do trabalho manteve-se estável ao redor de R\$330 bilhões” (DEDECCA, 2003:78). Aumentou também a tributação líquida (de 12,9% para 16%), em um contexto de aumento do excedente bruto das empresas e diminuição do poder de compra dos trabalhadores.

A taxa de desemprego aberto na região metropolitana de São Paulo subiu de 6,5% em 1989 para 12,3% em 1999 segundo o Dieese (Pesquisa de Emprego e Desemprego). O desemprego aberto em todo o país subiu de 5% em 1989 para 10,4% em 1999. Nas outras regiões metropolitanas, a soma do desemprego total⁹ chega a 19,3% em São Paulo, 19% em Porto Alegre, 17,9% em Belo Horizonte, 22,1% em Recife, 21,6% no Distrito Federal e 27,7% em Salvador. E, em todo país, segundo o Censo de 2000, 15% da PEA brasileira sofria com o desemprego ou o trabalho precário. (MORETTO; GIMENEZ; PRONI, 2003).

Se comparamos o Brasil aos EUA, Japão e Alemanha, ou até mesmo aos latino-americanos Chile e Argentina, percebemos que a taxa de investimento no Brasil em proporção do PIB é a menor dentre esse grupo nessa década. Percebe-se que, nesse período, o famoso *crowding out* não se verifica: com a retração dos investimentos do governo, o investimento privado não aumentou e nem foi capaz de levar o país a uma fase de crescimento sustentado. Pelo contrário: o que ocorre na década de 1990 é uma desintegração das cadeias produtivas, com a modernização de certas etapas da mesma (bens de consumo duráveis) e a retração de outras (bens de capital e intermediários) e a racionalização produtiva em detrimento do emprego e da renda. Ao invés da diversificação produtiva, o que se nota é a desverticalização, terceirização e focalização nas atividades produtivas. As APLs também sofrem nesse período, diminuindo o número de empregos regulares que oferecem. A presença de grandes taxas de desemprego nos anos 90 demonstra o limite da absorção de mão-de-obra por parte do setor informal.

Pode-se dizer, na verdade, que essa reforma para a flexibilização seria parcialmente responsável pelo quadro deletério verificado no mercado de trabalho: o desemprego aumentou, aumentou a desigualdade social, diminuiu a renda do trabalho em relação ao rendimento do capital, aumenta a informalidade e a frag-

9 Que é, segundo o DIEESE, a soma do desemprego aberto, i.e., pessoas que procuraram emprego nos últimos 30 dias e que não trabalharam nos últimos 7 e o desemprego oculto, i.e., pessoas que desistiram de procurar emprego ou as empregadas em trabalho precário.

mentação da classe trabalhadora. O capital utiliza-se de seu poder nessa relação assimétrica para impor as suas condições para os trabalhadores, qual seja, a de mais exploração.

Considerações Finais

As políticas neoliberais preconizadas pelo Consenso de Washington foram implementadas no Brasil com o apoio da grande mídia, por escolas de economia, por muitos políticos e certas organizações industriais - pois, se por um lado nem todos os capitalistas apoiavam a abertura comercial aos moldes como se deu, em sua maioria aprovavam a dita flexibilização do mercado de trabalho. Houve no país uma adoção das políticas defendidas pelos organismos internacionais com intervenções *ad hoc* nos casos mais críticos. No geral, na América Latina ocorre inserção externa passiva; abertura comercial com poucas restrições; falta de uma política industrial ativa, combinada a juros altos. Ademais, a adoção dessas políticas macroeconômicas e das de desregulamentação do mercado de trabalho (que compõem parte da inserção nas políticas neoliberais) não foi democraticamente discutida. A adoção também foi favorecida pela situação que o país se encontrava, que na década de 1980 sofreu com uma forte crise da dívida e altas taxas de inflação, o que diminuiu o poder do Estado de realizar políticas públicas dispendiosas.

A abertura comercial ocorreu de forma brusca para certos setores estratégicos e muitas empresas foram levadas à falência por sua forte exposição aos mercados internacionais. Percebe-se que, nesse período, o famoso *crowding out* não se verifica: com a retração dos investimentos do governo, o investimento privado não aumentou e nem foi capaz de levar o país a uma fase de crescimento sustentado. Pelo contrário: o que ocorre na década de 1990 é uma desintegração das cadeias produtivas. A mudança na estrutura do capital do setor produtivo ocasionada pelas privatizações, fusões e aquisições auxiliou para uma maior inserção internacional, principalmente ligada ao capital financeiro. Esse cenário favoreceu as *commodities*, que continuam como carro-chefe das nossas exportações até hoje, o que aprofunda a dependência da economia brasileira aos bens intensivos em capital.

Assiste-se na década de 1990 no Brasil a um aumento da flexibilização das leis do trabalho. Percebe-se essa inspiração liberalizante em quase todas as políti-

cas adotadas pelos governos dessa década, em toda a América Latina. Ocorre uma reforma do mercado de trabalho, que no entanto não consegue reverter o quadro de desemprego e de aumento da desigualdade no país, mas pode-se dizer que contribui para agravá-lo, pois deixa os trabalhadores mais desprotegidos em relação ao capital – trocando a regulação pública estatal pela regulação via mercado –, fragmenta a classe trabalhadora e aumenta a sua exploração.

Frente às mudanças ocorridas com a abertura da década de 1990, em que o Estado retirou-se de muitos setores da economia, cabe a esse buscar novos mecanismos para intervir, com vias a reverter o aprofundamento do desemprego e da desindustrialização. Dentre essas formas de intervir estão uma política industrial que dê prioridades a determinados setores estratégicos, principalmente buscando se antever de determinadas tendências para o crescimento. Outra forma de agir é por meio das compras públicas, seja por meio das poucas empresas estatais que restam, ou através de regulações que fomentem o desenvolvimento de determinados setores. Há certa ruptura na política econômica dos anos 2000, porém não é revertido o processo de flexibilização do mercado de trabalho e as *commodities* mantêm sua importância nas exportações brasileiras.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BALTAR, P. E. A. Estrutura econômica e emprego urbano na década de 1990. In: HENRIQUE, W.; PRONI, M. W. (orgs.) *Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90*. Campinas: Editora Unesp e Instituto de Economia da Unicamp, 2003.
- BATISTA, J.C. A estratégia de ajustamento externo do Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento. *Revista de Economia Política*, v. 7, n. 2, pp. 66-80, Abril–Junho, 1987.
- BATISTA, Paulo Nogueira. O Consenso de Washington: A visão neoliberal dos problemas latino-americanos. In: LIMA SOBRINHO, Barbosa *et al.* *Em defesa do interesse nacional: desinformação e alienação do patrimônio público*. São Paulo: Paz e Terra, 1994, pp. 99-144.
- BELLUZZO, L.G.; ALMEIDA, J.S. A crise da dívida e suas repercussões sobre a economia brasileira. In: BELLUZZO, L.G.; BATISTA Jr., Paulo Nogueira (orgs.) *A luta pela sobrevivência da moeda nacional*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.
- CARNEIRO, R. *Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX*. São Paulo: UNESP, 2002.
- CEDRINI, M. Consensus versus freedom or consensus upon freedom? From Washington disorder to the rediscovery of Keynes. *Journal of Post Keynesian Economics*, v. 30, n.4, 2008, pp. 499-522.

- CHANG, H.-J. *Chutando a escada: a estratégia de desenvolvimento em perspectiva histórica*. São Paulo: UNESP, 2004.
- COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE – CEPAL. China e Índia y sus relaciones comerciales con América Latina y el Caribe: oportunidades y desafíos. In: *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*. Documento Informativo. 2005-2006. Santiago de Chile.
- COUTINHO, L.; FERRAZ, J.C. *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira*. Campinas: Papirus, 1994.
- CUNHA, André Moreira. Falência soberana: uma heresia desde dentro. *Economia*, v. 28/29 (26-27), pp. 161-184, 2003.
- D'ARTISTA, J. Replacing the failed Washington Consensus. *Journal of Post Keynesian Economics*, v. 30, n. 4, pp. 523-540, 2008.
- DEDECCA, C. S. Anos 90: a estabilidade com desigualdade. In: HENRIQUE, W.; PRONI, M. W. (orgs.) *Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90*. Campinas: Editora Unesp e Instituto de Economia da Unicamp, 2003.
- FAGNANI, E. *Notas sobre o desenvolvimento social recente no Brasil*, Texto para discussão, IE/Unicamp, Campinas, n.198, nov. 2011.
- FERRAZ, J. C.; LOOTTY, M. Fusões, aquisições e internacionalização patrimonial no Brasil nos anos 90. In: VEIGA, P. M. (org). *O Brasil e os desafios da globalização*. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2000, pp. 39-63.
- FERREIRA, J. O. S. Modernização econômica, Estado e relações de trabalho no Brasil. In: HENRIQUE, W.; PRONI, M. W. (orgs.) *Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90*. Campinas: Editora Unesp e Instituto de Economia da Unicamp, 2003.
- INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL – IEDI. *Ocorreu uma Desindustrialização no Brasil?* São Paulo: IEDI, novembro de 2005.
- INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA - IPEA. Base de dados CNI - IPEA-DATA. *Pessoal empregado na indústria*. Acesso em 09 nov. 2012. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>
- KREGEL, J. The discrete charm of the Washington Consensus. *Journal of Post Keynesian Economics*, v. 30, n.4, pp. 541-560, 2008.
- KREIN, J. D. O balanço da reforma trabalhista no governo FHC. In: Henrique, W.; Proni, M. W. (orgs.) *Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90*. Campinas: Editora Unesp e Instituto de Economia da Unicamp, 2003.
- KUPFER, D. *Trajetórias de Reestruturação da Indústria Brasileira após a abertura e Estabilização*. Tese de Doutorado. Instituto de Economia / UFRJ. RJ, 1998.
- LAZZARI, M. R. Remessas de lucros e dividendos de investimento estrangeiro direto (IED): determinantes e sustentabilidade. *Indicadores Econômicos FEE*, v. 34, n. 3, pp. 15-24, 2006.

- LESSA, C. Visão Crítica do II PND. *Tibiriçá*, ano II, n. 6, pp. 47-72, 1977.
- MELLO, J. M. C.; NOVAIS, F. *Capitalismo tardio e sociabilidade moderna*. Campinas: UNESP/FACAMP, 2009.
- MORETTO, A. J.; GIMENEZ, D. M.; PRONI, M. W. Os descaminhos das políticas de emprego no Brasil. In: HENRIQUE, W.; PRONI, M. W. (orgs.) *Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90*. Campinas: Editora Unesp e Instituto de Economia da Unicamp, 2003.
- NAÍM, Moisés. Washington Consensus or Washington Confusion? *Foreign Policy*, n. 118, pp. 86-103, 2000.
- NORTH, Douglass C. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- OLIVEIRA, A.L.M. *Regulação estatal das relações de trabalho no capitalismo contemporâneo: uma crítica ao discurso da flexibilização e desregulamentação*. Dissertação de mestrado, Instituto de Economia/Unicamp, 2013.
- OLIVEIRA, R. Emprego. In: LAMOUNIER, Bolívar (org.) *A Era FHC: Um balanço*. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2002.
- POCHMANN, M. *O Trabalho sob fogo cruzado*. São Paulo: Contexto, 1999.
- QUADROS, W. J. A evolução recente das classes sociais no Brasil. In: HENRIQUE, W.; PRONI, M. W. (orgs.) *Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90*. Campinas: Editora Unesp e Instituto de Economia da Unicamp, 2003.
- RODRIK, Dani. Growth Strategies. In: AGHION, Philippe; DURLAUF, Steven (ed.). *Handbook of Economic Growth*. Elsevier, Edition 1, volume 1, chapter 14, 2005, pp. 967-1014.
- TAVARES, M.C. A retomada da hegemonia americana. TAVARES, M.C.; FIORI, José Luis da Costa (Org.). *Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização*. 2ª ed. Petrópolis: Vozes, 1997.
- WILLIAMSON, John. *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington 1990. Institute for International Economics. XV, 1990.