

CRISE DO SINDICALISMO E NEOCORPORATIVISMO OPERÁRIO NO BRASIL

AS PERSPECTIVAS DOS ANOS 90

Giovanni Alves
Universidade Estadual de Campinas

RESUMO

O objetivo deste artigo é apresentar o processo de transformações produtivas do parque industrial e de serviços no Brasil, principalmente a partir da década de 90, como uma verdadeira ofensiva do capital na produção. Esta ofensiva tende a impor desafios estruturais ao sindicalismo, debilitando o potencial de conflito de classe e criando, inclusive, condições para o desenvolvimento de um neocorporativismo operário.

PALAVRAS-CHAVE: *movimento operário, sindicalismo brasileiro, corporativismo*

As principais análises sobre o desenvolvimento do sindicalismo no Brasil na década de 80 preocuparam-se, principalmente, com as *determinações político-ideológicas* da prática sindical e operária no País. Os temas predominantes foram o “novo sindicalismo” e as greves, os limites da estrutura sindical corporativa, as correntes político-ideológicas no interior das centrais sindicais — CUT, CGTs e Força Sindical etc.¹

A análise das transformações das determinações estruturais e das condições objetivas do processo de trabalho (e de produção), subjacente à subjetividade política da luta de classes, não teve maior consideração analítica, principalmente pelos pesquisadores voltados para a crítica do capitalismo, que permaneceram, portanto, centrados na análise

política (e ideológica) da luta de classes. É claro que tal postura pode ser compreendida se considerarmos que, no Brasil, as tendências típicas da Terceira Revolução Industrial, resultantes da reestruturação industrial e da introdução das novas tecnologias que atingiram o poder sindical nos países capitalistas centrais, ainda não se manifestaram com intensidade.

Entretanto, é possível perceber que, já a partir de década de 80, em menor intensidade, e a partir da década de 90, com maior intensidade, ocorre uma ofensiva do capital na produção que tende a promover mudanças na materialidade do capital, ou seja, no processo de trabalho (e de produção) dos principais estabelecimentos industriais e de serviços onde o sindicalismo possui inserção significativa — tais como metalúrgicos e bancários.

Por outro lado, o contexto das transformações produtivas no país, a partir dos anos 90, tendeu a incrementar o desenvolvimento de tendências políticas de cariz neocorporati-

¹ Este ensaio é parte *preliminar* de meu projeto de tese intitulado “Reestruturação produtiva e sindicalismo no Brasil — bancários e metalúrgicos sob a ofensiva do capital” (Doutorado em Ciências Sociais/UNICAMP), sob a orientação do Prof. Dr. Juarez Brandão Lopes.

vo no interior do movimento sindical. Uma das principais centrais sindicais do país, a CUT, passou a adotar, cada vez mais, posturas de negociação (e participação), incorporando-as principalmente enquanto horizonte estratégico da prática sindical. Ocorre, deste modo, o abandono de um sindicalismo de massa e de confronto que caracterizou a prática sindical combativa na década de 80.

I. CENÁRIOS DA OFENSIVA DO CAPITAL NO BRASIL NOS ANOS 90

A tendência de transformações produtivas, iniciada na década de 80 aprofunda-se no início dos anos 90. É possível dizer que, a partir do governo Collor, com sua orientação política neoliberal, tende a ocorrer um novo aprofundamento do processo de integração do Brasil no cenário capitalista mundial, já em avançado estágio de globalização produtiva. Ocorre um novo *salto qualitativo* no processo de inovações produtivas no país (num cenário de profunda recessão, como iremos ver).

Depois do denominado Plano Collor I, decretado em março de 1990 com o objetivo de deter a hiperinflação e ajustar a economia, o governo Collor apresentou, em 26 de junho de 1990, um conjunto de medidas de política industrial denominado *Diretrizes gerais para a política industrial e de comércio exterior* (PICE). As propostas, segundo a Ministra da Economia, Zélia Cardoso de Mello, tinham o objetivo de promover um processo de modernização, uma “ruptura com o passado”, uma mudança “de 180 graus” na rota da produção nacional, uma “grande revolução”. As diretrizes do PICE apresentavam uma série de medidas de desregulamentação do comércio exterior e de reduções de alíquotas de importações. Ou seja, caem as restrições às importações e, a partir daí, mais do que nunca, o país tende a experimentar uma gradativa exposição ao mercado mundial. As empresas deveriam incrementar sua produtividade, aprendendo a viver sem os

incentivos fiscais e subsídios, enfrentando a concorrência externa. Na época, João Maia, Secretário Nacional da Economia, observava: “Quem não mudar vai ter que fechar as portas” (GOUVÊA, 1993: 22).

O programa de modernização, implantado pelo governo Collor procurava, além da abertura comercial, incentivar e obrigar o capital privado nacional a “reestruturar-se e fortalecer-se”, com o apoio de créditos oficiais, “utilizados seletivamente e dirigidos exclusivamente para os investimentos necessários à reestruturação da indústria brasileira e à expansão do comércio exterior” (GOUVÊA, 1993: 24).

Entre setembro de 1990 e fevereiro de 1991, criou-se uma série de mecanismos capazes de pôr em pé todo esse acervo de intenções e estabelecer uma ponte entre o governo e a iniciativa privada. As *Diretrizes* da PICE regulamentavam, por exemplo, os GEPS (Grupos Executivos de Política Setorial), que fizeram ressurgir as *câmaras setoriais*, visando discutir, com empresários e trabalhadores, aspectos ligados à reestruturação e competitividade setorial².

Além disso, criou-se os seguintes instrumentos que iriam colocar em ação as diretrizes da PICE: Programa de Apoio à Capacitação Tecnológica da Indústria (PACTI), Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade (PBQP), Programa de Competitividade

² Segundo Guimarães, “logo esse mecanismo foi esquecido em função do desinteresse seja dos atores, seja do próprio governo. Posteriormente, o congelamento de preços imposto pelo Plano Collor II, em janeiro de 1991, fez com que se tentasse uma retomada das câmaras setoriais para tratar do descongelamento de preços, mas novamente sem sucesso. No entanto, as mudanças introduzidas pelo governo no quadro institucional, obrigaram os atores a rever suas estratégias, viabilizando a reintrodução das câmaras setoriais na agenda política” (GUIMARÃES, 1994: 16).

industrial (PCI).

Ao lado do incentivo à modernização produtiva do país, ocorre, a partir de 1990, uma das mais profundas recessões, decorrente da estratégia neoliberal, que almejava alcançar a estabilização macroeconômica por meio de juros altos e controle da liquidez. Muitas empresas reduzem a jornada de trabalho, salários ou simplesmente demitem (cerca de 52% das empresas brasileiras apresentaram, nesse período, balanços negativos). Em 1990, o PIB atinge um dos patamares mais baixos desde 1981 (menos 4,26%). Em 1991, o PIB foi 1,08%; e em 1992 houve uma queda de 0,83% (cf. "Produção do país tem a maior queda da história", *Folha de São Paulo*, 25.05.1991).

O Plano Collor, a profunda recessão (e a abertura comercial) tendem a impulsionar os ajustes administrativos ou racionalização nas indústrias e bancos, voltadas, principalmente, para a redução de custos (sendo a principal delas, a redução do quadro de pessoal). É a partir daí que tende-se a propagar-se, ainda mais, novos métodos de organização do trabalho e de novas tecnologias, o que configura um ajuste de caráter ofensivo e não meramente conjuntural (no caso do setor bancário, a concorrência acirrou o investimento em automação).

Os primórdios da década de 1990 assistiram a uma maior difusão do conjunto de métodos e técnicas do *modelo* japonês, de caráter organizacional, que vinham proliferando desde a década passada (*just-in-time/kanban*, círculos de controle de qualidade (CCQ), controle estatístico de processo (CEP), controle de qualidade total (CQT), *kaizen* (melhorias contínuas), entre outros). No contexto de modernização produtiva, a *terceirização*, principalmente a de caráter predatório, tende a se difundir, num cenário industrial de crise, ajustes e reestruturações profundas

A) *Novos métodos de gestão do trabalho (e*

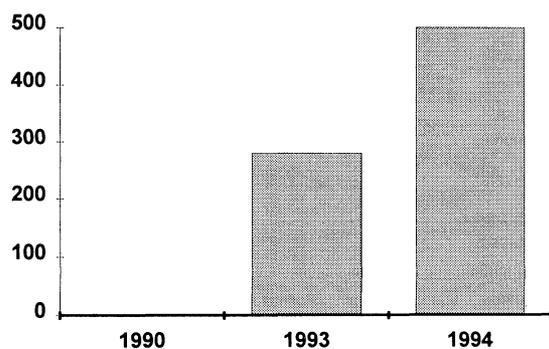
da produção)

Se, nos anos 90, as inovações tecnológicas parecem ainda restritas e pontuais no parque industrial brasileiro, o mesmo não pode ser dito das inovações organizacionais (e da busca de racionalização de custos), que atinge, com maior amplitude, as principais empresas do país.

A partir da Era Collor, por exemplo, torna-se comum a implantação de *Programas de Qualidade Total*, visando a obtenção da série ISO 9000, exigência necessária para conquistar mercados para exportação. A palavra de ordem do empresariado brasileiro é "qualidade total", não apenas nos setores industriais, onde desde a década de 80 esses programas surgiram com maior presença nos setores industriais voltados para a exportação (como as indústrias de autopeças), mas também nos setores de serviços bancários, por exemplo, onde a concorrência tende a acirrar-se mais ainda, principalmente com o crescimento do número de instituições atuando no mercado financeiro. Se em 1988 havia cerca de 112 bancos comerciais, em 1993, seriam 238 (cf. "Novos bancos mudam a cara do mercado", *Folha de São Paulo*, 15.08.1993).

Gráfico 1

Empresas Brasileiras com a série ISO 9000



A partir de 1990, as empresas brasileiras passaram a buscar uma racionalização de

custos (através do corte de pessoal, principalmente de postos da hierarquia) e investir em treinamento dos operários voltados para a busca da qualidade e produtividade. Em 1993, a maioria das empresas no país (60,9%) já tinham implantado programas de qualidade e produtividade — apesar de reconhecerem uma série de obstáculos para a implementação do TQP (cf. “Economia instável atrasa programas de qualidade”, *Folha de São Paulo*, 25.03.1993).

A racionalização de custos, ocorrida através de demissões de empregados e operários, pode ser constatado na tabela abaixo, que demonstra o *downsizing* ocorrido em algumas empresas do parque industrial do país (no caso, o setor metalúrgico).

Tabela 1

**Corte de pessoal nas indústrias
(1990-1993)**

Empresa	Nº de demitidos	1989
Iochpe-Maxion.....	4.600	10
Cofap.....	9.000	10
Freios Varga.....	1.000	10
Indústrias Romi.....	2.000	10
Mangels.....	2.000	10
Brastemp.....	3.000	10
Eletrometal.....	100	10

Fonte: Dados colhidos de entrevistas com executivos de empresas no jornal *Folha de São Paulo*

É claro que o período recessivo contribuiu para a decisão de demitir operários e empregados, mas, no decorrer da crise, as empresas incrementaram os programas de qualidade e produtividade que propiciaram ganhos de eficiência capazes de, no período de retomada econômica, produzir mais com menos (que é um dos objetivos da “produção enxuta”, a *lean production*, modelo do Programa de Qualidade Total). O termo “pro-

dução enxuta”, como se sabe, foi criado para identificar a eliminação de excessos na produção (matéria-prima, espaço, insumos, número de trabalhadores, horas de trabalho etc.) intrínseca ao modelo japonês (WOMACK, JONES & ROOS, 1991: 63).

A recessão e a abertura da economia brasileira às exportações, iniciada com a Era Collor, tenderam a “alavancar o desempenho da indústria”. Segundo pesquisa da Imam, empresa de consultoria que analisou, em 1993 (quando a economia brasileira já demonstrava algum tipo de recuperação), um universo de 950 firmas de todos os setores e tamanhos espalhadas pelo território nacional, a indústria brasileira, naquela época, gastava menos com assistência técnica, entregava o produto em menos tempo, quebrava menos máquinas e até investia um pouco mais em pesquisa e desenvolvimento — tudo isso com menos trabalhadores e menos níveis hierárquicos, se comparado com o período pré-recessão (cf. “Crise torna indústria mais eficiente”, *Folha de São Paulo*, 29.06.1993).

Como observou um executivo da Cofap, em 1993, quando a produção industrial já demonstrava recuperar-se: “Hoje não vejo razão nenhuma para cortar mais funcionários. Mas nunca mais vou voltar à situação anterior, ampliar as vagas”. E arrematou: “As empresas aprenderam com Collor a produzir mais barato”. O mesmo poderia ser dito por vários executivos de empresas brasileiras que, no período da crise, promoveram a racionalização de custos, investiram em mudanças organizacionais e propiciaram, deste modo, ganhos de produtividade capazes de produzir, no período de retomada, mais com menos.

O que demonstra que o processo de transformações produtivas, levada a cabo pela nova organização do trabalho (e por novas tecnologias), ocorrido nos anos 90, é não apenas um *ajuste defensivo*, como observam

vários autores, mas sim uma ofensiva do capital de novo tipo, voltada para buscar um novo patamar de acumulação capitalista no país baseado na *mais-valia relativa* (ou seja, na busca de produtividade do trabalho, decorrente de inovações organizacionais e/ou tecnológicas).

Por exemplo, na medida em que cortavam pessoal da produção e da cadeia hierárquica, as empresas procuravam investir mais em educação e treinamento para os empregados e operários, implantando novos modos de gerenciamento da força de trabalho e de produção, voltados, principalmente, para envolver o operário. Surge o denominado gerenciamento participativo. Implantam-se os “times de produção”, ou “células de trabalho”, tipos de gerenciamento de produção já desenvolvidos, inclusive, na década de 80.

De certo modo, no período de crise, as empresas incrementam sua *capacidade de cooptação dos operários*, procurando conquistá-los para o ideal da empresa, seja através da melhoria da comunicação com os operários (por meio da redução dos níveis hierárquicos), seja através da suposta participação dos operários na gestão da empresa, ou ainda através de outros incentivos individuais, como participação nos lucros ou participação nos resultados (“Empresas distribuem e aumentam lucros”, *O Estado de São Paulo*, 01.01.1992). Em 1991, por exemplo, a Mangels introduziu a denominada “remuneração flexível”, cujo lema do programa era “Somos Todos Sócios” (cf. “Mangels renasce com salário variável”, *Folha de São Paulo*, 08.05.1994).

Portanto, o que se observa é que tais “técnicas japonesas” tendem a conquistar o consentimento dos operários à exploração capitalista (que pode ocorrer, em menor ou maior grau), penetrando cada vez mais no mundo da produção industrial e de serviços. Se na década de 1980 louvava-se os CCQ’s ou o *just in time*, nos anos 90 o mais divulgado

são os Programa de Qualidade Total (TQC) ou formas de gestão participativa do trabalho. De lá para cá, incrementou-se, com a ajuda da mídia impressa e televisiva, o poder persuasivo do capital, sua capacidade de cooptar os operários sob a instauração de um tipo específico de empresa — a *lean manufacturing*.

O paradigma da onda de transformações produtivas no país é o Japão. As novas técnicas japonesas são utilizadas como exemplo de inovações organizacionais. Por exemplo, tanto o PBQP, quanto o PCI, implantados a partir do governo Collor, referem-se, implícita ou explicitamente, a *modelos* internacionais de organização e desenvolvimento industrial. Apesar do Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade mencionar explicitamente apenas uma vez o *modelo japonês*, a sua prática atual se inspira claramente nos programas japoneses de gestão de qualidade: concessão de prêmios para empresas que se conformam às normas requeridas de qualidade, participação de todos na produção da qualidade, *kaizen* (melhorias contínuas dos produtos e dos processos) etc. (*apud* HIRATA, 1994).

É interessante salientar que a escolha do *modelo japonês*, e não do *modelo sueco* ou *italiano*, enquanto motivação ideológica para o nosso processo de reestruturação produtiva, por exemplo, possui profundas implicações políticas.

Em primeiro lugar, a dimensão “*relações industriais*” do *modelo japonês* tem como particularidade maior o sindicato de empresa. Esse tipo de sindicato não atua privilegiando o conflito mas a cooperação (o que Coriat denomina de *envolvimento incitado*). Ao invés disso, o modelo sueco e italiano, por exemplo, instauram o envolvimento negociado dos trabalhadores nos novos processos de produção de qualidade e produtividade e só se realizam com sindicatos fortes e independentes. Embora tenham por objetivo,

como todos os modelos industriais, alcançar a produtividade por meio de um máximo de eficiência, o modelo sueco e italiano não se baseiam, como o modelo japonês, na *produção enxuta* (*lean production*).

Por isso, a escolha do modelo japonês, utilizado como paradigma de nova organização do trabalho no Brasil, principalmente a partir dos anos 90, não se deve apenas ao grande sucesso econômico do Japão, mas também ao fato de o *modelo* japonês não ser um modelo de antagonismo, de conflito e de negociação, e sim de cooperação e de envolvimento incitado do trabalhador. O que representa o incremento da manipulação (e do controle) do trabalho nas condições particulares do capitalismo hipertardiado no Brasil, onde os métodos e técnicas japoneses, que tenderam a se difundir ainda mais na década de 90, não implicam em mudanças profundas nas relações de poder nos locais de trabalho, e sem um controle real do processo pelos trabalhadores diretos.

A busca do consentimento operário, exigência dos Programas de Qualidade Total, ocorre num cenário de incremento da exploração do trabalho, dado por salários reais em queda e desemprego generalizado. É claro que os altos lucros da indústria, principalmente a partir de 1992, quando a economia já demonstrava alguma recuperação, tiveram origem, principalmente, na mais-valia relativa, em virtude das transformações produtivas ocorridas no período, mas não podemos deixar de levar em consideração que a mais-valia absoluta é um componente histórico importante no processo de acumulação do capital no país.

B) *Descentralização produtiva* (*terceirização*)

No bojo do processo de transformações produtivas que ocorre no país, temos a difusão crescente do movimento de *terceirização*, ou seja, um modo de descentralização produtiva, voltado para a desverticalização

das empresas e de externalização das atividades que expressam a crescente importância das relações entre firmas, especialmente entre grandes e pequenas empresas, para a indústria brasileira. A busca de maior competitividade levaria à criação de redes de subcontratação e a novas formas de relacionamento entre as empresas, com características heterogêneas.

O processo de terceirização, desenvolvido na década de 90, tendeu a mudar o mundo do trabalho no país, instaurando imensos desafios estruturais para a mobilização sindical. Pelo seu caráter disruptivo, a terceirização é uma das transformações produtivas mais temidas pelo sindicalismo no Brasil. Ela atinge, principalmente, as empresas de ponta³.

Muitos autores contrastam dois tipos de terceirização no Brasil — um considerado “autêntico”, que integra uma estratégia relacional, com tecnologias gerenciais de qualidade, buscando a parceria em todo fluxo produtivo, instaurando um relacionamento tipo “ganha-ganha”; e outro, denominado “espúrio”, que integra uma estratégia de confronto, buscando reduzir custos, mantendo o antagonismo com os empregados e o movimento sindical, instaurando um relacionamento tipo “ganha-perde” (FARIA, 1994: 42).

De certo modo, tal perspectiva, desenvolvida por sindicalistas e pesquisadores, tende a considerar o processo de terceirização como algo inevitável, intrínseco à própria modernização capitalista. A terceirização surge,

³ Segundo pesquisa da Coopers & Lybrand, ela tende a atingir o setor da produção e não apenas os serviços e atividades não essenciais. Em 1992, por exemplo, 26% das empresas consultadas tinham terceirizados a produção nos últimos doze meses e 27% estavam estudando seguir o mesmo caminho (cf. “Terceirização se expande e atinge setor da produção”, *Folha de São Paulo*, 06.09.92).

portanto, como um processo inexorável, cabendo aos sindicatos dos trabalhadores lutar para que ela se instaure em sua modalidade “autêntica”, com feição moderna, onde a redução dos custos das empresas viria, principalmente, pela melhoria da produtividade e da qualidade, envolvendo não só a mão-de-obra, como também fornecedores, subcontratantes e todos os demais interessados que se encontram fora da fábrica. Entretanto, o que se observa é que, no Brasil, o *outsourcing* se dá às custas de intensidade maior do trabalho e a manutenção da estrutura de poder, com poucas mudanças na hierarquia (mantendo, portanto, o padrão fordista-taylorista) (FARIA, 1994: 49).

No Brasil, alguns objetivos da terceirização seria a redução de despesas, mudanças organizacionais, racionalização produtiva (a instauração da denominada produção enxuta), especialização flexível e a quebra do movimento sindical⁴.

Gitahy salienta as duas “trajetórias” (ou “modelos”) da terceirização no Brasil: “Por um lado, um tipo de terceirização associado a um esforço articulado entre a grande e a pequena empresa no sentido de qualificar fornecedores e aumentar a qualidade dos produtos e, por outro lado, formas associadas a estratégias “restritivas”, ou seja, externalização de atividades para redução de custos via deterioração das condições de emprego, mesmo comprometendo a qualidade do serviço prestado” (GITAHY, 1994: 151).

O primeiro “modelo” de terceirização, seria identificado com indústrias do setor de autopeças no interior de São Paulo — um tipo de terceirização associado a um esforço articulado entre a grande e a pequena empresa no sentido de qualificar fornecedores e

aumentar a qualidade dos produtos, aproximando-se, segundo Gitahy, do modelo de especialização flexível.

O segundo “modelo” de terceirização é identificado pela autora com a indústria de calçados do Rio Grande do Sul, o complexo calçadista de Novo Hamburgo e a indústria de confecções do Rio de Janeiro, que aponta formas híbridas de combinação entre inovações em empresas grandes e médias com formas mais tradicionais de precarização e instabilidade do emprego.

C) Inovações tecnológicas

Nos primórdios da década de 90, as inovações tecnológicas nas indústrias no Brasil, segundo vários autores, ainda é restrita e setorial. Comparando o Brasil com os países capitalistas centrais (e inclusive com alguns periféricos), pode-se perceber que o processo de inovações tecnológicas no país ainda é parcial, limitado e basicamente pontual. A maioria dos dados disponíveis são do período Sarney, de 1985-1990, não conseguindo apreender ainda o impacto das novas condições de política industrial e de comércio exterior instauradas pelo governo Collor (além da profunda recessão, decorrente do Plano Collor).

Por exemplo, com respeito à indústria automobilística, um dos setores industriais de ponta no Brasil, estudos realizados no início dos anos 90 indicavam ser extremamente baixo o nível de automação do complexo automotivo brasileiro, notadamente quando comparado ao alcançado pelos demais produtores em nível internacional. Mesmo quando a comparação restringia-se a outros países capitalistas periféricos, como México e Coréia, a inferioridade mantinha-se.

É o que salienta Ferro: “Os índices de robotização (números de robôs por veículo por hora) e a porcentagem de automação (volume total das atividades automatizadas) da indústria brasileira são os menores do mun-

⁴ Para Faria, “o atual modelo de terceirização que está sendo introduzido nas indústrias poderá pulverizar alguns sindicatos” (FARIA, 1994: 60).

do”. E exemplifica: “O Brasil tem índice de robotização de 0,2 e 3,9% de automação, enquanto o Japão, com maior nível de automação, apresenta um índice de robotização de 4 e 38% de automação. Mesmo comparada com os países em desenvolvimento, a distância é significativa. A Coreia tem índice próximos dos países desenvolvidos (1,9/22,6%) enquanto o México (0,4/6,6%), mesmo distante do padrão mundial, tem uma tecnologia mais avançada do que o Brasil. Apenas a seção de solda da planta da Ford em Hermosillo-México tem um número maior de robôs que todo o parque automotivo brasileiro” (FERRO, 1991: 324-325).

Segundo pesquisa do Instituto de Economia Industrial da UFRJ, em 1990 o uso da automação na produção em mais de 50% das operações restringia-se a apenas 11% das empresas pesquisadas (entre 10% e 50% das operações automatizadas estavam 47% das empresas). Por outro lado, com respeito a intenção dos empresários no ano 2000, 53% das empresas manifestaram intenção do uso da automação em mais de 50% das operações produtivas (cf. “Modernização visa superar crise, diz estudo”, *Folha de São Paulo*, 12.08.1992).

Outro dado: até 1991, a indústria brasileira havia instalado 5.600 máquinas com comando numérico computadorizado (CNC). Em 1993, o parque industrial nacional já reunia 7.000 máquinas chamadas inteligentes. Ou seja, ocorreu um avanço de 25%, que, por outro lado, parece ainda bastante modesto, consideradas as dimensões da indústria brasileira e o valor dos investimentos aplicados nos países capitalistas centrais (cf. “Aumenta 25% em dois anos uso industrial da automação”, *O Estado de São Paulo*, 22.II.1993). Tal constatação corrobora o estudo que mostra que estão crescendo os gastos com automação no país, que passou de 16,1% no período de 1987/1989 para 25% em 1993 (COUTINHO e FERRAZ, 1994:

215).

Portanto, no tocante às inovações tecnológicas percebemos que:

- se comparamos com dados internacionais, o uso da automação na produção industrial no Brasil é modesta, evidenciando o pouco investimento em novas máquinas e equipamentos no país;
- se acompanharmos o processo de inovação tecnológica no Brasil, principalmente a partir de 1990, perceberemos que ele é *um contínuo crescente, cumulativo e tendente a incrementar-se*, principalmente com as perspectivas de estabilização macroeconômica, crescimento da economia e abertura comercial (com o implemento dos blocos regionais de livre comércio, tais como o *Mercosul*, a partir de 1995).

É preciso salientar que a velocidade e a extensão dos processos de transformações produtivas do conjunto de inovações tecnológicas e gerenciais no Brasil tendem a ser diferentes entre os vários setores, ramos de atividades e até mesmo entre empresas, devido a grande heterogeneidade intra e inter-setorial, às diferenciadas formas de inserção no mercado internacional e às características específicas do mercado interno em que atua cada um dos segmentos.

O que observamos é que o processo de transformações produtivas, desenvolvido com mais profundidade nos anos 90 (mas que teve na década de 1980 seus primórdios), constitui um *complexo*, composto por dois níveis — as *inovações tecnológicas* e as *mudanças organizacionais* (novas formas de gerenciamento da força de trabalho). Elas podem ocorrer isoladamente, simultaneamente ou seqüencialmente (as inovações organizacionais antecedendo as inovações tecnológicas, ou vice-versa).

As inovações tecnológicas, identificadas com novas tecnologias de base microeletrô-

nica e informatização, e as novas formas de organização produtiva, de caráter formal, são processos sociais intrinsecamente articulados, compondo, segundo alguns autores, o que pode-se denominar “sistemofatura”. Para Hoffman e Kaplinsky, por exemplo, a transição do que eles denominam “maquino-fatura” para “sistemofatura”, mais que uma mera transformação da base técnica, de eletromecânica para microeletrônica, implica mudanças organizacionais internas e externas à empresa (HOFFMAN e KAPLINSKY, 1988).

Ou ainda, como observam Guimarães e Castro, a alteração nos padrões de organização da produção vem associada à mudança das relações industriais e à tendência à co-operação no plano das relações inter-empresariais (GUIMARÃES e CASTRO, 1990: 208) O que significa que o que denominamos *processo de transformações produtivas*, do qual as inovações tecnológicas e mudanças organizacionais fazem parte, é um complexo de inovações que atingem o círculo da produção do capital, seja no âmbito do local de trabalho, da planta industrial, seja da cadeia produtiva e da economia capitalista local, regional e global.

Ora, o novo padrão de acumulação capitalista (que Harvey denomina *acumulação flexível*), e que passa, a partir da década de 80, a ter uma incorporação virtual no país, põe a necessidade da articulação entre os dois processos de produção do capital (o modo real e formal), o que não significa que eles possam ocorrer de modo simultâneo. É esta articulação complexa que configura um *salto qualitativo* na ofensiva do capital no Brasil no limiar do século XXI.

Após o período de profunda recessão e transformações produtivas no parque industrial (e de serviços bancários), observou-se, em 1993, uma alteração na trajetória do mercado de trabalho. Como salientou estudo do Dieese/Seade, “desde 1990 a intensidade do

processo recessivo parecia ser o determinante básico da eliminação de postos de trabalho. No entanto, apesar do crescimento relativamente intenso da produção em 1993, a ampliação do contingente de ocupados não foi suficiente para promover uma queda expressiva nas taxas de desemprego” (SEADE/DIEESE, 1994: 06).

A partir daí, o estudo levanta a hipótese de que o processo de racionalização produtiva, ocorrido no período, tendeu a gerar mudanças estruturais no padrão de uso da força de trabalho, indutoras de alterações na elasticidade emprego-produto.

Tabela 2
Distribuição da População em Idade Ativa (PIA)
Segundo Ramos de Atividade
na Grande São Paulo
(1989-1993)

Ramo de Atividade	1989	1990	1991	1992	1993
Indústria metal-mecânica	7,9	7,3	6,2	5,5	5,1
Serviços Financeiros	2,2	2,2	2,0	1,9	1,9

Fonte: SPG. Convênio Seade-Dieese

Extraído de: *PED 110*, 1993, p. 09

O estudo do Seade/Dieese salienta que ocorreu uma significativa transformação no processo produtivo das indústria, particularmente do segmento metal-mecânico: “Para manter sua competitividade interna e externa, [as empresas] foram impelidas a procurar, de forma ativa, a racionalização e a modernização de suas atividades, introduzindo novos produtos e novas técnicas de gerenciamento da produção e da mão-de-obra. Estes procedimentos deveriam promover, além da diminuição dos custos, a ampliação da produtividade e da lucratividade. Como podem ser observado através dos indicadores de ocupação, resultam também em rápida redução da elasticidade emprego-produto”

(SEADE/DIEESE, 1994: 10).

Dos postos eliminados em 1993, a maior parte corresponde aos de menor qualificação nas tarefas ligadas à produção. Percebe-se que a proporção de postos ligados a tarefas de gerência, planejamento e supervisão voltou a diminuir (em 1989, atingia 1,9% da PIA da Indústria e em 1993, 1,6% da PIA), comprovando a tendência à redução de níveis hierárquicos. Além disso, houve o decréscimo na participação de postos ligados a atividades de serviços gerais (limpeza, conservação, vigilância, portaria etc.), o que pode estar associado ao processo de terceirização das atividades que não são consideradas estratégicas, mas que envolvem custos não desprezíveis de controle da mão-de-obra.

O estudo observa ainda que parcelas de trabalhadores assalariados do setor privado na Indústria permanecem mais tempo no mesmo emprego (em 1989, os qualificados que permaneciam mais de 2 anos no trabalho principal correspondiam 60,3% da PIA da Indústria; em 1993, 66,7% da PIA. Entre semi-qualificados e não qualificados, em 1989, 41,2% da PIA da Indústria permaneciam mais de 2 anos no mesmo emprego; em 1993, 45,6%). A mesma tendência verificou-se nas atividades de escritório e de suporte operacional. Estes resultados demonstram que os novos processos produtivos envolvem participação ativa dos trabalhadores assalariados em atividades inéditas, “ampliando o grau de cooperação entre trabalhador e empresa”.

Em 1993, o IBGE constatou um crescimento de 18,20% na produtividade da indústria brasileira (de janeiro a julho daquele ano), um índice superior à produtividade acumulada nos últimos sete anos, de 1987-1993 (cerca de 17,4%). A elevação da produtividade industrial se deu às custas do emprego. Segundo o IBGE, “a elasticidade emprego-produto (relação entre o nível de emprego e

o total produzido pela indústria) está se reduzindo drasticamente no país” Entre setembro de 1992 e maio de 1993, a produção industrial cresceu 20,1% e o nível de emprego cresceu apenas 0,2%.

Para o IBGE, o aumento da produtividade à custa do desemprego teria duas razões principais — uma, de caráter *conjuntural* — o período recessivo, que ocasiona redução de pessoal; e outra, de caráter *estrutural*, “a reorganização da indústria por conta da abertura da economia” Ou seja, processos de gerenciamento da produção, como “Qualidade Total” e “Just-in-time”, segundo o IBGE, seriam processos que geram produtividade sem necessidade de investimento de máquinas.

A pesquisa do instituto considera incorreta a idéia de que o aumento da produção no período de 1992-1993 teria acontecido devido o crescimento de horas-extras trabalhadas: “No período de janeiro a julho, para um crescimento de 10,23% na produção industrial e de 18,20% na produtividade, a jornada média de trabalho caiu 4,35%, enquanto o pessoal ocupado caiu 2,5%”⁵. Ou seja, o incremento da produção no período 1992-1993 ocorreu, portanto, devido o incremento de mais-valia relativa e não pela proliferação da mais-valia absoluta (apesar dela ser um componente importante em alguns setores industriais do Brasil).

Mas, segundo Montagner e Brandão, a utilização de jornadas de trabalho muito extensas parece ser característica importante da forma de uso da mão-de-obra na Região Metropolitana de São Paulo que, mesmo na fase de recessão, persistiu com intensi-

⁵ Segundo eles, o crescimento das horas-extras se restringiria à indústria metalúrgica de São Paulo, não podendo ser generalizado para todo o país. Cf. “Indústria corta vagas e produz mais”, *Folha de São Paulo*, 11.12.1993.

dade⁶.

Portanto, apesar do IBGE constatar que o crescimento das horas-extra trabalhadas no período de 1992-1993 restringiu-se, por exemplo, à indústria metalúrgica em São Paulo, é preciso observar que a participação relativa da produção industrial paulista (e do setor metal-mecânico) na lucratividade global do país é elevada, o que significa que uma parte considerável do lucro auferido no período 1990-1993 provém não apenas do incremento da produtividade do trabalho, mas da intensificação do trabalho e do alongamento da jornada de trabalho (a indústria metalúrgica de São Paulo, por exemplo, é responsável por cerca de 10% do PIB nacional).

As previsões sobre as tendências da economia brasileira a partir de 1994 assinalam as possibilidades de um novo salto qualitativo na ofensiva do capital no país, dado por uma onda de investimentos produtivos, voltados para a produtividade, qualidade e competitividade (principalmente após a estabilização macroeconômica, propiciada pelo Pla-no Real, em 1994).

O início do novo *boom* da economia brasileira, segundo alguns analistas, teria se iniciado, lentamente, em 1992. É o que demonstra o desempenho das 500 maiores empresas brasileiras. Diz Kanitz: “Em 1992, 345 das nossas maiores companhias voltam a crescer depois do desastre de 1990, quando apenas 71 empresas desse grupo tinham aumentado suas vendas. Na análise do prejuízo, os dados também mostram recuperação.

Em 1991, entre as 500 maiores, 249 tiveram resultados negativos e, em 1992, esse número cai para 165. Em 1993, 80% das empresas voltam a exibir um crescimento nas vendas e apenas 20% apresentam prejuízo nos seus balanços” (KANITZ, 1994: 49).

Uma das precondições do novo ciclo da economia brasileira, a partir de 1993 é, segundo Kanitz, o fato das empresas estarem hoje com níveis de gerenciamento e qualidade no processo de produção em situação bem melhor do que no período que antecedeu o ciclo de crescimento da década de 1970 (ele observa que o novo ciclo de crescimento da economia brasileira, de 1994-2005, será um novo *milagre econômico*, não mais sob o regime do bonapartismo militar, como ocorreu em 1970, mas sob um regime democrático com hegemonia neoliberal).

Kanitz reconhece que o enxugamento administrativo com a redução de escalões desnecessários no seu corpo de executivos e a racionalização do processo produtivo trouxeram, nesse período, segundo ele, ganhos de produtividade. A introdução de técnicas modernas, como o *just-in-time* e o *kanban*, que reduziram os custos de produção nas empresas brasileiras e acabaram com os estoques intermediários na linha de produção, instauraram novas bases para o desenvolvimento da economia do país, posto que, para voltar a crescer, elas necessitarão de muito pouco investimento adicional: “Calcula-se que os primeiros 18% de crescimento no período de retomada da economia brasileira serão conseguidos a baixos custos, já que as empresas não precisarão comprar terrenos nem galpões, apenas equipamentos necessários para a produção” (KANITZ, 1994: 42).

Entretanto, não podemos deixar de ressaltar que o desenvolvimento do capital no período de recessão, que criou as novas bases para o crescimento sustentável no período seguinte, deu-se às custas do desemprego generalizado, queda brutal do salário real e

⁶ Segundo dados do Seade/Dieese, desde 1991, na RMSP, cerca de 40% dos assalariados do setor privado (equivalente a pouco mais de 1/5 dos ocupados) têm realizado jornadas semanais superiores à legal (44 horas). Estes percentuais são ainda maiores no Comércio e na Construção Civil (53% e 47%, respectivamente) (MONTAGNER e BRANDÃO, 1993: 164).

intensificação do trabalho com alongamento da jornada de trabalho (como demonstra o crescimento das horas-extras no setor metalúrgico em São Paulo). Apesar da extorsão de mais-valia relativa ter-se tornado o modo predominante de acumulação de capital no país, principalmente nas indústrias de ponta, a mais-valia absoluta não deixa de ser um importante componente histórica na produção capitalista no Brasil.

Tais transformações produtivas, que ocorrem nos anos 80 (e que prosseguem, num patamar superior, na década de 90), no cenário industrial e de serviços bancários no Brasil, podem ser identificadas como um processo de racionalização de cariz defensivo, um melhor ajuste das empresas à crise, à instabilidade macroeconômica, às incertezas da economia, à crise do Estado, convivendo com vários planos de estabilização econômica. É o que vários autores denominam de *ajustes defensivos*. Entretanto, eles também compõem, por outro lado, um processo lento e gradual de transformações produtivas, de *virtualidades ofensivas*, de integração irreversível à lógica da competitividade internacional, onde os novos modelos organizativos, voltados para a qualidade e produtividade, precedem um potencial investimento em novos equipamentos tecnológicos. Deste modo, tende-se a fechar, no cenário produtivo do país, o “círculo de ferro” da ofensiva do capital, no limiar do século XXI.

Estas novas perspectivas do desenvolvimento do capital em nosso país tornam-se mais otimistas quando assinalamos a criação do *Mercosul*, a partir de 1995. A perspectiva do livre mercado do Cone Sul (e, mais adiante, o livre mercado das Américas, a partir de 2005), num cenário de estabilização macroeconômica, apontam para um novo salto de produção do capital. O livre comércio regional (e global) indicam que as transformações produtivas tendem a se ampliar e ganhar dimensões continentais, condição

necessária para a nova integração regional e para o enfrentamento da competitividade global pelos verdadeiros cidadãos do *brave new world*, as empresas reestruturadas.

Se a reestruturação produtiva no Brasil, principalmente as inovações tecnológicas, ainda é pontual e limitada, o que explica ainda o potencial ofensivo dos sindicatos, a integração de novo tipo do país à economia mundial, a denominada “globalização” capitalista, tende a promover o aprofundamento da heterogeneidade e da exclusão de largas parcelas da força do trabalho no Brasil, colocando novos desafios, de caráter estrutural, para o movimento operário e sindical. Além disso, estes últimos terão que lidar com um capital privado com bases globais e um Estado imbuído da lógica do mercado. Ou seja, a tarefa primordial do sindicalismo é saber como enfrentar a nova onda do capital em processo no limiar do século XXI.

II. OS DESAFIOS DO SINDICALISMO BRASILEIRO NA DÉCADA DE 90: DEBILIDADES POLÍTICAS OU LIMITES ESTRUTURAIIS?

As diversas análises sobre o sindicalismo brasileiro na década passada transmitem uma certa impressão de otimismo generalizado diante de seu desempenho na década de 80. Entretanto, seria possível constatar-mos, já nesse contexto, algo que apontasse para os impasses (e desafios) que ameaçam hoje o sindicalismo no Brasil? *Ou seja, até que ponto o complexo sindical brasileiro da década de 80 esteve fora — ou no contrafluxo — da contextualidade de crise do sindicalismo contemporâneo?*

Das análises do sindicalismo no Brasil nos anos 80, alguns autores ressaltaram que, apesar dos avanços do movimento sindical em nosso país, as debilidades continuam. Entretanto, para tais autores, elas seriam, principalmente, de caráter político-ideológico. Assim, a principal debilidade do sindicalismo brasileiro estaria, por exemplo, na per-

manência da *estrutura sindical corporativa*, oriunda da Era Vargas. Esta é a posição principal de Armando Boito (1991) que observa que, apesar deste “indubitável fortalecimento e ampliação do movimento sindical” no país, não poderíamos considerar tal quadro sindical como sendo uma ruptura com o “passado populista do sindicalismo brasileiro” (o que para o autor é o verdadeiro limite do sindicalismo no Brasil).

Divergindo da opinião de dirigentes sindicais de esquerda e da grande maioria dos estudiosos (Maria Hermínia Tavares de Almeida, José Álvaro Moisés, Francisco Weffort e Ricardo Maranhão), Boito defende que “o populismo ainda está vivo e penetra, de maneira desigual, amplos setores do movimento sindical brasileiro”. E neste ensaio ele procura demonstrar a persistência, ao longo dos anos 80 e início dos anos 90, da velha estrutura sindical corporativa implantada na década de 1930, “estrutura essa que foi e é o aparelho organizativo próprio e adequado à prática sindical populista e à ideologia populista que lhe corresponde” (BOITO, 1991: 46) Apesar do modo de funcionamento e do papel do organismo sindical oficial terem mudado bastante na última década, com o “afrouxamento do controle governamental sobre a vida interna dos sindicatos”, o autor salienta que isto não significa que estamos presenciando a crise profunda da estrutura sindical (e de sua superação). Diz ele: “A estrutura sindical não conheceu nenhuma crise ao longo dos últimos anos, e as transformações pelas quais passou representam não a sua extinção, mas sim a sua reforma, reforma que lhe permitiu sobreviver à crítica ideológica e prática a que foi submetida desde os anos 70” (BOITO, 1991: 49).

Finalmente, após demonstrar isto, Boito procura enfatizar que a *estrutura sindical*, mesmo reformada, desempenha o papel de “limitar e moderar a luta sindical dos trabalhadores” (esta tese é defendida também em

sua obra *O sindicalismo de Estado no Brasil*, de 1989). Enfim, a sua ênfase recai sobre as *determinações políticas* para explicar o desenvolvimento do sindicalismo no país, sendo que a expressão dela, no caso do sindicalismo, é a estrutura sindical, entendida por ele como o sistema de relações que asseguram a subordinação dos sindicatos (oficiais) às cúpulas do aparelho de Estado — do Executivo, do Judiciário ou do Legislativo. E nesta estrutura sindical brasileira, Boito reconhece como elemento essencial “a necessidade de reconhecimento oficial-legal do sindicato pelo Estado” (ou seja, a unicidade sindical, um dos elementos da estrutura sindical brasileira que não mudou após a Constituição de 1988).

Ainda destacando os limites políticos do sindicalismo brasileiro na década de 80, Leôncio Martins Rodrigues, ao contrário de Boito, salienta que um dos fatos mais importantes da década passada, inclusive agindo como causa e conseqüência de um conjunto de outras mudanças, foi o “início da crise, aparentemente irreversível, do *modelo corporativo* de organização sindical e de relação das classes entre si e delas com o poder estatal” Ou seja, para ele o enfraquecimento do controle governamental sobre as organizações sindicais caracterizaria o declínio de um modelo (ele não fala em “estrutura sindical”) denominado de corporativista.

O espírito (e a prática) do sindicalismo corporativo no Brasil foram corroídas no decorrer da década de 80 por um conjunto de eventos de natureza diversa (sendo o principal deles a Constituição de 1988, que para ele, no seu artigo 8º, desferiu “um golpe profundo no modelo corporativo ao impossibilitar a intervenção do Estado nos assuntos internos dos sindicatos”). E inclusive prevê que mesmo aquela característica que Boito considera como sendo a essencial da “estrutura sindical” populista — a unicidade sindical —, tende a extinguir-se. Diz ele: “Algumas das pilastras de sustentação do modelo

corporativo — como a unicidade sindical, o controle sobre a organização sindical por parte do Ministério do Trabalho, os poderes normativos da Justiça do Trabalho etc. — têm cada vez menos possibilidades de sobrevivência no interior de uma sociedade democrática e urbanizada” (RODRIGUES, 1990: 22).

Não é que Rodrigues acredite que a estrutura sindical corporativa tenha se esborado, mas sim que estaríamos presenciando um “sistema híbrido” no qual, segundo ele, “a autonomia das organizações sindicais deve conviver com a unicidade imposta por lei, e a liberdade de negociação e a arbitragem com as funções normativas da Justiça do Trabalho”. Por fim, salienta: “Acreditamos, contudo, que os elementos de natureza liberal acabarão por entrar em choque com os de natureza corporativa num contexto econômico, tecnológico, político e cultural em que os valores democráticos tendem a ser hegemônicos” (RODRIGUES, 1990: 22-23).

Tal como Boito, o *primado das determinações políticas* está presente na análise de Rodrigues. Seu ensaio “Classe Operária e Sindicalismo” destacou seis dimensões imprescindíveis para a análise do sindicalismo brasileiro e das relações industriais, sendo que quatro delas possuem um caráter político-ideológico propriamente dito (mudanças nas elites políticas, no sistema político nacional, na natureza do Estado, nas ideologias e nos valores políticos dominantes) (RODRIGUES, 1981: 510).

Por sua vez, Antunes salienta que o futuro do sindicalismo brasileiro está vinculado, de certo modo, ao resultado do *debate político-ideológico* que caracteriza a segunda metade da década de 80 (o surgimento de uma “nova direita” e de um sindicalismo de resultados). Novamente, as determinações político-ideológicas parecem condicionar o desenvolvimento do sindicalismo brasileiro.

Diz Antunes: “[...] a partir da segunda metade desta década — já sob a ‘Nova República’ — o movimento sindical passou a ser solicitado numa dimensão até então menos presente: a dimensão ideológica”. E conclui: “Além da resistência até então predominante — e que por certo se mantém e se manterá por bom tempo — tornou-se necessário para os sindicatos, em suas tendências nacionais, oferecerem alternativas num quadro que não era mais aquele ditatorial. Isto os jogava para um universo explicitamente político-ideológico” (ANTUNES, 1991: 82). Na medida em que são solicitados a optar entre uma postura “classista” ou “social-democrata”, tal escolha política parece ser o grande desafio dos sindicatos brasileiros.

É claro que Antunes não deixa de reconhecer, no limite, a determinação de elementos estruturais, caracterizados por nós como sendo a ofensiva do capital na produção, mas, como os demais autores, parece considerar que o desenvolvimento do sindicalismo brasileiro está antes no contra-fluxo, do que no fluxo das tendências do sindicalismo dos países capitalistas centrais. Por isso, para ele o dado fundamental é colocar como decisivo, por exemplo, o debate político-ideológico que ocorre no interior da CUT e não considerar como problema central (e desafio crucial para o sindicalismo brasileiro), o processo objetivo (e estrutural) de aprofundamento das práticas inovadoras das empresas brasileiras de ponta (tais como a indústria automobilística e o setor bancário), leito do sindicalismo mais avançado no país.

Como já salientamos, nos anos 80 deu-se início, no país, a um processo estrutural de inovações tecnológicas (e organizacionais) na indústria e nos serviços (no caso específico do setor financeiro), que atinge, pouco a pouco, o complexo produtivo brasileiro. Este processo, lento e pontual, mas persistente, se configurou como um ofensiva do capital de novo tipo, de caráter estra-

tégico.

Na verdade, na década de 80, considerada por alguns autores “a década dos trabalhadores”, o incremento do *potencial ofensivo do capital* em nosso país assumiu novas proporções. O capital tendeu a elaborar intervenções muito mais estratégicas do que os sindicatos, presos ainda à sua lógica reativa/reivindicativa. Segundo Mattoso e Oliveira “o aumento da mobilização sindical não se traduziu na superação da prática reativa/reivindicativa — que certamente constitui um traço definidor da ação sindical em qualquer país —, mas que no nosso caso passou a ser o único ponto de referência da ação sindical, indicando a ausência de definições no plano estratégico” E salientam: “Apesar também da maior capacidade de pressão dos trabalhadores, as ações no curto prazo nem sempre resultaram em conquistas: basta observar os resultados da década” (MATTOSO e OLIVEIRA, 1990: 119).

Em primeiro lugar, os empresários souberam reagir à investida do movimento sindical no início da década de 80. Para isso, a indústria de ponta, onde precisamente o movimento sindical é mais poderoso, adotou a modernização tecnológica, seja através da inovação organizacional, seja através da inovação tecnológica (com efeitos decisivos sobre emprego, qualificação e organização sindical). Como advertia Falabella, “o próprio desenvolvimento do movimento sindical e popular é um fator que deverá incentivar a modernização tecnológica já que esta será útil como resposta patronal frente ao avanço sindical” (FALABELLA, 1988: 42).

Falabella observa que durante os anos 80, sob as novas condições políticas do Estado de Direito democrático, os empresários passaram a compreender que sua reação não podia ser puramente despótica. Diz ele: “Isso dinamiza a busca de inovações organizacionais e tecnológicas, que permitem dar uma resposta mais estratégica aos desafios colo-

cados pela necessidade de manter o controle da organização do trabalho” (FALABELLA, 1988: 42). Portanto, podemos dizer que a década de 80 não foi apenas a “década dos trabalhadores”, mas também a *década do capital*.

É claro que nesse período as inovações produtivas mantiveram um caráter limitado e pontual — o que talvez explique a aparente vitalidade combativa do sindicalismo brasileiro, mas, no decorrer dos anos 90, a disposição de transformações produtivas no país parece avançar ainda mais, principalmente a partir do governo Collor. É provável — e isto avançamos como mais uma hipótese — que tal desenvolvimento objetivo da materialidade do capital, de caráter estratégico, seja inclusive uma das causas essenciais das próprias transformações da subjetividade operária vinculada à CUT. É o que indica o desenvolvimento de um tipo de “sindicalismo de resultados” no interior da Central Única dos Trabalhadores, uma vertente social-democrata mais disposta ao diálogo que ao confronto com o capital. Na verdade, uma estratégia política de sobrevivência diante da ofensiva do capital em crise, particularmente na indústria automobilística.

O sindicalismo na década de 90 tende a não demonstrar a mesma vitalidade política (ou de adesão de massas) da década passada, apesar do índice de greves ainda ser significativo. Como salienta Noronha: “Nos primeiros anos desta década de noventa, houve queda do número de greves, mas, ainda assim, elas se mantiveram em patamares relativamente próximos aos da média do período mais recente, isto é, a partir de 1985” (NORONHA, 1994: 331). Entretanto, o DESEP/CUT reconhece que entre 1990-1992, cresceu tanto o número de greves, como o de grevistas (DESEP/CUT, 1993: 41). Uma das principais causas foi, sem dúvida, a profunda recessão e o desemprego crescente, decorrentes do Plano Collor I, que desarmou

o movimento sindical. Entretanto, não podemos deixar de lado a hipótese de que a série de práticas inovadoras, de cariz organizacional que destacamos antes, e a livre negociação de salários, com a concessão de abonos e antecipações salariais, tenha colaborado com o recuo das greves, principalmente no setor industrial de ponta.

De fato, nos anos 90 a própria estratégia de ação sindical baseada no confronto tende a ser repensada. É posta, cada vez mais, a necessidade para os sindicalistas brasileiros de instaurar novos procedimentos de negociação com o capital, tal como o *contrato coletivo de trabalho* (que já em 1989, no III Congresso da CUT, foi aprovado, como bandeira de luta da central sindical, pela tendência majoritária). Ou seja, cada vez mais, a partir de 1990, o tema predominante dos sindicalistas no país é “democratizar” as relações de trabalho como saída, segundo eles, para os impasses do sindicalismo numa período de transformações produtivas (que tendem a debilitar o movimento operário e sindical). É preciso observar que, hoje, mais do que nunca, o Contrato Coletivo de Trabalho está sob ameaça na Europa Ocidental e EUA, onde o capital busca promover a flexibilização do trabalho.

Alguns autores constataram, a partir da década de 90, a grande transformação política-ideológica do sindicalismo no Brasil. Boito salienta, por exemplo, a passagem, no País, de um *sindicalismo de massa e de confronto* para um *sindicalismo neocorporativo de participação*. A trajetória da Central Única dos Trabalhadores é exemplar.

Diz ele que a CUT, “desde o seu surgimento como movimento de massa em 1978, transitou de um sindicalismo que ‘tendia’ à ação unificada de amplos setores das classes trabalhadoras contra a política de desenvolvimento pró-monopolista e pró-imperialista do Estado burguês brasileiro — ou, pelo menos, contra a política salarial que era um as-

pecto fundamental da política de desenvolvimento — para uma ação sindical na qual os diferentes setores das classes trabalhadoras isolam-se em suas reivindicações específicas, desenvolvem uma nova segmentação corporativa, e procuram reduzir as perdas de seu setor particular numa conjuntura de crise, mesmo quando a redução das perdas implica a aceitação ativa da política de desenvolvimento pró-monopolista e pró-imperialista” (BOITO, 1994: 23). Com certeza, Boito se refere à experiência das câmaras setoriais, levada a cabo pelo Sindicato dos Metalúrgicos do ABC paulista e um dos principais sindicatos vinculados à CUT.

Outro autor que constata uma mudança no padrão de ação sindical da Central é Iram Jácome Rodrigues. Ele procurou explicá-la como conseqüência inevitável da democratização do país e da burocratização que seria própria de todo sindicalismo (RODRIGUES, 1993).

O que permanece subjacente a tais análises do complexo de causalidades das mudanças (e desenvolvimento) do sindicalismo no Brasil é, principalmente, a ênfase nas determinações político-ideológicas em detrimento da análise da transformações ocorridas na materialidade do capital (que serve de base para a própria ação sindical). Uma materialidade do capital que, como já salientamos, passou — e vem passando — por uma série de transformações produtivas, decorrentes do novo padrão de acumulação (e de concorrência) capitalista, que atinge as grandes empresas no Brasil (onde o sindicalismo brasileiro é mais enraizado).

Assim, a transição de um sindicalismo de massa e confronto para um sindicalismo marcado pelo neocorporativismo e participação, segundo Boito, ocorre como resultado, principalmente, de *acontecimentos políticos*. A promulgação da Constituição de 1988 e a vitória da candidatura Fernando Collor, em 1989, por exemplo, incrementaram, segundo

ele, a tendência à segmentação corporativa latente em setores importantes do sindicalismo cutista.

A partir do Governo Collor, observa ele, as tendências neocorporativas de participação/negociação passaram a prosperar no sindicalismo brasileiro a partir da crise de perspectiva política da CUT, decorrente da nova conjuntura político-ideológica no país: a política econômica recessiva, a crise do socialismo e a ofensiva ideológica do neoliberalismo, em escala internacional, atingiram, em cheio, a organização e a luta sindical no Brasil.

É claro que Boito reconhece o desenvolvimento de práticas inovadoras, mas apenas enquanto componentes ideológicos da nova situação. A modernização, concorrência, privatização e abertura ao capital estrangeiro atingiram o desenvolvimento do sindicalismo brasileiro, segundo ele, apenas enquanto *valores e idéias*, que se fortaleceram, “em detrimento das bandeiras e concepções operárias, populares e antiimperialistas, como luta de classes, reformas distributivas, soberania nacional e independência econômica” (BOITO, 1994: 26).

Sob a ofensiva do capital na produção, portanto, o movimento sindical brasileiro é levado a repensar sua linha de ação. E não apenas isso, mas, principalmente, a reconhecer, cada vez mais, os próprios limites intrínsecos da prática sindical *tout court*, sob o capitalismo tardio em crise, onde o capital, sob a hegemonia neoliberal, torna-se mais ágil e assume disposição global. Nesse caso, o predomínio do sindicalismo neocorporativista de participação/negociação é, na atual situação, antes de tudo o resultado político-ideológico da crise do mundo do trabalho (de caráter estrutural e não apenas conjuntural), que atinge, hoje, países capitalistas desenvolvidos, onde a crise do sindicalismo (que em sua maior proporção é social-democrata) encontra sua expressão acabada.

Alguns autores que na década passada salientaram a “explosão” do sindicalismo no Brasil, na década de 90 mantêm-se numa posição de interrogação sobre os rumos do movimento sindical. É o caso de Antunes, que centrando-se ainda na dimensão político-ideológica do sindicalismo no país, reconhece, apesar disso, em 1993, os enormes desafios estruturais postos pela lógica do capital no limiar do século XXI para o sindicalismo de classe. Diz ele: “Como é possível pensar numa ação que não impeça o avanço tecnológico mas o faça em bases reais, com ciência e tecnologia de ponta desenvolvida em nosso país? Como é possível um caminho que recupere valores socialistas originais, verdadeiramente emancipadores? Que não aceite uma globalização e uma integração imposta pela lógica do capital, integradora para fora e desintegradora para dentro? Como é possível, hoje, articular valores inspirados num projeto que olha para uma sociedade para além do capital, mas que tem que dar respostas imediatas para a barbárie que assola o cotidiano do ser que vive do trabalho?” (ANTUNES, 1993: 91). Ou seja, diante da nova ofensiva do capital, as interrogações do sindicalismo no país, com certeza, serão maiores do que as respostas concretas, capazes de ir além da mera ação defensiva que caracterizou a ação grevista da década de 80.

Leôncio Martins Rodrigues, numa breve (e última) passagem de um de seus ensaios, reconhece os desafios postos pelo novo cenário do capitalismo global no qual o Brasil está integrado. Diz ele: “As lideranças sindicais brasileiras deverão, se estivermos certos, preparar-se para atuar num cenário novo e instável que lhes coloca muitos desafios numa conjuntura econômica particularmente difícil” E conclui: “A mesma flexibilidade que se impõe aos empresários ante os requisitos trazidos pelas novas tecnologias e mudanças gerais do mercado impõe-se às lideranças sindicais” (RODRIGUES, 1990: 40).

A última observação de Rodrigues pode indicar que, diante das transformações estruturais na economia e na sociedade capitalista, no limiar do século XXI, o sindicalismo tenderá cada vez mais a incorporar para si a lógica do capital. Certamente, o processo não será linear, mas sinuoso e contraditório, marcado por particularidades próprias das condições políticas de cada nação capitalista.

É importante, desse modo, pensar a *crise do sindicalismo* não apenas em sua dimensão empírica, como um declínio do efetivos sindicais, como a literatura internacional sobre a crise do sindicalismo nos países capitalistas centrais constata com veemência⁷.

Ora, além da mera perda de sindicalizados, é possível constatar, como algo mais profundo (e menos visível, para os dados estatísticos), a *incapacidade estratégica dos sindicatos em enfrentar a ofensiva do capital na produção*, ocorrida a partir da crise do capitalismo tardio.

Um capital mais fluido tornou-se capaz de deslocar-se com notável mobilidade, além de debilitar a base sindical com a des-

centralização da produção (com a denominada *terceirização*, por exemplo). O processo de “modernização conservadora” atinge as principais empresas, onde o sindicalismo implantou suas bases. E a globalização da economia capitalista, debilitando os mecanismos reguladores do Estado-nação, tendem a colocar profundos desafios para o movimento operário (cuja base de mobilização política ainda é predominantemente nacional) (TAVARES e FIORI, 1993).

Atualmente, a estratégia sindical da busca da mera *participação operária* na produção do capital (deixando de lado, portanto, o ideal clássico do *controle da produção capitalista*), tornou-se, no contexto de ofensiva do capital, um sintoma da crise, mais do que um avanço político efetivo da classe-que-vive-do-trabalho.

Portanto, é possível dizer que, em nossos dias, o *neocorporativismo operário* é um sintoma da crise do sindicalismo no Brasil, uma crise da prática sindical que não se traduz, de modo imediato, em des-sindicalização em massa, mas que aponta para práticas defensivas, de caráter protecionista (como atesta a experiência da câmara setorial da indústria automotiva, apoiada pela CUT/Articulação), que denunciam a incapacidade intrínseca da ação sindical contrapor-se, com sucesso, à ofensiva do capital de novo tipo, no limiar do século XXI.

⁷ Um dos principais analistas do sindicalismo europeu, Jelle Visser, observa a diminuição de adesão e perda de representatividade, de legitimidade e de influência no sindicalismo europeu nos anos 90 (VISSER, 1993: 19).

Giovanni Alves é mestre em Sociologia (UNICAMP) e doutorando em Ciências Sociais (UNICAMP).

BIBLIOGRAFIA

ANTUNES, Ricardo. (1991). *O novo sindicalismo*. São Paulo, Brasil Urgente.

ANTUNES, Ricardo. (1993). *Para onde vai a CUT?* São Paulo, Scritta.

BOITO, Armando. (1991). “Reforma e per-

sistência da estrutura sindical”. In: Armando Boito (org.). *O sindicalismo brasileiro nos anos 80*. São Paulo, Paz e Terra.

BOITO, Armando. (1994). “De volta para o novo corporativismo”. *São Paulo em Perspectivas*, São Paulo.

- COUTINHO**, Luciano e **FERRAZ**, João Carlos. (1994). *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. Campinas, Papirus.
- DESEP/CUT**. (1993). *Balanço das greves*.
- FALABELLA**, Gonzalo. (1988). "Uma discussão teórico-comparativa: análise das experiências internacionais". In: Ricardo T. Neder (org.). *Automação e movimento sindical no Brasil*. São Paulo, Hucitec.
- FARIA**, Aparecido de. (1994). "Terceirização: um desafio para o movimento sindical". In: Heloísa de S. Martins e José Ricardo Ramalho (orgs.). *Diversidade e negociação no mundo do trabalho*. São Paulo, Hucitec.
- FERRO**, José Roberto. (1991). "A produção enxuta no Brasil". In: *A máquina que mudou o mundo*. São Paulo, Campus.
- GITAHY**, Leda. (1994). "Inovação tecnológica, subcontratação e mercado de trabalho". *São Paulo em Perspectivas*, São Paulo, 4 (3/4).
- GOUVÊA**, Leila Vilas Boas. (1993). *Modernização ou sucateamento*. São Paulo, Círculo do Livro.
- GUIMARÃES**, Antonio Sergio Alfredo e **CASTRO**, Nadya Araújo. (1992). "Trabalho, sindicalismo e reconversão produtiva". *Lua Nova*, São Paulo.
- GUIMARÃES**, Ivan Gonçalves Ribeiro. (1994). "Câmaras setoriais — histórico, constituição e perspectivas". *São Paulo em Perspectivas*, São Paulo, 8.
- HIRATA**, Helena. (1994). "Algumas considerações sobre a reestruturação produtiva no Brasil". In: *Os trabalhadores e o programa brasileiro de qualidade e produtividade*. São Paulo, Dieese.
- HOFFMAN**, K. e **KAPLINSKY**, R. (1988). *Driving Force: the Global Restructuring of the Technology in the Automobile and Components Industries*. Boulder, Westview Press.
- KANITZ**, Stephen. (1994). *O Brasil que dá certo*. São Paulo, Makron.
- MONTAGNER**, Paula e **BRANDÃO**, Sandra M. C. (1993). "Recessão e racionalização produtiva — implicações para o mercado de trabalho". *São Paulo em Perspectivas*, São Paulo.
- MATTOSO**, Jorge Eduardo e **OLIVEIRA**, Marco Antônio de. (1990). "Desenvolvimento excludente, crise econômica e sindicalismo". *São Paulo em Perspectivas*, São Paulo.
- NORONHA**, Eduardo. (1994). "Greves e estratégias sindicais no Brasil". In: Carlos Alonso de Oliveira *et al.* (org.). *O mundo do trabalho*. São Paulo, Cesit.
- RODRIGUES**, Iram Jácome. (1993). *Trabalhadores, sindicalismo e democracia: a trajetória da CUT*. Tese de Doutorado, São Paulo, USP.
- RODRIGUES**, Leôncio Martins. (1981). "Sindicalismo e classe operária". In: Boris Fausto (org.). *História Geral da Civilização Brasileira*. Vol.3, Tomo III, São Paulo, Difel.
- RODRIGUES**, Leôncio Martins. (1990). "O declínio do sindicalismo corporativo". In: Angêla de Castro Gomes (org.). *Trabalho e previdência*. São Paulo, FGV.
- SEADE/DIEESE**. (1994). *Pesquisa de emprego e desemprego*. Estudo Especial, Suplemento do Boletim da PED, 110.
- TAVARES**, Maria da Conceição e **FIORI**, José Luis. (1993). *Desajuste global e modernização conservadora*. Rio de Janeiro, Paz e Terra.
- VISSER**, Jelle. (1993). "Syndicalisme et désyndicalisation". *Le Mouvement Social*, Paris.
- WOMACK**, James P., **JONES**, Daniel T. e **ROOS**, Daniel. (1991). *A máquina que mudou o mundo*. São Paulo, Campus.

