

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO

JOÃO PEDRO DURÃES OLIVEIRA

**POLÍTICAS PÚBLICAS DE ADAPTAÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO
BRASILEIRO À NOVA ESTRUTURA PRODUTIVA DO CAPITALISMO
CONTEMPORÂNEO**

Os casos do PLANFOR e do PNQ

SÃO PAULO - SP
2012

JOÃO PEDRO DURÃES OLIVEIRA

**POLÍTICAS PÚBLICAS DE ADAPTAÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO
BRASILEIRO À NOVA ESTRUTURA PRODUTIVA DO CAPITALISMO
CONTEMPORÂNEO**

Os casos do PLANFOR e do PNQ

Relatório de Pesquisa apresentado à
Escola de Administração de Empresas de
São Paulo da Fundação Getulio Vargas
como requisito do Programa Institucional
de Bolsas de Iniciação Científica (PIBIC) do
CNPq/GVpesquisa.

Campo de conhecimento: Administração
Pública

Orientador: Prof. Dr. Francisco Fonseca

SÃO PAULO - SP
2012

FICHA CATALOGRÁFICA

Oliveira, João Pedro Durães.

Políticas Públicas de Adaptação Mercado de Trabalho Brasileiro à Nova Estrutura Produtiva do Capitalismo Contemporâneo: Os casos do PLANFOR e do PNQ. / João Pedro Durães Oliveira. – 2012.

Orientador: Francisco Fonseca.

JOÃO PEDRO DURÃES OLIVEIRA

**POLÍTICAS PÚBLICAS DE ADAPTAÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO
BRASILEIRO À NOVA ESTRUTURA PRODUTIVA DO CAPITALISMO
CONTEMPORÂNEO**

Os casos do PLANFOR e do PNQ

Relatório de Pesquisa apresentado à Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getulio Vargas como requisito do Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica (PIBIC) do CNPq/GVpesquisa.

Campo de conhecimento: Administração Pública

Data da aprovação: ____/____/____

Banca Examinadora:

Professor orientador – FGV-EAESP

Avaliador externo ou interno - Instituição

Coordenador da Iniciação Científica
FGV-EAESP

Agradecimentos

Agradeço, primeiramente, ao Professor Francisco Fonseca por ter acreditado em meu potencial e viabilizado de fato a realização do presente trabalho tão importante à minha formação acadêmica. Não obstante, ao GV Pesquisa e, como um todo, à EAESP e à Fundação Getulio Vargas. Por fim, agradeço à minha família, por sempre me apoiar em todos os contextos e circunstâncias.

RESUMO

Uma das características mais importantes do capitalismo é a sua constante transformação estrutural. Desse modo, o modo de produção capitalista passou por modificações estruturais nas últimas décadas devido à última revolução tecnológica ocorrida em meados da década de 1990, a qual se desenvolveu com base na tecnologia da informação e criou uma nova lógica organizacional entre e dentro das organizações. Sendo assim, novos desafios se apresentam às economias nacionais e, principalmente, ao desenvolvimento de seus respectivos mercados de trabalho. Dentre esses desafios, apresenta-se a importante questão da qualificação profissional de mão de obra, que se tornou uma estratégia relevante a ser adotada pelo Estado, tendo em vista o aumento da competitividade da economia nacional.

O presente trabalho, por sua vez, visa desenvolver um estudo de caso de duas políticas públicas de qualificação profissional, desenvolvidas pelo governo federal brasileiro e relacionadas à nova estrutura do modo de produção capitalista. Tais políticas são o Plano Nacional de Qualificação do Trabalhador (PLANFOR) e o Plano Nacional de Qualificação (PNQ), que foram desenvolvidas e aplicadas durante o governo do presidente Fernando Henrique Cardoso (1995-2003) e do presidente Luis Inácio Lula da Silva (2003-2010), respectivamente. A escolha das presentes políticas públicas decorre do fato de o governo da primeira transcorrer durante a fase de expansão da revolução tecnológica, segundo os autores estudados, e o da segunda apresentar, de fato, respostas às novas dinâmicas de reestruturação produtiva presentes na economia global.

Palavras-chave: Planos de qualificação profissional; mercado de trabalho; nova economia.

ABSTRACT

One of the most important characteristics of the capitalism is its constant structural transformation. In this way, the capitalism's way of production has passed for structural modifications during the last decades on account of the last technological revolution which occurred in the middle of the 1990 decade, that has been developed based in the information technology and has created a new logic among and inside the organizations. Therefore, new challenges present themselves to the national economies and, mostly, to the development of their labor markets. Among these challenges, the important question about the qualification of labor presents itself. Such a question has become a relevant strategy to be adopted by the State, in view of the competitiveness of the domestic economy.

The present study, in its turn, aims to develop a case study of two public policies of qualification of labor, developed by the federal government of Brazil and related to the new structure of the capitalism. These public policies are the "National Plan of Qualification of Labor" (PLANFOR) and the "National Plan of Qualification" (PNQ), which were developed and applied during the government of the president Fernando Henrique Cardoso (1995-2003) and of the president Luis Inácio Lula da Silva (2003-2010), respectively. The choice of these policies can be justified by the fact that the first one occurred during the phase of expansion of the technological revolution, according to the authors surveyed, and the second one presents, indeed, answers to the new dynamic of the restructuration of the production that happens in the context of the global economy.

Keywords: Labor qualification plans; labor market; the new economy.

Lista de ilustrações

Figura 1. Gráfico 1: Worlds Populations Prospects. Fonte: United Nations, 2011a...	14
Figura 2. Gráfico 2: Razão de Dependência. Elaboração própria. Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2008.	15
Figura 3. Tabela 1. Elaboração própria. Fonte: UNITED NATIONS, 2011 (B).	16
Figura 4. Gráfico 3: Crédito doméstico para o setor privado – Mundo. Elaboração própria. Fonte: Banco Mundial, ano indisponível.....	22
Figura 5. Gráfico 4: Formação bruta de capital fixo – Mundo. Elaboração própria. Fonte: Banco Mundial, ano indisponível.....	22
Figura 6. Gráfico 5: Participação Líquida no PIB por setores da economia mundial. Elaboração própria. Fonte: Banco Mundial, ano indisponível.....	27
Figura 7. Gráfico 6: Participação Líquida no PIB nacional por setores da economia brasileira. Elaboração própria. Fonte: Banco Mundial, ano indisponível.	28
Figura 8. Tabela 2. Grupos e composição PLANFOR. Fonte: MTE, 2001, pg. 4.	38
Figura 9. Fluxograma 1. Cadeia decisória no PLANFOR. Elaboração própria.....	39
Figura 10. Fluxograma 1.1. Mediação e parcerias nas decisões do PLANFOR. Elaboração própria.	40
Figura 11. Tabela 3. Destinação dos recursos do PLANFOR. Elaboração própria. Fonte: MTE, 2001.....	41
Figura 12. Tabela 4. Cadeia estratégica e operacional de gestão. Fonte: MTE, 2001, pg. 9.	42
Figura 13. Tabela 5: Dimensões PNQ. Elaboração própria. Fonte: MTE, 2003.	45
Figura 14. Tabela 6. Dimensões PNQ. Elaboração própria. Fonte: MTE, 2003, pg. 27-30.	46
Figura 15. Tabela 7. Instituições envolvidas no PNQ. Elaboração própria. Fonte: MTE, 2003, pg. 41.....	49

Lista de abreviaturas e siglas

CETs - Conselhos Estaduais de Trabalho.

CMTs - Conselhos Municipais de Emprego.

DQP – Departamento de Qualificação Profissional.

EP – Educação Profissional.

FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador.

MTE – Ministério do Trabalho e do Emprego.

PARCs – Parcerias Nacionais e Regionais do MTE com organismos públicos e privados.

PEA – População Economicamente Ativa.

PEQs – Planos Estaduais de Qualificação.

PLANFOR - Plano Nacional de Qualificação do Trabalhador.

PlanTeQ – Plano Territorial de Qualificação.

PPRT – Política Pública de Renda e Trabalho.

PROGER - Programa de Geração de Emprego e Renda.

Projeto Especial de Qualificação – ProEsQs.

PRONAF - Programa Nacional de Agricultura Familiar.

REP – Rede de entidades de educação profissional.

Sebrae - Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas.

Senac – Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial.

Senai – Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial.

Senar – Serviço Nacional de Aprendizagem Rural.

Senat – Serviço Nacional de Aprendizagem em Transportes.

SESC – Serviço Social do Comércio.

SESI – Serviço Social da Indústria.

Sest – Serviço Social de Transportes.

SINE – Sistema Nacional de Empregos.

Sistema S – Conjunto das seguintes instituições: SENAI, SESI, SENAC, SESC, Senar, Sest, Senat, Sebrae.

SPPE – Secretaria de Políticas Públicas de Emprego.

STbs - Secretarias Estaduais de Trabalho.

Sumário

Introdução	12
A questão demográfica	13
A questão econômica.....	17
A última revolução tecnológica	18
A dimensão financeira.....	20
A dimensão produtiva	23
A dimensão trabalhista.....	31
O PLANFOR – Plano Nacional de Qualificação do Trabalhador.....	38
Visão geral	38
Metodologia e instituições envolvidas	39
Recursos financeiros.....	40
A estrutura operacional	41
O PNQ – Plano Nacional de Qualificação	43
Visão geral	43
Metodologia	46
A estrutura operacional	48
Conclusão	50
Bibliografia.....	53

Introdução

O presente trabalho representa o relatório final do programa de iniciação científica da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getulio Vargas do Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica (PIBIC) do CNPq/GVpesquisa, correspondente ao ciclo 2011-2012. O mesmo, por sua vez, apresenta a discussão sobre duas políticas públicas de qualificação profissional do governo federal implementadas durante os mandatos dos presidentes da república federativa brasileira, Fernando Henrique Cardoso e Luis Inácio Lula da Silva, sendo essas intituladas PLANFOR e PNQ, respectivamente. Além das referidas políticas, o trabalho visa compará-las às transformações estruturais no modo de produção capitalista ocorridas nas últimas décadas com o objetivo de compreender a maneira pela qual as estratégias governamentais estão se adequando e se antecipando às mesmas.

No contexto da pesquisa intitulada “Políticas públicas de adaptação do mercado de trabalho brasileiro à nova estrutura produtiva do capitalismo contemporâneo: os casos do PLANFOR e do PNQ”, o relatório aborda o tema, como o próprio título sugere, da adequação do mercado de trabalho brasileiro a uma nova gênese da economia capitalista. Dessa forma, diversas dimensões dessa nova estrutura econômica demandam análise para que possibilitem a compreensão da adaptação das políticas públicas de qualificação profissional ao mercado de trabalho brasileiro. Não obstante, o trabalho é relacionado a um projeto maior, intitulado “Adaptação, Descompasso ou Transformação?: Estado e Sociedade em tempos de mudança estrutural do capitalismo”, do orientador desse PIBIC, o Professor Doutor Francisco Fonseca. A presente pesquisa, por sua vez, pode ser compreendida por duas partes, sendo a primeira referente à conceituação das transformações estruturais no modo de produção capitalista atual, enquanto a segunda se refere à organização e os princípios das duas políticas públicas adotadas para o devido estudo.

O tema da qualificação profissional e a análise de duas políticas públicas relacionadas a ele apresentam uma importante relevância no cenário

socioeconômico brasileiro contemporâneo e futuro. Dessa forma, o objetivo da presente pesquisa se justifica por duas questões principais: 1) A questão demográfica; 2) A questão da nova economia. Sendo assim, a primeira apresenta um fator prático para a importância da pesquisa, pois mostra a necessidade de adequação das políticas públicas de qualificação profissional às projeções demográficas brasileiras, que são uma das principais influências futuras no mercado de trabalho nacional. A segunda, por sua vez, representa uma constatação de que ocorreu uma transformação estrutural na economia capitalista e o século XXI iniciou-se sobre a égide dessa nova estrutura econômica, a qual será de fato analisada em suas dimensões posteriormente.

A questão demográfica

O atual cenário demográfico brasileiro e suas projeções para daqui a 40 anos apresentam oportunidades *sui generis* para a economia brasileira. Segundo a divisão de população do departamento de economia e assuntos sociais das Nações Unidas (UNITED NATIONS, 2010), a população brasileira total tem previsão de iniciar o seu declínio a partir de 2045. Nesse contexto, o referido fato corrobora as preocupações econômicas e produtivas nacionais, tendo em vista os impactos da existência de uma parcela progressivamente menor da população economicamente ativa. Uma população majoritariamente idosa, por sua vez, traz impactos econômicos e sociais relevantes em decorrência, por exemplo, do aumento dos gastos com pensões, saúde, e, diretamente relacionado a presente pesquisa, do custo da mão de obra, visto a redução da oferta no mercado de trabalho. Logo, tais fatores impactam o orçamento público e, por sua vez, as políticas públicas do Estado brasileiro que impactam o mercado de trabalho e, concomitantemente, a geração de renda e o bem-estar social da sociedade como um todo. Quanto à mão de obra, mais especificamente, é importante notar dois aspectos: 1) Novas estratégias nacionais precisam ser delineadas para lidar com uma mudança demográfica estrutural como essa; 2) A qualificação profissional torna-se um possível elemento chave para o aumento da competitividade da economia nacional. Nesse ínterim, o gráfico abaixo apresenta a pirâmide demográfica brasileira de 1950 a 2100, que relaciona a idade e a correspondente quantidade da população.

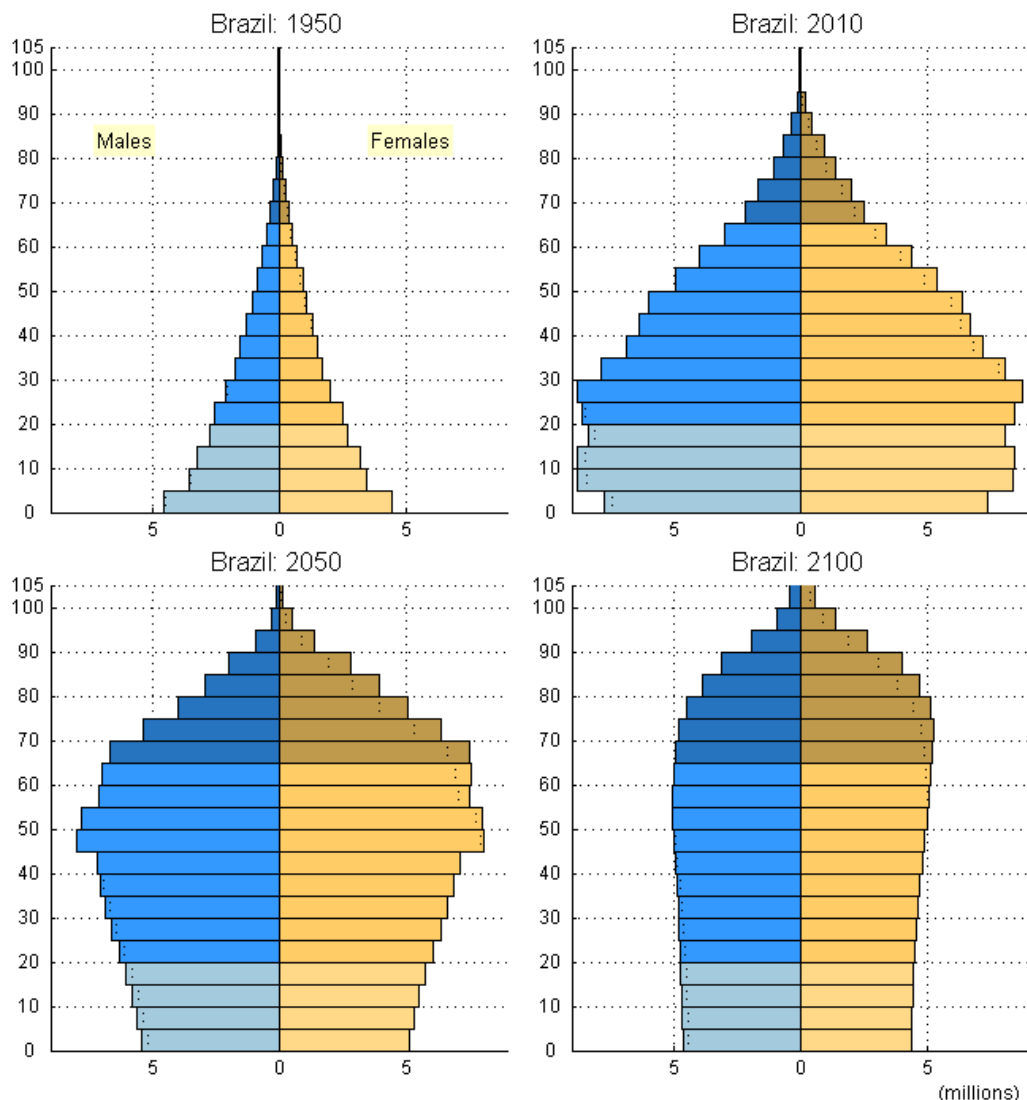


Figura 1. Gráfico 1: Worlds Populations Prospects. Fonte: United Nations, 2011a.

Como é possível depreender do gráfico acima, a população brasileira passará por um processo de transição demográfica significativo de 2010 a 2050, o qual transformará a faixa etária de sua população de forma relevante. Dessa forma, tal processo impactará diversos aspectos da sociedade brasileira, principalmente, a gestão de políticas públicas e o mercado de trabalho. Não obstante, com base nas projeções acima, é possível deduzir que em tal processo haverá um momento em que a razão entre a população economicamente ativa (PEA) e a soma da população com menos de 15 anos e mais de 60 anos será a menor possível¹. Entende-se por PEA, como “[...] o potencial de mão de obra com que pode contar o setor produtivo,

¹ Cálculo da Razão de Dependência adotado pelo IBGE. Por outro lado, cálculos da razão de dependência pela ONU, por exemplo, adotam outro intervalo etário como denominador na razão.

isto é, a população ocupada e a população desocupada [...]” (IBGE, ano indisponível (a)).

A mencionada razão, por conseguinte, é conceituada como a “razão de dependência”, que se define por: “[...] peso da população considerada inativa (0 a 14 anos e 65 anos e mais de idade) sobre a população potencialmente ativa (15 a 64 anos de idade).” (IBGE, ano indisponível (b)). O efeito de uma menor razão de dependência na sociedade brasileira, por sua vez, é apresentado por ALVES, (ano indisponível, pg. 3) como “um efeito macroeconômico, pois significa maior capacidade de poupança, condição indispensável para a elevação dos investimentos necessários ao desenvolvimento econômico”. Logo, o gráfico abaixo apresenta a evolução e a projeção da razão de dependência da população brasileira de 1940 a 2050.

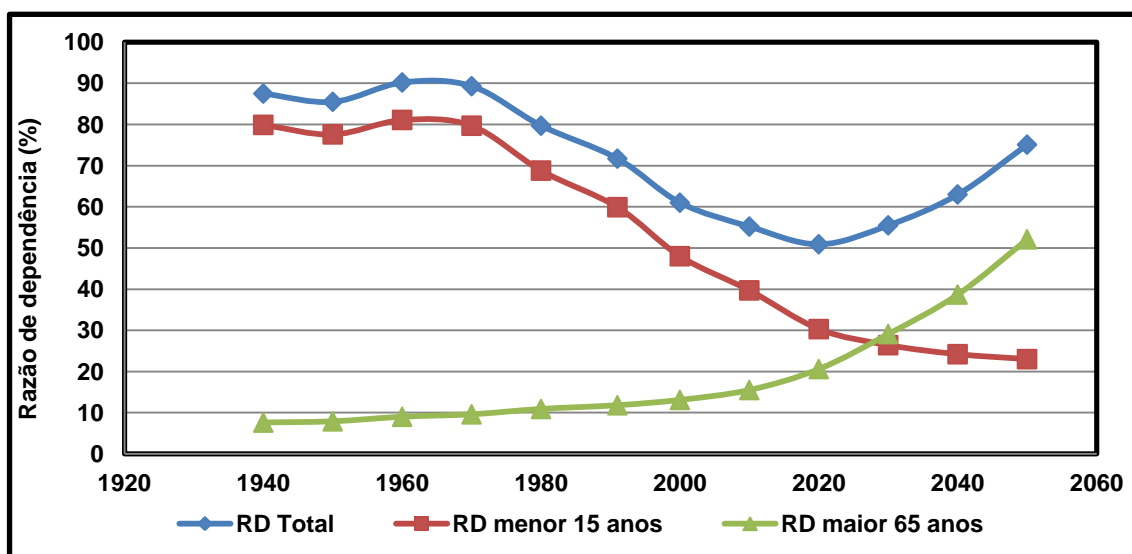


Figura 2. Gráfico 2: Razão de Dependência. Elaboração própria. Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2008².

O gráfico acima evidencia, portanto, que haverá um período específico em que uma oportunidade única estará disponível à economia brasileira. Tal oportunidade está diretamente relacionada à capacidade produtiva da população e, por sua vez, ao desenvolvimento do mercado de trabalho. Dessa forma, a adequação de políticas públicas com foco no mercado de trabalho nacional a essa

² Definições: “Razão de dependência de crianças e jovens = (Pop 0-14 / Pop 15-59) *100. Razão de dependência de idosos = (Pop 65 ou mais / Pop 15-59) *100.”. (IBGE, 2008).

oportunidade torna-se um elemento estratégico para o desenvolvimento econômico e para a competitividade da economia brasileira na conjuntura econômica contemporânea mundial.

A oportunidade demográfica que se apresenta ao Brasil é comumente conceituada como “Bônus Demográfico”. Segundo ALVES, (ano indisponível, pg. 6), “O quadro populacional do Brasil nas três primeiras décadas do século XXI favorece o crescimento econômico. É o chamado “Bônus demográfico” que representa uma “Janela de oportunidade” decorrente da mudança da estrutura etária da pirâmide populacional.”. Países em situação econômica considerada similar à situação brasileira, como os outros países do BRICS (Rússia, Índia, China e África do Sul), não apresentam o seu respectivo bônus demográficos em época coincidente com o brasileiro.

País	Data de RDT mínima
Brasil	2025
Rússia	2010
Índia	2045
China	2015
África do Sul	2050

Figura 3. Tabela 1. Elaboração própria.
Fonte: UNITED NATIONS, 2011 (B).

Como é possível observar na tabela acima³, a previsão aponta que o Brasil atingirá o ponto mínimo da Razão de Dependência Total em 2025, com uma diferença de 10 anos futuros em relação à China e de 20 anos passados em relação à Índia. Dessa forma, por tais economias despontarem na conjuntura econômica contemporânea como as que possuem maiores oportunidades de desenvolvimento, é preciso, portanto, investigar a estrutura da economia capitalista atual e suas mudanças ao longo das décadas, para identificar e compreender o funcionamento da estrutura produtiva capitalista contemporânea e sua direta relação com a presente pesquisa. Até o momento, portanto, é claramente perceptível que a

³ O ano de RDT mínima brasileira da presente tabela difere do gráfico anterior devido à diferença metodológica adotada na pesquisa das fontes citadas.

questão demográfica é um claro condicionante do mercado de trabalho nacional, o qual pode contribuir significativamente para o desenvolvimento socioeconômico brasileiro ao relacionar-se adequadamente a políticas públicas de trabalho e renda. Não obstante, tal cenário apresenta uma clara janela de oportunidade à economia nacional desde que tais considerações demográficas sejam de fato levadas em conta na elaboração da agenda governamental.

A questão econômica

O pressuposto da presente pesquisa se baseia na premissa de que a economia capitalista sofreu uma transformação estrutural. Para tanto, é necessário conhecer os indícios que justificam tal afirmação. Sendo assim, o referencial utilizado para a abordagem dessa nova economia será CASTELLS (1999).

Castells teoriza a nova economia da seguinte forma:

Uma nova economia surgiu em escala global no último quartel do século XX. Chamo-a de informacional, global e em rede para identificar suas características fundamentais diferenciadas e enfatizar sua interligação. É informacional porque a produtividade e a competitividade de unidades ou agentes nessa economia (sejam empresas, regiões ou nações) dependem basicamente de sua capacidade de gerar, processar e aplicar de forma eficiente a informação baseada em conhecimentos. É global porque as principais atividades produtivas, o consumo e a circulação, assim como seus componentes (capital, trabalho, matéria-prima, administração, informação, tecnologia e mercados) estão organizados em escala global, diretamente ou mediante uma rede de conexões entre agentes econômicos. É rede porque, nas novas condições históricas, a produtividade é gerada, e a concorrência é feita em uma rede global de interação e entre redes empresariais. (CASTELLS, 1999, pg. 119).

A nova economia conceituada transformou diversas dimensões do modo de produção capitalista por meio das tecnologias da informação. Não só o modo de produção, mas diversos aspectos da sociedade contemporânea foram modificados por meio de tais tecnologias, sendo que as mesmas, por sua vez, influenciam de fato a organização dos mercados de trabalho das economias nacionais, aspecto que se torna um condicionante à pesquisa em questão.

A nova organização social e econômica baseada nas tecnologias da informação visa a administração descentralizadora, trabalho individualizante e mercados personalizados e com isso segmenta o trabalho e fragmenta as sociedades. As novas tecnologias da informação possibilitam, ao mesmo tempo, a descentralização das tarefas e sua coordenação em uma rede interativa de comunicação em tempo real, seja entre continentes, seja entre os andares de um mesmo edifício. O surgimento dos métodos de produção enxuta segue de mãos dadas com as práticas empresariais reinantes de subcontratação,

terceirização, estabelecimento de negócio no exterior, consultoria, redução do quadro funcional e produção sob encomenda. (CASTELLS, 1999, pg. 330).

A partir disso, ao longo do presente trabalho serão realizadas análises de algumas dimensões dessa economia tanto para uma compreensão global das relações econômicas e da estrutura da sociedade capitalista contemporânea, quanto para, posteriormente, relacionar tais análises às estratégias de qualificação da mão de obra nacional por meio das políticas públicas em questão.

A investigação acerca da questão econômica ao longo do presente trabalho, por conseguinte, justifica-se pela necessidade de compreensão da mesma para contextualizar as políticas públicas de qualificação profissional. Sendo assim, a questão econômica desencadeará a investigação de outros conceitos relacionados ao mercado de trabalho, os quais seriam desprovidos de sentido caso não se abordasse essa questão.

A nova estrutura econômica

Com o intuito de compreender o posicionamento das políticas públicas de qualificação profissional frente a uma mudança estrutural da economia capitalista contemporânea, é preciso, primeiramente, definir e caracterizar essa nova estrutura, ou melhor, essa nova economia. Sendo assim, o raciocínio adotado segue quatro etapas, que podem ser nomeadas da seguinte forma: 1) A última revolução tecnológica; 2) A dimensão financeira; 3) A dimensão produtiva; 4) A dimensão trabalhista. Para tal objetivo de análise, adota-se fundamentalmente a obra de CASTELLS (1999), que aborda diretamente a transformação estrutural da sociedade contemporânea. HARVEY (2011a e 2011b) complementam a noção sobre a transformação estrutural do capitalismo contemporâneo e POCHMANN (2007) estabelece um diálogo entre tais mudanças estruturais e as dinâmicas no mercado de trabalho em âmbito nacional e global.

A última revolução tecnológica

Como foi demonstrado na justificativa da pesquisa, há evidências, com base na produtividade, de que o modo de produção capitalista e, por sua vez, a própria estrutura econômica global passaram por uma transformação estrutural. Essa transformação pode ser explicada inicialmente por meio da revolução tecnológica

que teve início na década de 1970 nos Estados Unidos da América e que afetou os processos produtivos, comerciais e financeiros de maneira global. Não obstante, foi por meio da tecnologia da informação que tal estrutura tomou forma. Sendo assim, Castells aborda fundamentos dessa revolução da seguinte forma:

[...] a primeira revolução em tecnologia da informação concentrou-se nos Estados Unidos e, até certo ponto, na Califórnia nos anos 70, baseando-se nos progressos alcançados nas duas décadas anteriores e sob a influência de vários fatores institucionais, econômicos e culturais. Mas não se originou de qualquer necessidade preestabelecida. Foi mais o resultado de indução tecnológica que de determinação social. (CASTELLS, 1999, pg. 98).

Por sua vez, Castells aborda como tais mudanças tecnológicas nos anos 70 afetaram a economia capitalista em âmbito global:

Na verdade, na década de 1980, o capitalismo (especificamente: as principais empresas e governos dos países do G-7) passou por um processo substancial de reestruturação organizacional e econômica no qual a nova tecnologia da informação exerceu um papel fundamental e foi decisivamente moldada pelo papel que desempenhou. [...]

[...]. Por sua vez, a disponibilidade de novas redes de telecomunicação e de sistemas de informação preparou o terreno para a integração global os mercados financeiros e a articulação segmentada da produção e do comércio mundial [...]. (CASTELLS, 1999, pg. 98).

É possível perceber, portanto, que a revolução tecnológica que determinou uma nova organização do modo de produção capitalista vem se desenvolvendo desde a década de 1970 e foi determinante na mudança das relações econômicas e na construção de um novo paradigma técnico-produtivo. Nesse contexto, Castells aborda a transformação da economia industrial para a economia informacional/global da seguinte forma:

[...] embora a economia informacional/global seja distinta da economia industrial, ela não se opõe à lógica desta última. A primeira abrange a segunda mediante o aprofundamento tecnológico, incorporando conhecimentos e informação em todos os processos de produção material e distribuição, com base em um avanço gigantesco em alcance e escopo da esfera de circulação. (CASTELLS, 1999, pg. 141).

A nova economia denominada informacional, portanto, é apresentada por CASTELLS (1999) por meio de algumas características principais que definem o modo de produção capitalista contemporâneo. Segundo o mesmo, a nova economia tem como matéria-prima a informação, a qual adere a todo tipo de atividade e

processos humanos. A tecnologia da informação apresenta-se tendo como característica a atuação em rede, a qual é denominada como uma configuração topológica que “agora pode ser implementada materialmente em todos os tipos de processos e organizações graças a recentes tecnologias da informação” (CASTELLS, 1999, pg. 108). Dado o sistema de redes apresentado, desenvolve-se uma das características-chave do novo paradigma tecnológico desenvolvido: a flexibilidade. Por meio das tecnologias da informação, a transformação dos processos e das próprias organizações em si passa a ser facilmente aplicada por meio da tecnologia da informação, visto que: “Tornou-se possível inverter as regras sem destruir a organização, porque a base material da organização pode ser reprogramada e reaparelhada” (CASTELLS, 1999, pg. 109). Sendo assim, percebe-se que há uma clara reorganização dos processos, das organizações e, por sua vez, da sociedade como um todo em um novo paradigma técnico-produtivo.

Dentre as características apresentadas, a questão da flexibilidade nas organizações apresenta o conceito mais marcante para a presente pesquisa. Essa característica será abordada nas próximas dimensões, além de ser recorrente ao longo da análise das relações de trabalho no mundo contemporâneo e de ser presente na obra de importantes autores relacionados ao tema.

A dimensão financeira

Com o objetivo de caracterizar a dimensão financeira da nova economia, é preciso identificar as principais mudanças que ocorreram e relacioná-las ao período da referida revolução tecnológica. Para tanto, é necessário iniciar com a citação de um conceito elaborado por David Harvey, o “problema da absorção do excedente de capital”:

O crescimento da dívida desde os anos 1970 se refere a um problema fundamental subjacente, que eu chamo de “problema da absorção do excedente de capital”. Os capitalistas estão sempre produzindo excedentes na forma de lucro. Eles são forçados pela concorrência a recapitalizar e investir uma parte desse excedente em expansão. Isso exige que novas saídas lucrativas sejam encontradas. (HARVEY, 2011, pg. 30).

Como proposto e definido por Harvey, a partir da década de 1970 começa a se delinear uma característica da nova economia: o excesso de liquidez. Em tal

contexto, desenvolvia-se, concomitantemente, o processo de “financeirização”, que é definido pelo autor da seguinte forma:

A virada para a financeirização desde 1973 surgiu como uma necessidade. Ofereceu uma forma de lidar com o problema da absorção do excedente. Mas de onde viria o dinheiro em excesso, o excesso de liquidez? Na década de 1990, a resposta foi clara: aumento do endividamento em relação ao capital existente. (HARVEY, 2011, pg. 30).

A característica financeira da economia global foi inegavelmente intensificada, posteriormente, após a última revolução tecnológica, visto a nova dinâmica e velocidade com que os fluxos financeiros foram dotados a partir da introdução da tecnologia da informação ao setor financeiro. Ao aumentar a velocidade com que o capital se desloca como investimento para as diversas atividades econômicas do mundo, possibilitou-se um claro aumento da liquidez de crédito na economia global. Sendo assim, ao analisar a dimensão econômica da nova economia, Castells, por sua vez, aponta a mesma característica:

Os fluxos de capital resultantes [dos mercados financeiros], de e para certificados específicos, e mercados específicos, são transmitidos pelo mundo à velocidade da luz, embora o impacto dessas movimentações seja processado específica e imprevisivelmente por cada mercado. Investidores financeiros tentam domesticar o tigre, prevendo tendências em seus modelos em computador e apostando numa série de hipóteses. Assim fazendo, geram capital de capital, e elevam exponencialmente o valor nominal (embora destruam ocasionalmente parte desse valor durante as “correções do mercado”). O resultado do processo é o aumento da concentração de valor, e geração de valor, na esfera financeira, numa rede global de fluxos de capital administrados por redes de sistemas de informática, e seus serviços auxiliares. A globalização dos mercados financeiros é a espinha dorsal da nova economia. (CASTELLS, 1999, pg. 147).

A relação entre a intensificação do processo de financeirização na década de 1970 apontado por Harvey e a espinha dorsal (globalização dos mercados financeiros) da nova economia apontada por Castells é justificada, por exemplo, com base na comparação entre a crescente oferta de crédito no mundo (em relação à questão de excesso de liquidez) e a formação bruta de capital fixo (em relação à característica financeira em que a economia se delineou). Entende-se por formação bruta de capital fixo o seguinte:

De acordo com o System of National Accounts 1993 (SNA 1993), o manual da Organização das Nações Unidas (ONU) para compilação das contas nacionais,

a FBCF de uma economia em um período contábil é medida pelo valor das aquisições líquidas das cessões de ativos fixos, realizadas pelas unidades institucionais, mais aumentos de valor de ativos não-produzidos proporcionados pelo próprio desenvolvimento das atividades das unidades institucionais. (IBGE, 2000, pg. 2).

Sendo assim, é possível comparar os seguintes gráficos:

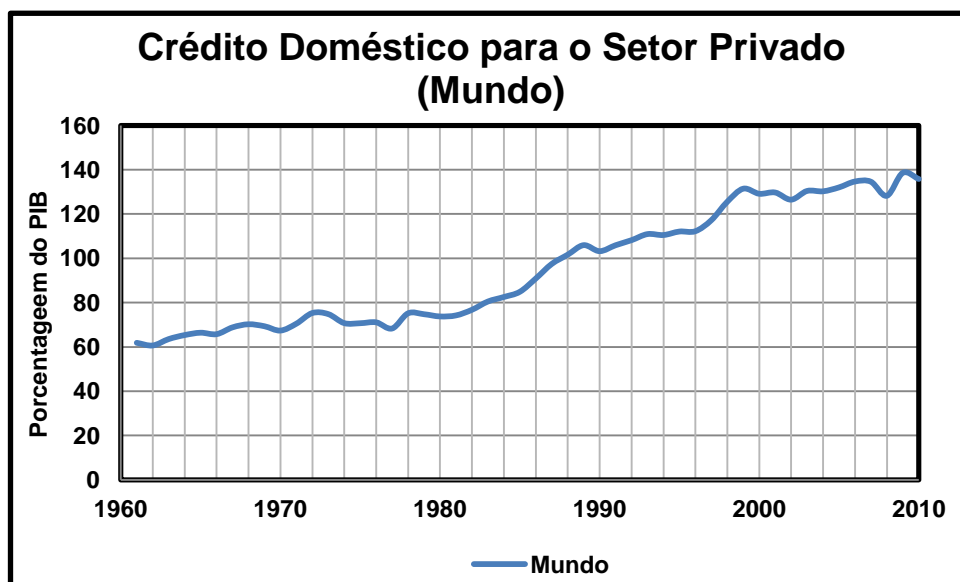


Figura 4. Gráfico 3: Crédito doméstico para o setor privado – Mundo. Elaboração própria. Fonte: Banco Mundial, ano indisponível.

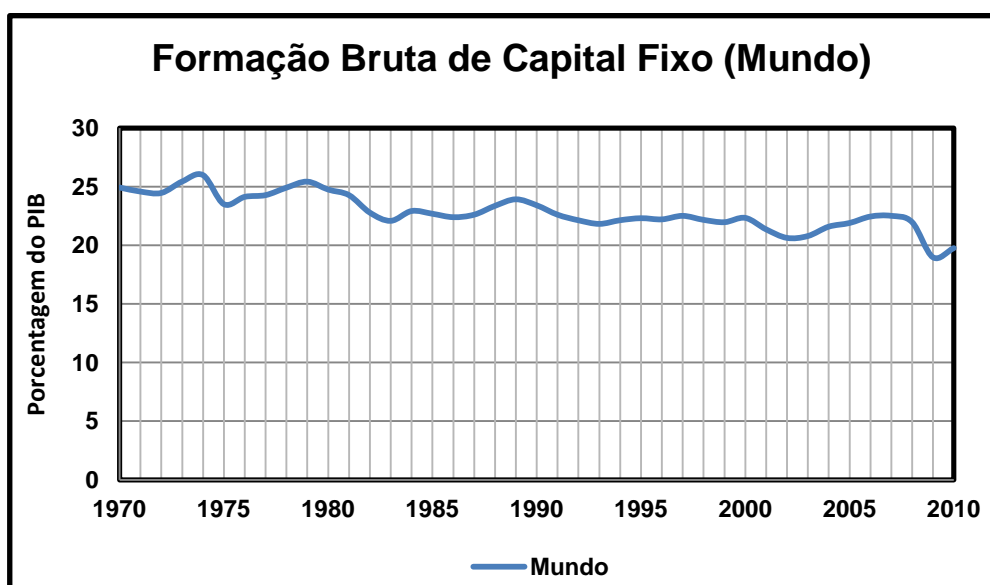


Figura 5. Gráfico 4: Formação bruta de capital fixo – Mundo. Elaboração própria. Fonte: Banco Mundial, ano indisponível.

Como é possível perceber nos gráficos acima, uma questão se levanta quando comparados: como há um crescente aumento de crédito ao setor privado (principalmente após a década de 1990, quando a porcentagem do crédito em

relação ao PIB ultrapassou os 100%) e em contrapartida uma formação bruta de capital fixo em relação ao PIB decrescente? É coerente, portanto, que o capital tenha se transferido para o desenvolvimento de atividades que não estejam diretamente vinculadas a uma atividade produtiva. Logo, ele continua se transferindo principalmente para outro setor da economia, como o financeiro, o que de fato é apontado por Harvey, assim como por Marcio Pochmann:

[...] o movimento dos capitais, além de fortalecer a supremacia do dólar, dá maior predomínio ao capital financeiro, inibindo o ciclo de expansão produtivo. A financeirização tanto resulta na valorização fictícia da riqueza, por meio da autonomização do capital a juros, como subordina a dinâmica econômica a taxas reduzidas de expansão produtiva. (POCHMANN, 2007, PG. 27).

A característica financeira da nova economia e seus fluxos de investimentos globais, portanto, é decorrência da intensificação do processo de financeirização da economia ocorrido a partir da década de 1970, além de ser imprescindível para a compreensão e análise das estratégias governamentais para o desenvolvimento econômico nacional. Em relação à qualificação profissional, por sua vez, é evidente que - dado o excesso de liquidez e a busca constante pelo investimento do excesso de capital existente no mercado financeiro internacional - uma mão de obra mais qualificada torna-se um possível atrativo para um maior fluxo de investimento para a cadeia produtiva nacional, principalmente em investimentos que contribuam à estrutura tecnológica brasileira. Dessa forma, é imprescindível a investigação dos impactos que a transformação estrutural do capitalismo possa ocasionar nos diferentes mercados de trabalho nacionais, no que se refere à contratação de mão de obra, principalmente em relação à precarização do trabalho e ao desemprego estrutural. Para a investigação de tais processos, portanto, torna-se crucial a compreensão sobre a flexibilidade que o capitalismo contemporâneo adotou nas últimas décadas em sua dimensão produtiva, o que será discutido a seguir com base nos trabalhos de Marcio Pochmann, David Harvey e Manuel Castells.

A dimensão produtiva

A dimensão produtiva apresenta influência significativa tanto na gênese da nova economia, quanto nas estratégias de qualificação de mão de obra. Dessa forma, a conceituação feita por muitos autores sobre a principal característica do modo de produção capitalista atual se refere à flexibilidade. Segundo David Harvey, esse novo paradigma se formou ao longo das décadas de 1970 e 1980,

reconfigurando um regime de acumulação baseado em uma estrutura produtiva centralizada e regulada (decorrente da estrutura fordista) para o regime de acumulação flexível, sendo que um regime de acumulação “descreve a estabilização, por um longo período, da alocação do produto líquido entre consumo e acumulação; ele implica alguma correspondência entre a transformação tanto das condições de produção como das condições de reprodução de assalariados” (HARVEY, 2011, pg. 117). A transição para esse regime de acumulação e a sua conceituação são feitas, respectivamente, por Manuel Castells e por David Harvey da seguinte forma:

Quando a demanda de quantidade e qualidade tornou-se imprevisível; quando os mercados ficaram mundialmente diversificados e, portanto, difíceis de ser controlados; e quando ritmo da transformação tecnológica tornou obsoletos os equipamentos de produção com objetivo único, o sistema de produção em massa ficou muito rígido e dispendioso para as características da nova economia. O sistema produtivo flexível surgiu como uma possível resposta para superar essa rigidez. (CASTELLS, 1999, pg. 212).

A acumulação flexível, como vou chamá-la, é marcada por um confronto direto com a rigidez do fordismo. Ela se apoia na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo. Caracteriza-se pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados e, sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional. A acumulação flexível envolve rápidas mudanças dos padrões do desenvolvimento desigual, tanto entre setores como entre regiões geográficas, criando, por exemplo, um vasto movimento no emprego no chamado “setor de serviços”, bem como conjuntos industriais completamente novos em regiões até então subdesenvolvidas [...]. (HARVEY, 2011, pg. 140).

O processo produtivo do regime de acumulação flexível, portanto, apresenta, segundo Harvey, “crescente capacidade de manufatura de uma variedade de bens e preços baixos em pequenos lotes. As economias de escopo derrotaram as economias de escala” (HARVEY, 2011, pg. 148). Para POCHMANN (2007), a transformação do modo de produção não se faz diferente e apresenta uma nova estratégia de competição intercapitalista, visto o novo paradigma técnico-produtivo: “[...] o eixo da diferenciação da competição intercapitalista não mais se sustenta na geração de valor agregado à produção de manufatura, mas na concentração das atividades de mais alto conteúdo tecnológico e de confecção de valor intangível”. (POCHMANN, 2007, pág. 32). Sendo assim, tanto a tecnologia em si quanto a sua inovação tornam-se condicionantes das atividades econômicas atuais, na medida

em que há uma nova dinâmica de concorrência capitalista baseada na inovação tecnológica.

Logo, é compreensível que o processo produtivo tenha se tornado mais dinâmico e consiga responder melhor às variações da demanda, visto as condições que o novo paradigma técnico-produtivo proporcionou. Assim, há uma evidente tendência à reconfiguração das diferentes atividades na sociedade, apontada por Harvey da seguinte forma:

[...] o movimento mais flexível do capital acentua o novo, o fugidio, o efêmero, o fugaz e contingente da vida moderna, em vez dos valores mais sólidos implantados na vigência do fordismo. Na medida em que a ação coletiva se tornou, em consequência disso, mais difícil – tendo essa dificuldade constituído, com efeito, a meta central do impulso de incremento do controle do trabalho -, o individualismo exacerbado se encaixa no quadro geral como condição necessária, embora não suficiente, da transição do fordismo para a acumulação flexível. (HARVEY, 2011, pg. 161).

Nesse ínterim, não só o processo produtivo passou por diversas transformações, mas a sociedade como um todo se transformou e, principalmente, a organização das empresas foi afetada no atual modo de produção capitalista. Com a lógica organizacional das empresas sendo drasticamente transformada, houve impacto diretamente no mercado de trabalho e nas relações empresariais. Dessa forma, por mais que a revolução tecnológica tenha impactado e redefinido diversos setores da economia, as novas lógicas organizacionais não dependem diretamente das inovações tecnológicas observadas nas últimas décadas, como defendido por Castells:

Minha tese é de que o surgimento da economia informacional global se caracteriza pelo desenvolvimento de uma nova lógica organizacional que está relacionada com o processo atual de transformação tecnológica, mas não depende dele. São a convergência e a interação entre um novo paradigma tecnológico e uma nova lógica organizacional que constituem o fundamento histórico da economia informacional. (CASTELLS, 1999, pg. 210).

Não obstante, o autor aborda a magnitude das transformações observadas tanto por ele, quanto por outros autores:

Não estamos testemunhando o fim das poderosas empresas de grande porte, mas estamos, sem dúvida, observando a crise do modelo corporativo tradicional baseado na integração vertical e no gerenciamento funcional hierárquico: o

sistema de “funcionários e linha” de rígida divisão técnica e social do trabalho dentro da empresa. (CASTELLS, 1999, pg. 214).

Em relação ao objeto de estudo da pesquisa em questão, fica claro que a análise de políticas públicas de qualificação profissional depende primordialmente da compreensão da lógica organizacional atual das empresas, visto que os investimentos estatais para qualificar a mão de obra devem considerar principalmente as dinâmicas de contratação nos mercados de trabalho nacional e global, tendo em vista o atual paradigma econômico globalizado que é, por sua vez, altamente correlacionado às dinâmicas das economias de outros países. Sendo assim, nesse contexto POCHMANN (2007) contextualiza, respectivamente, a transição no modo de produção capitalista e o novo paradigma que o desenho empresarial adquiriu na nova economia:

[...] neste final de século, essa transição [modelo taylorista-fordista para uma nova estrutura produtiva] seria produto da constituição de uma nova empresa, que operaria cada vez mais em rede, mais adaptada às crescentes variações do mercado e voltada à diferenciação dos produtos, num ambiente de acirrada e desregulada concorrência intercapitalista. (POCHMANN, 2007, PG. 42).

[...] o novo desenho empresarial se daria a partir do pressuposto da empresa enxuta e competitiva, com ampla integração nas fábricas, maior flexibilidade produtiva e inovadores processos produtivos (Just-in-time, sistema de informação, células de produção e minifábricas). (POCHMANN, 2007, PG. 43).

Exatamente como colocado por Pochmann, Manuel Castells defende que a estrutura empresarial em rede é a nova característica da economia informacional e, por sua vez, apresenta seus impactos no modo de organização do trabalho, os quais serão de fato tratados na dimensão trabalhista posteriormente.

[...] a experiência histórica recente já oferece algumas das respostas sobre as novas formas organizacionais da economia informacional. Sob diferentes sistemas organizacionais e por intermédio de expressões culturais diversas, todas elas baseiam-se em redes. *As redes são e serão os componentes fundamentais das organizações.* E são capazes de formar-se e expandir-se por todas as avenidas e becos da economia global porque contam com o poder da informação propiciado pelo novo paradigma tecnológico. (CASTELLS, 1999, pg. 225).

[...] a forma de organização empresarial em rede permite a terceirização e a subcontratação como modos de ter o trabalho executado externamente em uma adaptação flexível às condições do mercado. Entre várias formas de flexibilidade, análises corretas distinguiram a flexibilidade em: salários, mobilidade geográfica, situação profissional, segurança contratual e desempenho de tarefas. (CASTELLS, 1999, pg. 344).

As características da nova estrutura produtiva do modo de produção capitalista contemporâneo apresentam, portanto, diversas especificidades próprias, como se demonstrou ao longo da explanação sobre a sua dimensão produtiva. Logo, dado os conceitos fundamentais, é possível tecer algumas considerações acerca dos impactos do atual paradigma técnico-produtivo na economia brasileira. Assim sendo, é possível observar dados que corroboram uma mudança estrutural na dimensão produtiva da economia, como é observado no gráfico abaixo:

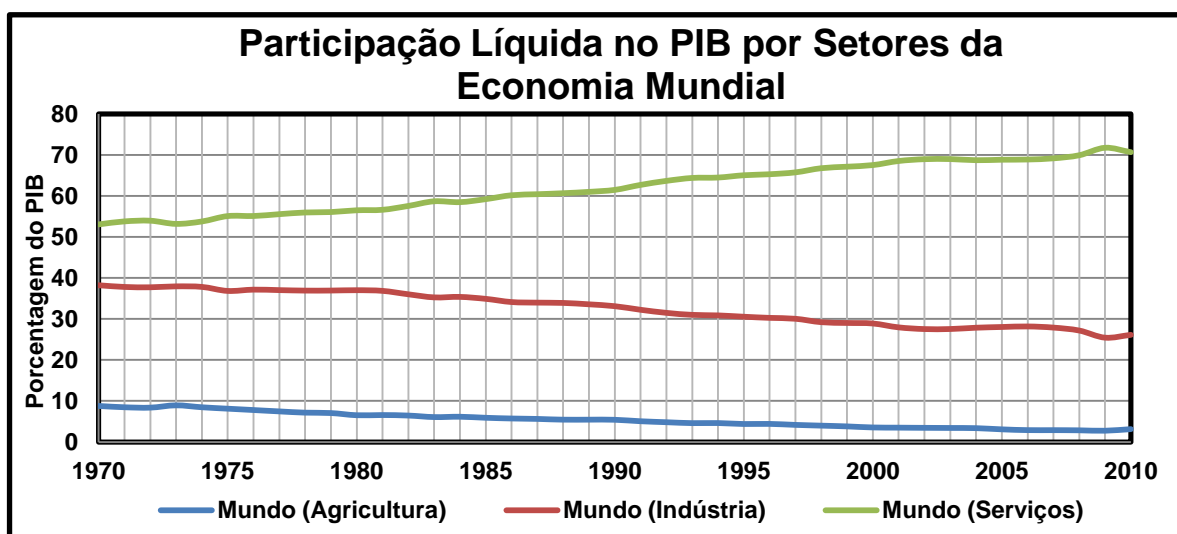


Figura 6. Gráfico 5: Participação líquida no PIB por setores da economia mundial. Elaboração própria. Fonte: Banco Mundial, ano indisponível.

É observável, por conseguinte, que o “setor de serviços”, como apontado por Harvey, de fato adquire participação cada vez maior no PIB mundial. Não obstante, no Brasil, observa-se um fenômeno similar:

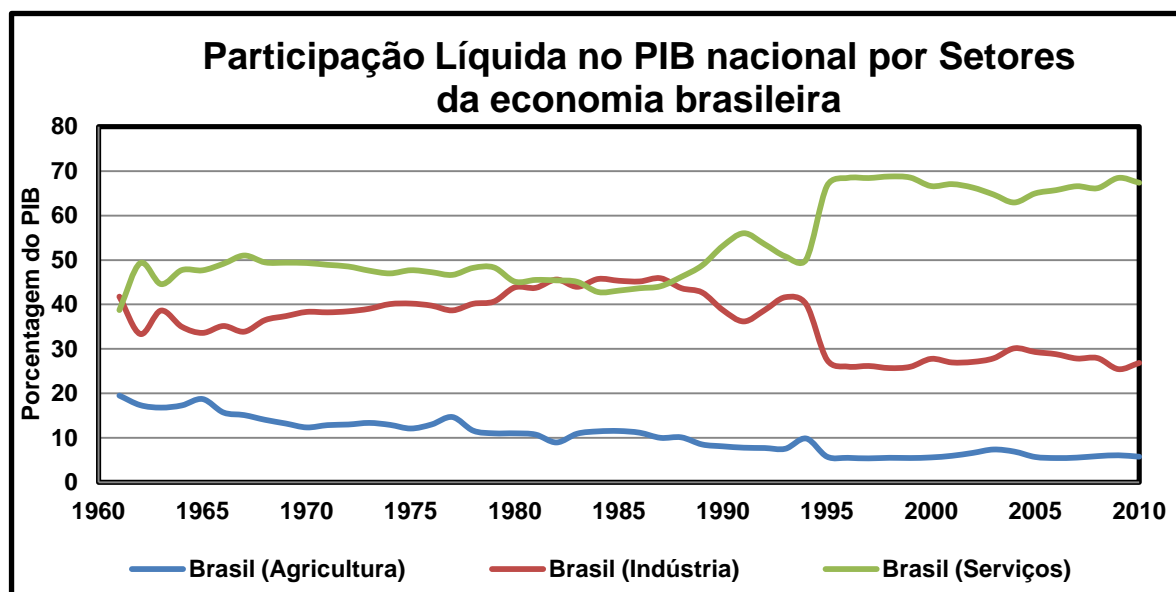


Figura 7. Gráfico 6: Participação líquida no PIB nacional por setores da economia brasileira. Elaboração própria. Fonte: Banco Mundial, ano indisponível.

Um aspecto importante que se torna evidente, quando comparados os dois gráficos, é o acompanhamento da tendência global pelo Brasil. É possível depreender que a economia brasileira não responde à tendência global de crescimento do setor de serviços em um primeiro momento na década de 1970, mas passa a segui-la a partir do início da década de 1990. Esse fato, primeiramente, corroboraria a questão da revolução tecnológica apontada por Castells e levantaria a hipótese de que possivelmente a economia brasileira apenas adquiriu oportunidades de acompanhar a tendência mundial conforme a economia de fato adotou sua característica informacional/global tendo em vista sua conjuntura do período que favoreceu sua inserção na economia global com a redemocratização em 1988 e com a estabilização econômica a partir da primeira metade da década de 1990. Entretanto, a inserção da economia brasileira a um novo paradigma global não pode ser observada apenas com base em alguns aspectos econômicos, mas tal inserção se dá de maneira diferenciada, dependendo das especificidades de economia do país analisado. Assim sendo, é possível observar que a importância do setor de serviços em uma nova estrutura econômica não se manifesta de maneira homogênea ao se comparar as economias desenvolvidas e as em desenvolvimento. Nesse ínterim, para POCHMANN (2007) é possível dividir o setor de serviços em quatro principais classes ocupacionais que, por sua vez, contribuem para

compreender a gênese da transformação da economia para a acumulação flexível apontada por HARVEY.

- (i) *distribuição*, responsável principalmente pelas ocupações em comunicação, transporte e comércio;
- (ii) *produção*, segmento moderno da sociedade pós-industrial que envolve as ocupações de atendimento dos insumos e serviços diretos à produção (indústrias);
- (iii) *social*, responsável pelas ocupações de atendimento ao consumo coletivo, como educação, segurança e saúde; e
- (iv) *peçoal*, representada pelas ocupações de atendimento do consumo individual, como lazer, alimentos e embelezamento.

(POCHMANN, 2007, PG. 57).

Tal distinção na estrutura ocupacional do setor de serviços explica, segundo POCHMANN (2007), o reflexo do novo paradigma técnico-produtivo na economia brasileira, que se manifestou de forma distinta das economias avançadas:

[...] convém destacar que a classe de serviços de produção, que já representava uma parcela relativamente pequena dos trabalhadores ocupados, passou a ter ainda mais diminuído o seu volume de empregos nos anos 90. Esse fato revela que a realidade nacional distancia-se muito da experiência recente das economias avançadas, que, ao difundir o novo paradigma técnico-produtivo, terminaram por expandir rapidamente os serviços de produção. (POCHMANN, 2007, PG. 60).

Não obstante, tal observação se faz presente inclusive em CASTELLS (1999), que observa que os serviços de distribuição: “combinam transportes e comunicações – atividades relacionadas de todas as economias avançadas – com o comércio no atacado e a varejo, atividades supostamente típicas do setor de serviços das sociedades menos industrializadas” (CASTELLS, 1999, pg. 277). Logo, o que, de fato, é apontado por HARVEY (2011) sobre o setor de serviços, realmente se faz presente na economia brasileira, mas, como apontado acima por POCHMANN (2007) e CASTELLS (1999), não se faz de maneira igual às transformações das economias avançadas. Sendo assim, observa-se claramente que as mudanças estruturais do modo de produção capitalista não se manifestam homogeneamente na economia global, mas as novas dinâmicas produtivas do capitalismo criadas se moldam às especificidades das diversas economias do globo.

Nesse contexto, a adequação da economia brasileira na década de 90 ao novo paradigma técnico-produtivo é explicada por Marcio Pochmann como resultado da Política Industrial e de Comércio Externo (PICE) do governo Collor:

Tudo isso teria origem na Política Industrial e de Comércio Externo (PICE) do governo Collor, que teria possibilitado a construção de novas condicionalidades para o processo de modernização nacional, fundadas: (i) na *abertura comercial*, que impulsionaria novos padrões e normas internacionais de concorrência e de produção (programas de qualidade total, ISSO 9000, terceirização, reengenharia, entre outros); (ii) na *reformulação do papel do Estado* (privatização do setor produtivo estatal e reforma da administração pública), que daria agilidade e modernidade ao setor privado, e (iii) na *estabilidade monetária ancorada ao dólar*, que permitiria novas bases para endividamento externo e atração de investimentos estrangeiros. (POCHMANN, 2007, PG. 61).

Por meio do processo de modificação estrutural da economia brasileira frente às novas dinâmicas estabelecidas pela mudança no modo de produção capitalista, POCHMANN (2007) avalia tal adequação da economia brasileira pelas modificações da estrutura produtiva e, por sua vez, pelas modificações no mercado de trabalho:

Tal como nos anos 80, percebe-se hoje a presença de sinais de frustração das expectativas de modernização do parque produtivo que foram difundidas ao longo da primeira metade da década de 1990. Há sinais de desestruturação da capacidade produtiva, que impediram uma percepção clara a respeito das reais possibilidades de generalização do novo paradigma técnico-produtivo na economia brasileira. (POCHMANN, 2007, págs. 62 e 63).

Com as mudanças na estrutura produtiva nacional, a composição da ocupação passou a mostrar a diminuição dos empregos industriais e o aumento dos postos de trabalho no setor de serviços de distribuição. Na classe de serviços de produção, que deveria expressar os esforços de adoção do novo paradigma técnico-produtivo, há queda na participação ocupacional. Isso parece ocorrer fundamentalmente porque o enfraquecimento do setor industrial, com a desintegração e desnacionalização de algumas cadeias de produção, inviabiliza o avanço dos serviços de produção. (POCHMANN, 2007, págs. 60 e 61).

Como é possível perceber por meio de POCHMANN (2007), as transformações estruturais do modo de produção capitalista impactaram a economia brasileira de maneira diferente, principalmente no que se refere ao mercado de trabalho. Não obstante, é possível perceber que, pela utilização de mão de obra na indústria ser mais cara nas economias desenvolvidas, há uma clara tendência na transferência da produção para países que oferecem o baixo custo de mão de obra como diferencial, enquanto que nas economias desenvolvidas desenvolvem-se atividades que se adequam melhor a uma indústria já desenvolvida, como os serviços de produção. Logo, como apontado por Pochmann e Castells, o tipo de serviço predominante em cada economia é resultado de sua estrutura econômico-produtiva.

Nesse contexto, o que se observa atualmente na sociedade informacional é a composição de um novo sistema de classes, assim apontado por Manuel Castells:

[...] quando as sociedades decretam o fim do emprego industrial, de forma maciça e em um curto período de tempo, em vez de promover a transformação gradual das indústrias, não é necessariamente porque são mais avançadas, mas porque seguem políticas e estratégias específicas baseadas em seu pano de fundo cultural, social e político. E as opções adotadas para conduzir a transformação da economia nacional e da força de trabalho têm profundas consequências para a evolução da estrutura ocupacional, que fornece os fundamentos ao novo sistema de classes da sociedade informacional. (CASTELLS, 1999, pg. 280).

As transformações do mercado de trabalho tornam-se, por conseguinte, resultado das mudanças na estrutura produtiva da economia global e da inserção de diversas economias a uma nova lógica do capitalismo atual, de acordo com o seu novo paradigma técnico-produtivo. Tal inserção, portanto, relaciona-se a diversos aspectos do mercado de trabalho, sendo esses, principalmente, os que se referem à qualificação profissional e, não obstante, à precarização das condições de trabalho. Dessa forma, cabe a análise das principais mudanças no mercado de trabalho com base nos seguintes autores: RIFKIN (1996); CASTELLS (1999); POCHMANN, (2007).

A dimensão trabalhista

As transformações da estrutura produtiva do capitalismo contemporâneo evidentemente impactaram as dinâmicas dos mercados de trabalhos nas economias nacionais. Sendo assim, a dimensão trabalhista na economia informacional é abordada em sua estrutura por CASTELLS (1999) e por RIFKIN (1996), sendo que o primeiro foca principalmente no modelo estrutural que o mercado de trabalho adquiriu na nova economia, enquanto o segundo apresenta prioritariamente os impactos da última revolução tecnológica nos empregos.

CASTELLS (1999) primeiramente apresenta aspectos característicos das sociedades informacionais concernentes à evolução do emprego, observada empiricamente nos países do G-7:

- eliminação gradual do emprego rural;
- declínio estável do emprego industrial tradicional;
- aumento dos serviços relacionados à produção e dos serviços sociais com ênfase sobre os serviços relacionados à produção na primeira categoria e sobre serviços de saúde no segundo grupo;

- crescente diversificação das atividades do setor de serviços como fontes de emprego;
- rápida elevação do emprego para administradores, profissionais especializados e técnicos;
- formação de um proletariado “de escritório”, composto de funcionários administrativos e de vendas;
- relativa estabilidade de uma parcela substancial do emprego no comércio varejista;
- crescimento simultâneo dos níveis superior e inferior da estrutura ocupacional;
- valorização relativa da estrutura ocupacional ao longo do tempo, com uma crescente participação das profissões que requerem qualificações mais especializadas e nível avançado de instrução em proporção maior que o aumento das categorias inferiores.
(CASTELLS, 1999, págs. 293 e 294).

É possível perceber, por meio das características evidenciadas acima, que a informação torna-se o centro das mudanças estruturais e que o emprego cada vez mais adota a maior qualificação profissional como sua “moeda de troca”. Nesse contexto, Castells desenvolve dois modelos explicativos sobre a nova estrutura do mercado de trabalho, que são o modelo de economia de serviços e o de produção industrial. O primeiro “ênfatisa uma estrutura do mercado de trabalho inteiramente nova em que a diferenciação entre as várias atividades dos serviços torna-se o principal elemento para a análise social” (CASTELLS, 1999, pg. 294), enquanto que, para o segundo:

“reduz o emprego industrial ao mesmo tempo em que reforça a atividade da indústria. Em parte como reflexo dessa orientação, os serviços relacionados à produção são muito mais importantes que os serviços financeiros e parecem ter estreita ligação com as indústrias” (CASTELLS, 1999, pg. 295).

Tais modelos, por sua vez, relacionam-se diretamente aos aspectos observados por POCHMANN (2007), abordados na dimensão produtiva do presente trabalho, pois argumenta que a diferenciação dos serviços é crucial para compreender a dinâmica de inserção das economias nacionais a um novo paradigma técnico-produtivo observado na atualidade. Tal inserção das economias nacionais revela, portanto, uma dinâmica estrutural do capitalismo, observada por Castells, a qual impacta diretamente os mercados de trabalho nacionais:

Quando um país concentra-se no modelo de “economia de serviços” significa que outros países estão desempenhando seu papel como economias de produção industrial. A admissão implícita por parte da teoria pós-industrial de que os países avançados seriam economias de serviços e os menos avançados se especializariam na agricultura e na indústria tem sido refutada pela experiência histórica. Em todo o mundo, muitas são as economias de semi-subsistência, embora as atividades rurais e industriais que prosperam fora do

núcleo informacional o façam com base em sua estreita conexão com a economia global, dominada pelos países do G-7. (CASTELLS, 1999, págs. 295 e 296).

Com base nos argumentos acima, torna-se relevante ressaltar que, pelo fato de a competitividade das economias nacionais ser condicionada ou pela estreita relação com os países do G-7, ou pela inserção dessas ao novo paradigma técnico-produtivo (também dominado pelos mesmos países), as estratégias das economias nacionais são condicionadas por suas vantagens competitivas que contribuem para a inserção das mesmas na rede econômica global. Com isso, as estratégias governamentais de qualificação da mão de obra nacional e mesmo de mudanças estruturais do mercado de trabalho nacional tornam-se, evidentemente, ferramentas para tal inserção da economia nacional ao novo paradigma técnico-produtivo. Nesse contexto, Castells explica a lógica da inserção das economias nacionais à estrutura global e, por sua vez, seus impactos na análise das estruturas ocupacionais dos diversos países:

À medida que as economias evoluem a passos rápidos para a integração e interpenetração, o mercado de trabalho resultante refletirá intensamente a posição de cada país e região na estrutura global interdependente de produção, distribuição e administração. Portanto, a separação artificial de estruturas sociais pelas fronteiras institucionais das diferentes nações (EUA, Japão, Alemanha e assim por diante) limita o interesse da análise da estrutura ocupacional da sociedade informacional de um determinado país desligado do que acontece em outro, cuja economia está tão intimamente inter-relacionada. Se os fabricantes japoneses produzirem muitos dos carros consumidos pelo mercado norte-americano e muitos dos *chips* consumidos na Europa, não estaremos assistindo apenas ao fim das indústrias norte-americanas e britânicas, mas ao impacto da divisão do trabalho entre os diferentes tipos de sociedades informacionais sobre o mercado de trabalho de cada país. (CASTELLS, 1999, pg. 296).

Dado o condicionante de interconectividade entre as economias nacionais, o que significa que a competitividade das mesmas está altamente correlacionada aos seus graus de inserção na rede econômica global, é necessário ressaltar que a lógica do novo paradigma técnico-produtivo observado nas economias de mercado nas últimas décadas não é resultado apenas da influência das tecnologias da informação. Tal lógica é resultado das estratégias governamentais e empresariais de inserção na rede econômica global, aliadas às tecnologias da informação e, por sua vez, à globalização econômica. Dessa forma, Castells descreve tal processo da seguinte forma:

O novo modelo de produção e administração global equivale à integração simultânea do processo de trabalho e à desintegração da força de trabalho. Esse modelo não é a consequência inevitável do paradigma informacional, mas o resultado de uma opção econômica e política feita por governos e empresas, escolhendo a “via baixa” no processo de transição para a nova economia informacional, principalmente com a utilização dos aumentos de produtividade para lucratividade a curto prazo. De fato, essas políticas contrastam de maneira profunda com as possibilidades de aumento do trabalho e alta produtividade sustentada propiciadas pela transformação do processo de trabalho sob o paradigma informacional. (CASTELLS, 1999, pg. 304).

O reflexo da inserção das economias nacionais à rede econômica global, portanto, apresenta seus reflexos diretamente sobre os mercados de trabalho, sendo a análise da estrutura ocupacional de uma economia nacional diretamente dependente da observação das estratégias do governo e das empresas para se inserir a tal rede. No caso brasileiro, por exemplo, é possível observar que a citação de Pochmann sobre as reformas implementadas no governo Collor, contida na dimensão produtiva da presente pesquisa, corrobora tal análise e representam, de fato, uma estratégia de inserção econômica brasileira.

As tecnologias da informação e a automação da produção e dos serviços se fazem presentes em tais estratégias das economias nacionais. Todavia, seus impactos sobre o mercado de trabalho apresentam duas visões divergentes dentre os autores estudados. Em Rifkin (1996), a tecnologia da informação não cria empregos em novos setores da economia de maneira suficiente a substituir os empregos perdidos nos setores mais impactados por ela:

No passado, quando novas tecnologias substituíram trabalhadores em determinado setor, novos setores sempre surgiam para absorver os trabalhadores demitidos. Hoje, todos os três setores tradicionais da economia – agricultura, indústria e serviços – estão vivenciando deslocamento tecnológico, levando milhões de trabalhadores para as filas do desemprego. O único novo setor emergente é o setor do conhecimento, formado por uma pequena elite de empreendedores, cientistas, técnicos, programadores de computador, profissionais liberais, educadores e consultores. Embora esse setor esteja crescendo, não se espera que absorva mais do que uma fração das centenas de milhões que serão eliminados nas próximas décadas, no despertar dos avanços revolucionários em ciências da informação e das comunicações. (RIFKIN, 1996, pg. xlix).

De acordo com os argumentos acima, as tecnologias da informação estariam de fato prejudicando o emprego nas economias nacionais e, a longo prazo, tenderiam a gerar um desemprego estrutural nos mercados de trabalho. Todavia, Castells (1999) aponta os resultados da revolução tecnológica de maneira diferente:

A difusão maciça das tecnologias da informação surtiu efeitos bastante similares em fábricas, escritórios e organizações de serviços. Esses efeitos não são, como previsto, o deslocamento do trabalho indireto à custa do trabalho direto que ficaria automatizado. Ao contrário: o papel do trabalho direto aumentou, porque a tecnologia da informação capacitou o trabalhador direto no chão de fábrica (quer no processo de ensaios de *chips*, quer no processo de firmar contratos de seguros). O que tende a desaparecer com a automação integral são as tarefas rotineiras, repetitivas que podem ser pré-codificadas e programadas para que máquinas as executem. É a linha de montagem taylorista que se torna uma relíquia histórica (embora ainda uma dura realidade para milhões de trabalhadores do mundo em fase de industrialização). (CASTELLS, 1999, pg. 306).

Os argumentos acima são corroborados por meio de um exemplo baseado no trabalho de WATANABE (1986), que estuda os impactos da automação nas principais economias nacionais:

[...] o famoso estudo de Watanabe sobre o impacto da introdução de robôs na indústria automobilística japonesa, norte-americana, francesa e italiana revelou impactos bastante diferentes de uma tecnologia similar no mesmo setor: nos EUA e na Itália, os trabalhadores eram dispensados porque o principal objetivo da introdução da nova tecnologia era reduzir custos de mão-de-obra; na França, a perda de emprego foi menor que nos dois outros países, porque as políticas governamentais atenuaram os impactos sociais da modernização; e no Japão, onde as empresas estavam comprometidas com o emprego vitalício, os empregos, de fato, aumentaram e a produtividade cresceu ainda mais em consequência de retreinamento e maior esforço das equipes de trabalho, com isso elevando a competitividade das empresas e tirando fatias de mercado de suas congêneres norte-americanas. (CASTELLS, 1999, pg. 313).

Como se pode perceber pelos argumentos de Castells, não é possível generalizar os impactos nos mercados de trabalho pela implantação das tecnologias da informação para ganho de competitividade das economias nacionais, por meio das estratégias dos governos e das empresas. Por outro lado, é possível depreender que tais economias, por sua vez, apresentam suas especificidades, por exemplo, em outras políticas de governo, como as políticas públicas de educação, que impactam o mercado de trabalho como um todo. Portanto, evidencia-se novamente que a estrutura demográfica e educacional de um país é de fato um condicionante para a elaboração de políticas de qualificação profissional, o que denota vontade política, projeto nacional e outros fatores.

A relação entre a inserção das economias nacionais na rede econômica global para ganho de competitividade e o nível de emprego, portanto, apresentam, segundo a bibliografia estudada, resultados ainda incertos. Entretanto, os indícios apontam que de fato não há uma relação prejudicial ao nível de emprego pela

difusão das tecnologias da informação. Por meio do estudo de CASTELLS (1999), que apresenta abordagens quantitativas e qualitativas de diferentes autores, conclui-se que:

[...] como tendência geral, *não há relação estrutural sistemática entre a difusão das tecnologias da informação e a evolução dos níveis de emprego na economia como um todo*. Empregos estão sendo extintos e novos empregos estão sendo criados, mas a relação quantitativa entre as perdas e os ganhos varia entre empresas, indústrias, setores, regiões e países em função da competitividade, estratégias empresariais, políticas governamentais, ambientes institucionais e posição relativa na economia global. O resultado específico da interação entre a tecnologia da informação e o emprego depende amplamente de fatores macroeconômicos, estratégias econômicas e contextos sociopolíticos. A evolução do nível de emprego não é uma condição que resultaria da combinação de dados demográficos estáveis com uma projeção da taxa de difusão da tecnologia da informação. Em grande parte, dependerá de decisões determinadas pela sociedade sobre os seguintes temas: utilização de tecnologias, política de imigração, evolução da família, distribuição institucional do tempo de serviço no ciclo vital e novo sistema de relações industriais. (CASTELLS, 1999).

As novas tecnologias da informação, por outro lado, impactam os empregos de maneira diferente, atuando principalmente no modo de organização da oferta de trabalho e na qualidade do emprego. Sendo assim, o impacto negativo para os mercados de trabalho nacionais decorrem (como foi possível perceber durante a presente subdivisão da pesquisa) não das previsões do desemprego estrutural, mas de diversos fatores das que condicionam o desenvolvimento econômico das economias nacionais, aliados às estratégias empresariais e governamentais para ganho de competitividade. Nesse ínterim, Castells complementa seus argumentos com uma elucidação sobre o processo de transição histórica para o novo paradigma técnico-produtivo vivenciado na atualidade:

[...] o processo de transição histórica para uma sociedade informacional e uma economia global é caracterizado pela deterioração das condições de trabalho e de vida para uma quantidade significativa de trabalhadores. Essa deterioração assume formas diferentes nos diferentes contextos: aumento do desemprego na Europa; queda dos salários reais (pelo menos até 1996), aumentando a desigualdade, e instabilidade no emprego nos Estados Unidos; subemprego e maior segmentação da força de trabalho no Japão; “informalização” e desvalorização da mão-de-obra urbana recém-incorporada nos países em desenvolvimento; e crescente marginalização da força de trabalho rural nas economias subdesenvolvidas e estagnadas. (CASTELLS, 1999, pg. 345).

O processo de transição ressaltado traz, de fato, instabilidade para os mercados de trabalho e para as economias nacionais, visto o fator de imprevisibilidade adicionado ao cenário econômico. Na medida em que todas as

estratégias competitivas de diversas organizações passam por transformações, dadas as mudanças radicais na estrutura do sistema econômico vigente, as respostas governamentais devem se adequar a uma nova lógica competitiva na economia. Logo, a qualificação profissional segue lógica similar visando promover, principalmente, a melhor inserção da economia nacional no cenário externo, além de vincular-se a objetivos maiores, como a geração de emprego e renda e, por sua vez, a redução da desigualdade social. Nesse contexto de transformação, Marcio Pochmann ressalta as transformações no âmbito da educação profissional na nova economia:

[...] as implicações da educação profissional decorrentes da transição da economia tradicional para uma nova economia tenderiam a apontar para uma educação continuada, voltada para a transferência tecnológica e para a multidisciplinariedade dos programas de qualificação. Dessa forma, o compromisso da educação profissional estaria se adequando às exigências de preparar o trabalhador ao longo de sua vida ativa para competir por um posto de trabalho (empregabilidade), mais do que especificamente para qualificá-lo para uma função específica e estável de longa duração, pelo menos durante a fase de instabilidade tecnológica. (POCHMANN, 2007, pg. 130).

Com base nos aspectos vistos ao longo do presente trabalho será estabelecida, a seguir, a análise das referidas políticas públicas (PLANFOR e PNQ) com o objetivo de compreender as estratégias governamentais de adequação do mercado de trabalho brasileiro à nova estrutura econômica capitalista analisada até o momento. Visto que o tema da qualificação profissional relaciona-se diretamente com as dimensões até o momento observadas, pretende-se, por conseguinte, verificar se as estratégias governamentais de qualificação da mão de obra brasileira corroboram os argumentos analisados por meio da bibliografia escolhida.

O PLANFOR – Plano Nacional de Qualificação do Trabalhador

Visão geral

O PLANFOR teve início em 1995 como uma Política Pública de Renda e Trabalho (PPRT) relacionada ao FAT. Tal política pública atua somente sobre a qualificação profissional e possui os seguintes objetivos e meta: 1) Principal: Oferta de Educação Profissional (EP) permanente; 2) Contribuição para reduzir o desemprego e o subemprego da PEA; 3) Combate à pobreza e à desigualdade social; 4) Elevação da produtividade, da qualidade e da competitividade do setor produtivo; 5) Meta global: A médio e longo prazo, construir oferta de educação profissional suficiente para qualificar, a cada ano, pelo menos 20% da PEA (MTE, 2001).

Sendo assim, o plano divide seu público-alvo geral, a PEA, em quatro categorias:

Grupos	Composição
1. Pessoas desocupadas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Desempregadas com seguro desemprego. ✓ Desempregadas sem seguro desemprego. ✓ Cadastradas no SINE e Agências de Trabalho de sindicatos. ✓ Jovens buscando 1º trabalho.
2. Pessoas ocupadas, em risco de desocupação permanente ou conjuntural	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Empregados/as em setores que estão passando por modernização ou reestruturação, enxugando quadros e/ou exigindo novos perfis profissionais. Ex.: bancos, portos, indústrias, administração pública. ✓ Trabalhadores/as em atividades sujeitas à instabilidade por fatores como clima, restrição legal, ciclo econômico. Ex.: pescadores/as em períodos de defeso; agricultores/as em atividades sujeitas a flagelos do clima (seca, geada, inundação) e a conjunturas do mercado internacional (crises financeiras, medidas de protecionismo). ✓ Trabalhadores/as domésticos/as.
3. Empreendedores (que já têm ou querem iniciar micro e pequenos negócios)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Beneficiários/as do crédito popular (Proger, Pronaf) ✓ Beneficiários/as do Brasil Empreendedor. ✓ Agricultores/as familiares. ✓ Assentados/as rurais. ✓ Sócios/as ou donos/as de pequenos negócios urbanos.
4. Pessoas autônomas Associadas Cooperadas Auto geridas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Trabalhando por conta própria. ✓ Participantes de associações, cooperativas, grupos de produtores. ✓ Que assumem a gestão de empresas, para garantir sua continuidade e os empregos.

Figura 8. Tabela 2. Grupos e composição PLANFOR. Fonte: MTE, 2001, pg. 4.

Não obstante, para se caracterizar na dimensão de política pública o plano se estruturou em três pilares fundamentais: “Articulação institucional, avanço conceitual e apoio à sociedade civil” (MTE, 2001, pg. 5). Esses conceitos são a base da política pública, pois mantêm contato direto com a sociedade ao se articular com programas sociais nas áreas de direitos humanos, segurança pública, assistência social, gênero e raça, jovens, desenvolvimento sustentável e reestruturação produtiva, o que evidencia a abrangência e o impacto que uma política trabalhista pode exercer na sociedade brasileira.

Metodologia e instituições envolvidas

Como metodologia de atuação, o PLANFOR foi elaborado de forma participativa, descentralizada, fortalecendo a capacidade de execução local e se articula por meio dos PEQs e das PARCs, que são definidos da seguinte maneira:

- PEQs – Planos Estaduais de Qualificação, circunscritos a uma unidade federativa, sob responsabilidade das Secretarias Estaduais de Trabalho (STbs), sujeitas à aprovação dos CETs – Conselhos Estaduais de Trabalho e negociações com os CMTs – Conselhos Municipais de Emprego;
- PARCs - Parcerias Nacionais e Regionais do MTE com organismos públicos e privados, em especial organizações dos trabalhadores e do empresariado, para programas e projetos de alcance regional ou nacional, sujeitas à aprovação do CODEFAT.
(MTE, 2001, pg. 5)

Com isso, é possível estabelecer as relações hierárquicas na tomada de decisão dos mecanismos PEQs e PARCs, que podem ser observadas, respectivamente, pelos seguintes fluxogramas:

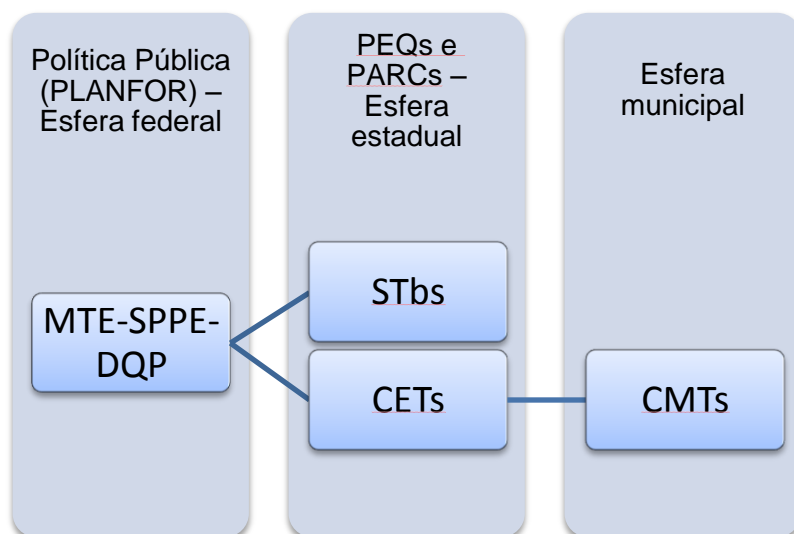


Figura 9. Fluxograma 1. Cadeia decisória no PLANFOR. Elaboração própria.

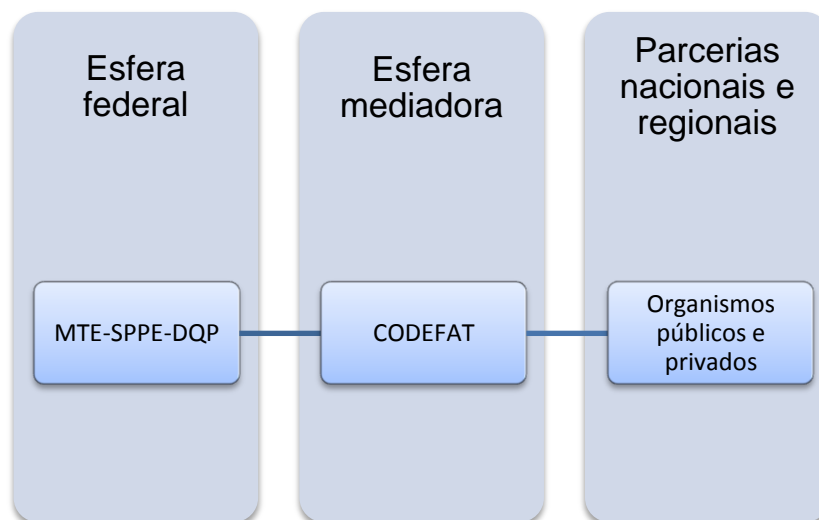


Figura 10. Fluxograma 1.1. Mediação e parcerias nas decisões do PLANFOR. Elaboração própria.

Além dessas instituições, é necessário evidenciar como e por quem foi feita a execução do PLANFOR no nível de aplicação da qualificação e educação profissional. Sendo assim, a execução dessa política pública se dá pela rede de entidades de educação profissional (REP), entidades contratadas pela lei 8.666/93 que rege os processos de contratação no setor público, que são:

- [...] organismos públicos e privados, federais, estaduais ou municipais, governamentais ou não, com ou sem fins lucrativos, abrangendo:
- Universidades, faculdades, centros tecnológicos e institutos de ensino superior;
 - Escolas técnicas de nível médio;
 - Sistema S (Senai, Sesi, Senac, Sesc, Senar, Sest, Senat, Sebrae);
 - Fundações, associações, sindicatos e centrais sindicais de trabalhadores;
 - Fundações, associações, confederações e federações de empresários;
 - Outras organizações de educação profissional (livres, comunitárias, etc.).
- (MTE, 2001, pg. 7).

Uma das instituições citadas que exerce maior influência sobre as decisões tomadas é o Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (CODEFAT), o qual delibera sobre os recursos e as ações levantadas pelo FAT. Os custos da política pública são os aspectos mais relevantes para serem analisados, visto sua relevância para a análise da eficiência e da efetividade de uma política pública. Sendo assim, a dinâmica de financiamento e a alocação dos recursos que foram necessários ao PLANFOR serão tratadas a seguir.

Recursos financeiros

Os recursos anuais para a execução do PLANFOR, originários do FAT com destino à qualificação profissional, foram distribuídos entre os PEQs e as PARCs na

proporção de 70% e 30%, respectivamente, segundo atribuição do CODEFAT. A distribuição para os PEQs, entretanto, segue um conjunto específico de critérios:

- Focalização: indicada pela distribuição da PEA total (maior de 16 anos), ponderada pela PEA de baixa escolaridade (até 3 anos de estudo) e em situação de pobreza;
- Eficiência: indicada pelo percentual de treinandos encaminhados ao mercado de trabalho após a conclusão do curso;
- Continuidade: compensação mínima para garantir níveis de execução já atingidos pelo PEQ;
- Contrapartida: “bônus” para aqueles que logram investir recursos adicionais, além da contrapartida mínima fixada em lei. (MTE, 2001, pg. 8).

Segundo o MTE (2001), os recursos distribuídos entre as PARCs se relacionam a critérios semelhantes aos expostos acima, e sua distribuição “tem sido orientada para favorecer centrais sindicais e organizações dos trabalhadores, que absorvem cerca de 70% do orçamento total destinado às PARCs”. Com base no documento estruturante do PLANFOR (MTE, 2001) foi possível desenvolver a seguinte tabela resumo do destino dos recursos do PLANFOR:

Recursos do PLANFOR	Destino
80% (no mínimo)	Quatro grupos prioritários do público alvo.
16% (no máximo)	Outros grupos estratégicos para o PEQ/PARC, incluindo, necessariamente, membros de CETs, CMTs e outros conselhos municipais.
4% (no máximo)	Projetos especiais de apoio à gestão, avaliação externa e acompanhamento de egressos e, havendo disponibilidade, estudos e pesquisas de interesse do PEQ/PARC.

Figura 11. Tabela 3. Destinação dos recursos do PLANFOR. Elaboração própria. Fonte: MTE, 2001.

É possível perceber, por meio da tabela acima, que os recursos foram aplicados não apenas para o público alvo, mas para a manutenção das instituições gestoras, que também contribuem para a dimensão operacional da política pública.

A estrutura operacional

As decisões acerca do PLANFOR são tomadas em três esferas. Na esfera federal, as instituições que atuam são: CODEFAT, MTE, Secretaria de Políticas

Públicas de Emprego e Departamento de Qualificação Profissional. A esfera estadual, por sua vez, apresentou a atuação dos Conselhos Estaduais de Trabalho e das Secretarias de Trabalho ou instituições equivalentes. Na esfera municipal, por último, atuaram os Conselhos Municipais de Trabalho ou instituições equivalentes.

É possível analisar a atuação das instituições integrantes do PLANFOR por meio da cadeia estratégica e operacional de gestão abaixo:

Deliberação/aprovação	Gestão/execução
<p>CODEFAT*</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Delibera sobre objetivos, metas, alocação de recursos e diretrizes estratégicas; ▪ Fixa orçamento anual e distribuição de recursos para PEQs e Parcerias; ▪ Acompanha e avalia a execução global do PLANFOR. 	<p>MTE/SPPE/DEQP</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Elabora diretrizes e termos de referência, em sintonia com o CODEFAT; ▪ Acompanha e supervisiona PEQs e PARCs; ▪ Gerencia convênios e processos de prestação de contas; ▪ Negocia parcerias para obtenção de recursos adicionais.
<p>CETs*</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Monitoram/coordenam demandas da UF/Municípios; ▪ Negociam prioridades de atendimento; ▪ Homologam PEQs: programas, metas, alocação de recursos; ▪ Monitoram a execução global do PEQ; ▪ Articulam parcerias para obtenção de recursos adicionais. 	<p>STbs/Parceiros Nacionais Regionais</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Elaboram planos, em sintonia com FAT/MTE e CETs/CMTs; ▪ Firmam convênios com o MTE para execução dos planos; ▪ Contratam, acompanham e supervisionam a execução e avaliação das ações; ▪ Gerenciam convênios/contratos e processos de prestação de contas; ▪ Negociam parcerias para obtenção de recursos adicionais.
<p>CMTs*</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Monitoram/coordenam demandas locais, como “antenas” ou “observatório” das tendências da economia e do mercado de trabalho; ▪ Fixam prioridades de atendimento; ▪ Monitoram a execução das ações no município; ▪ Articulam parcerias para obtenção de recursos adicionais. 	<p>REP = entidades executoras</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Detalham o conteúdo técnico-programático dos cursos/programas, de acordo com diretrizes do PLANFOR/FAT; ▪ Mobilizam/selecionam participantes, sob orientação da STb ou Parceiro Nacional/Regional; ▪ Realizam os cursos/programas; ▪ Prestam contas e informações gerenciais ▪ Negociam parcerias para ampliação dos recursos.

Figura 12. Tabela 4. Cadeia estratégica e operacional de gestão. Fonte: MTE, 2001, pg. 9.

O PLANFOR, portanto, apresenta preocupações com os trabalhadores pertencentes a setores impactados tanto pela modernização tecnológica quanto pela reestruturação organizacional, presente no novo modelo empresarial estudado na

primeira parte da pesquisa. O ponto crucial, entretanto, é que o objetivo da política pública de qualificar a PEA não se baseia em um contexto maior, evidenciando a importância de tal qualificação. Como foi argumentado ao longo da primeira parte do trabalho, principalmente por meio do trabalho de POCHMANN (2007), a qualificação profissional por si só não é crucial à empregabilidade. Na transição econômica pela qual a sociedade está passando, torna-se crucial a multidisciplinariedade, como apontado por Pochmann. Por fim, a própria política pública trata de tal fenômeno, abordando o seguinte:

Qualificação profissional, em si e por si mesma, não cria empregos, não promove o desenvolvimento, não gera emprego, nem faz justiça social. Mas é um componente indispensável de políticas públicas que visem a tais propósitos. É como fermento: não basta para fazer o bolo, mas sem ele nada feito. Porque qualificação agrega valor ao trabalho e ao trabalhador. Aumenta as chances de obter e manter trabalho. Amplia as oportunidades de geração de renda. Melhora a qualidade dos produtos e serviços. Torna as empresas mais competitivas. Torna o trabalhador mais competente. E, por tudo isso, é direito do trabalhador, em uma sociedade que quer ser justa e democrática. (MTE, 2001, pg. 11).

No âmbito de política pública, portanto, a qualificação profissional é apresentada como direito do trabalhador, proporcionando ao mesmo diferenciais para aumentar suas chances de empregabilidade. Contudo, a própria noção de qualificação é tratada como uma dimensão que não cria empregos nem promove o desenvolvimento. Logo, não há no PLANFOR uma contextualização da noção de qualificação profissional, sendo a mesma apenas um diferencial para o trabalhador.

O PNQ – Plano Nacional de Qualificação

Visão geral

O Plano Nacional de Qualificação, desenvolvido em 2003 e implementado durante os anos de 2004 e 2007 apresenta relação *sui generis* com a nova estrutura econômica do capitalismo contemporâneo. Esse plano apresenta uma nova concepção da importância da qualificação nessa economia:

No contexto do País das últimas décadas, a qualificação profissional ganhou novos significados e importância. Isso se deve, por um lado, à introdução de novas tecnologias e novas técnicas gerenciais, inerentes aos processos de reestruturação produtiva, e, de outro, ao crescimento do desemprego e da heterogeneização das formas de trabalho, decorrentes do modelo econômico adotado no País, a partir dos anos 90. (MTE, 2003, pg. 24).

O trecho citado acima apresenta forte relação com o início do presente relatório, visto o enfoque dado à nova revolução das tecnologias da informação, que apresentou mudanças estruturais no modo de produção capitalista e, não obstante, tornou-se característica integrante de uma política pública já em 2003. O Plano, por outro lado, não se fundamenta apenas em aspectos econômicos, mas apresenta uma estrutura baseada em seis dimensões principais:

Dimensão	Descrição	Dimensão	Descrição
Política	Compreensão de qualificação profissional como direito, como Política Pública, como espaço de negociação e como um elemento constitutivo de uma política de desenvolvimento sustentável.	Pedagógica	Garantia de: aumento da carga horária média; uniformização da nomenclatura dos cursos; articulação prioritária com a educação básica; exigência para as instituições que vierem a ser contratadas para a realização dos Planos Territoriais e Projetos Especiais, de formulação e implementação de projetos pedagógicos; investimentos na formação de gestores e formadores; constituição de laboratórios para discussão de referenciais nos campos metodológicos, das Políticas Públicas de Qualificação e da certificação; investimento na sistematização de experiências e orientação profissional; apoio à realização do censo de educação profissional pelo Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira.
Ética	Garantir transparência no uso e gestão dos recursos públicos.		
Conceitual	Prevalência de noções como: educação integral; formas solidárias de participação social e gestão pública; empoderamento dos atores sociais; qualificação social e profissional; articulação do desenvolvimento local; efetividade social; qualidade pedagógica; reconhecimento dos saberes socialmente produzidos pelos trabalhadores.		

Institucional	Torna estratégica a integração das políticas públicas de Emprego, Trabalho e Renda entre si e destas em relação às Políticas Públicas de Educação e Desenvolvimento. Papel estratégico das instituições de controle social como CODEFAT e Comissões Estaduais e Municipais de Trabalho. Municípios passam a ser agentes do processo.	Operacional	Sistema integrado de planejamento, monitoramento, avaliação e acompanhamento dos egressos do PNQ.
----------------------	--	--------------------	---

Figura 13. Tabela 5: Dimensões PNQ. Elaboração própria. Fonte: MTE, 2003.

Com base na tabela acima e no documento oficial, é importante evidenciar que a principal característica do PNQ é sua forte ligação com a cidadania, visto que aborda a qualificação profissional não apenas como uma atividade estritamente individual do trabalhador – que tem como objetivo a obtenção de conhecimentos exigidos pelo mercado de trabalho –, mas a aborda como um conceito de “construção social” (MTE, 2003). Esse conceito, que representa um ponto-chave nessa política pública, apresenta algumas dimensões principais, a epistemológica, a social e a pedagógica:

A dimensão epistemológica realça o papel do trabalho na construção de conhecimento (não só técnico, mas também social).

A dimensão social e política põem em evidência os processos e mecanismos, marcados por relações conflituosas, que são responsáveis pela produção e apropriação de tais conhecimentos.

A dimensão pedagógica se refere mais diretamente ao processo de construção, transmissão e acesso de conhecimentos, quer estes se efetivem por procedimentos formais ou informais.

(MTE, 2003, pg. 23).

Dessa forma, o PNQ não visa apenas qualificar a mão de obra apenas em seu nível técnico, mas possui “[...] uma perspectiva de desenvolvimento de caráter sustentável, centrado em objetivos sociais, voltados para a geração de trabalho, para a distribuição de renda e para a diminuição das disparidades regionais [...]” (MTE, 2003, pg. 24). A Qualificação Social e Profissional, não obstante, é entendida pelos órgãos elaboradores do documento oficial como “direito e condição indispensável para a garantia do trabalho decente para homens e mulheres” e definida como “aquela que permite a inserção e atuação cidadã no mundo do

trabalho, com efetivo impacto para a vida e o trabalho das pessoas” (MTE, 2003, pg. 24).

Em um viés político, o plano também objetiva o fortalecimento do “sistema CODEFAT, com destaque para as comissões estaduais e municipais de trabalho” (MTE, 2003, pg. 25). Sendo assim, percebe-se a preocupação com a integração e com a atuação nos três níveis de governo: federal, estadual e municipal.

Metodologia

Para a atuação do PNQ, foram estabelecidas diretrizes para orientarem o plano durante o ano de 2003 e, por sua vez, servirem de base para os anos de 2004 a 2007, que, resumidamente, são:

Dimensão	Descrição
Desenvolvimento o Político-Conceitual	“Pressupõe o amadurecimento social e político, nos termos de um novo contrato social, dos segmentos mais diretamente relacionados com o trabalho e a qualificação profissional. Baseia-se na consolidação da Política Pública de Qualificação como construção social e, ao mesmo tempo, no reconhecimento público dos conflitos de interesses”.
Articulação Institucional	“Pressupõe a compreensão social da Política Pública de Qualificação como parte de um arranjo institucional [...]”.
Efetividade Social e Política	“Pressupõe que, para além dos critérios da eficiência (basicamente reportado ao grau de cumprimento de metas) e da eficácia (relacionado ao grau de cumprimento de metas financeiras), deve se dar relevância aos benefícios econômicos, sociais e culturais efetivamente trazidos pelas Políticas Públicas e Qualificação para os/as educandos/as [...]”.
Qualidade Pedagógica	“Pressupõe uma educação mais integral do/a trabalhador/a para superar as práticas de qualificação profissional estritamente como treinamento operacional, imediatista, segmentado e pragmático”.

Figura 14. Tabela 6. Dimensões PNQ. Elaboração própria. Fonte: MTE, 2003, pg. 27-30.

Como metodologia de implementação, a resolução nº 333/2003 CODEFAT oferece um parecer sobre dois mecanismos: O Plano Territorial de Qualificação (PlanTeQ) e o Projeto Especial de Qualificação (ProEsQs):

PlanTeQ, definição:

O Plano Territorial de Qualificação – PlanTeQ contempla projetos e ações de QSP circunscritos a um território (unidade federativa, mesorregião, microrregião ou município), com aprovação e homologação obrigatórias da Comissão/Conselho Estadual de Trabalho/Emprego ou das Comissões/Conselhos Municipais de Trabalho/Emprego referentes ao território [...]. (MTE, 2003, pg. 35).

ProEsQs, definição:

Os Projetos Especiais de Qualificação – ProEsQs, contemplam a elaboração de estudos, pesquisas, materiais técnico-didáticos, metodologias e tecnologias de qualificação social e profissional destinadas a populações específicas ou abordando aspectos da demanda, oferta e do aperfeiçoamento das Políticas Públicas de Qualificação e de sua gestão participativa, implementados em escala regional ou nacional, por entidades de comprovada especialidade competência técnica e capacidade de execução, de acordo com as diretrizes fixadas anualmente pelo DEQ/SPPE/MTE, aprovadas e homologadas pelo CODEFAT. (MTE, 2003, pg. 39).

Para alcançar alguns dos objetivos do PNQ, há uma determinação das atividades dos PlanTeQs e dos ProEsQs:

a Resolução nº 333/2003 do CODEFAT (art. 3º, §10, e art. 9º) determina:

I – para os PlanTeQs – Ações de educação profissional envolvendo de forma integrada principalmente os conteúdos indicados a seguir, sem prejuízo de outros que se definam em função da realidade local, das necessidades dos/as trabalhadores/as, do desenvolvimento do território, do mercado de trabalho e do perfil da população a ser atendida: comunicação verbal e escrita, leitura e compreensão de textos, raciocínio lógico-matemático, saúde e segurança no trabalho, educação ambiental, direitos humanos, sociais e trabalhistas, relações interpessoais no trabalho, informação e orientação profissional; processos, métodos, técnicas, normas, regulamentações, materiais, equipamentos e outros conteúdos específicos das ocupações; empoderamento, gestão, autogestão, associativismo, cooperativismo, melhoria da qualidade e da produtividade;

II – para os ProEsQs – Ações de estudos, pesquisas e desenvolvimento de materiais técnico-didáticos, metodologias e tecnologias de qualificação, abrangendo prioritariamente os seguintes temas: educação profissional, certificação profissional e orientação profissional de populações específicas; gestão participativa de sistemas e Políticas Públicas de Qualificação; memória e documentação sobre qualificação.

A definição dos conteúdos técnicos deverá se referenciar na Classificação Brasileira de Ocupações – CBO, com a indicação da respectiva ocupação utilizada.

(MTE, 2003, pg. 31).

Tendo em vista a metodologia adotada, cabe, por fim, ressaltar o público-alvo que a referida política pública abrange. O PNQ adota uma política clara de prioridade ao segmento de seu público alvo que possui dificuldades de acesso ao

emprego, como “desempregados de longa duração, negros/as e afrodescendentes, índio descendentes, mulheres, jovens, portadores de necessidades especiais, em particular os portadores de deficiência, pessoas com mais de 40 anos etc.” (MTE, 2003, pg. 34) que, por contrapartida, pertencem ao seu público-alvo geral, abordada a seguir:

A população prioritária do PNQ, para fins de aplicação de recursos do FAT, compreende os seguintes segmentos:

I – trabalhadores/as sem ocupação cadastrados/as no Sistema SINE e/ ou beneficiários/as das demais Políticas Públicas de Trabalho e Renda, particularmente: ações de primeiro emprego, seguro-desemprego, intermediação de mão-de-obra; microcrédito e de ações de economia solidária;

II – trabalhadores/as rurais: agricultores familiares e outras formas de produção familiar; assalariados empregados ou desempregados; assentados ou em processo de assentamento; populações tradicionais; trabalhadores/as em atividades sujeitas a sazonalidades por motivos de restrição legal, clima, ciclo econômico e outros fatores que possam gerar instabilidade na ocupação e fluxo de renda;

III - pessoas que trabalham em condição autônoma, por conta própria, cooperativada, associativa ou autogestionada;

IV – trabalhadoras/es domésticos;

V – trabalhadores/as em empresas afetadas por processos de modernização tecnológica, privatização, redefinições de política econômica e outras formas de reestruturação produtiva;

VI – pessoas beneficiárias de políticas de inclusão social; de ações afirmativas de combate à discriminação; de ações envolvendo segurança alimentar e de políticas de integração e desenvolvimento regional e local;

VII – trabalhadores/as egressos do sistema penal e jovens submetidos a medidas socioeducativas, trabalhadores/as libertados/as de regime de trabalho degradante análogo à escravidão e de familiares de egressos do trabalho infantil;

VIII – trabalhadores e trabalhadoras do Sistema Único de Saúde, Educação, Meio Ambiente e Segurança e Administração Pública;

IX – trabalhadores/as de empresas incluídas em arranjos produtivos locais, de setores exportadores, setores considerados estratégicos da economia, segundo a perspectiva do desenvolvimento sustentável e da geração de emprego e renda e de setores econômicos beneficiados por investimentos estatais;

X – gestores e gestoras em Políticas Públicas e representantes em fóruns, comissões e conselhos de formulação e implementação de Políticas Públicas e Sociais.

(MTE, 2003, pg. 33-34).

É interessante observar novamente, por meio do item V, a preocupação do plano para com a parcela afetada pelas inovações tecnológicas no mercado de trabalho brasileiro.

A estrutura operacional

Com o objetivo de resumir a estrutura operacional e abordar as instituições envolvidas no plano, é possível visualizar a tabela abaixo, que é dividida em quatro

categorias (federal, regional, estadual, municipal e entidades conveniadas), as quais são relacionadas à dinâmica operacional do PNQ:

Nível	Instituições	Conselho	Descrição
Federal	MTE; DEQ/SPPE; CODEFAT.	CODEFAT	MTE: Gestor, co-elaborador, co-identificador de demandas, co-supervisor, co-avaliador e co-financiador do PNQ; DEQ/SPPE: Mediação estratégico-operacional; CODEFAT: Órgão de aprovação.
Regional	DRTs.	CEE/CET	DRTs: auxiliar o nível federal na fiscalização e supervisão dos PlanTeQs e participar do CEE/CET e do CME/CMT.
Estadual	Secretarias do Trabalho.	CEE/CET	Gestores locais e co-financiadores dos respectivos PlanTeQs.
Municipal	Secretarias municipais e/ou consórcios municipais.	CME/CMT	Gestores locais e co-financiadores dos respectivos Planos Territoriais de Qualificação.
Entidades Conveniadas	Centrais Sindicais; Confederações patronais; instituições educacionais; Sistema "S"; ONGs.	Dependendo do nível de atuação	Convênios nacionais, regionais e locais com as referidas entidades da sociedade civil.

Figura 15. Tabela 7. Instituições envolvidas no PNQ. Elaboração própria. Fonte: MTE, 2003, pg. 41.

O Plano Nacional de Qualificação analisado apresenta como característica principal, portanto, a noção de cidadania. O mesmo identifica claramente as transformações ocorridas em âmbito gerencial nas empresas por meio das tecnologias da informação, porém trata a qualificação profissional como uma construção social diretamente relacionada à cidadania, pela qual o trabalhador atuará de uma forma democrático-participativa no desenvolvimento econômico nacional. Não obstante, demonstra ser mais coerente, em relação ao PLANFOR, à visão de POCHMANN (2007) sobre as dinâmicas que uma política pública de educação profissional deveria adotar. A formação educacional, portanto, passa a ser muito mais coerente à empregabilidade ao invés da qualificação específica para uma determinada função, a qual pode vir a ser completamente reestruturada em um período de transição histórica do modo de produção capitalista.

Conclusão

A partir do conteúdo e dos argumentos apresentados ao longo da presente pesquisa é possível perceber que as transformações tecnológicas ocorridas nas últimas décadas de fato reestruturaram o atual modo de produção capitalista, dotando-o de um novo paradigma técnico-produtivo no qual as tecnologias da informação e a estrutura econômica em rede o caracterizam. Não obstante, as evidências abordadas ao longo do trabalho tanto corroboraram a caracterização de tais transformações quanto contribuíram para a compreensão da estrutura econômica do capitalismo contemporâneo. Como demonstrado, o desenvolvimento econômico das economias nacionais apresenta-se altamente correlacionado à capacidade de inserção econômica dessas na denominada rede econômica global, sem desvincular-se das especificidades inerentes dessas economias. Nesse contexto, as estratégias governamentais e empresariais no novo paradigma técnico-produtivo apresentam diversos mecanismos que se tornaram “moedas de troca” para viabilizar a inserção na rede econômica global, sendo uma dessas “moedas” a estrutura organizativa do mercado de trabalho nacional. Tal estrutura se torna mais adaptável aos novos procedimentos de reestruturação adotados, tanto pela nova lógica empresarial quanto pela dimensão produtiva do capitalismo contemporâneo, com a qual as organizações se adaptaram. A adaptação aplicada à economia brasileira, por sua vez, pode ser exemplificada por meio de análises econômicas atuais, que caracterizam a transformação da estrutura produtiva brasileira frente ao novo paradigma técnico-produtivo citado:

Na década de 2000, [...] o país perseguiu outra trajetória econômica voltada à reconfiguração de parte de sua estrutura produtiva. Com o ritmo de crescimento da economia duas vezes superior ao do período anterior, as políticas públicas de caráter pós-neoliberal impactaram diretamente a estrutura produtiva e o funcionamento do mercado de trabalho [...]. O rumo do desenvolvimento, nesses termos, reforça-se pela difusão contínua do progresso técnico de maneira menos desigual possível entre o conjunto dos setores da economia. [...] o Brasil segue com parcela substancial de sua mão de obra ainda prisioneira de atividades meramente de subsistência. Somente o avanço das políticas de convergência produtiva que promovam a continuidade da inclusão social mostra-se capaz de promover a ruptura com o curso do processo de subdesenvolvimento nacional. (POCHMANN, 2012, pg. A13).

Por outro lado, como argumentado ao longo do trabalho, a instabilidade no nível de emprego se dá no processo de transição histórica do capitalismo para a nova economia, concomitantemente ao surgimento de um novo paradigma técnico-

produtivo e de uma nova lógica organizacional, que impactam de fato alguns setores, mas que criam empregos em novos setores da economia. Sendo assim, em nossa opinião, conclui-se que as políticas públicas de qualificação profissional ficam descontextualizadas sem um programa maior que inclua a questão da educação básica em âmbito nacional. No novo paradigma informacional, acreditamos que seria adequado sempre pensar em políticas públicas de educação profissional aliadas às políticas públicas de educação básica, integrando, por sua vez, políticas públicas do Ministério da Educação às políticas públicas do Ministério do Trabalho e Emprego.

O que se torna crucial na conjuntura da nova economia, por conseguinte, é o pensamento em um projeto nacional de desenvolvimento, o qual inclua estratégias governamentais e empresariais com o objetivo de delinear estratégias concretas ao desenvolvimento nacional. Por sua vez, esse tipo de projeto deve lidar com a nova lógica apresentada pelo novo modo de produção capitalista de maneira a contribuir para o melhor desenvolvimento econômico, social, político e, não menos importante, da cidadania à nação brasileira, o que de fato observou-se nas dimensões abordadas pelas políticas públicas de qualificação profissional estudadas. Na comparação dessas, depreende-se que o PNQ preocupou-se diretamente com a integração dessas dimensões que contribuem ao desenvolvimento brasileiro (principalmente na dimensão política e de cidadania), enquanto que o PLANFOR apropriou-se do objetivo de qualificação profissional como direito do cidadão sem contextualizar a noção de qualificação profissional à conjuntura econômica contemporânea. Na elaboração do PLANFOR, a qualificação profissional permanece apenas como direito e até mesmo é ressaltada pelo documento do MTE como uma dimensão que por si mesma não cria empregos nem promove o desenvolvimento, algo que corrobora a observação feita anteriormente sobre a integração de políticas públicas.

No sentido de integração de políticas públicas em âmbito nacional, verifica-se que na última década as políticas públicas que contribuíram ao desenvolvimento da renda familiar da população brasileira contribuíram, por outro lado, à educação básica e, por sua vez, à qualificação profissional da população em idade ativa. Esse fato se baseia no panorama conjuntural (que apresenta condicionantes demográficos significativos) observado por Jorge Arbache (professor da

Universidade de Brasília – UnB), Sérgio Mendonça (Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos – DIEESE) e por Fabio Romão (economista da LCA Consultores) em artigo de jornal de janeiro de 2012:

Para Mendonça, a força do mercado de trabalho nos últimos anos, com alta de salários e aumento da formalização, tem levado mais gente a retardar a entrada no mercado de trabalho. Numa família em que os pais têm um emprego com rendimento melhor e contam com a segurança da formalidade, a tendência é que os filhos fiquem mais tempo estudando, sem buscar emprego e, com isso, aliviam a pressão sobre a PEA, acredita ele. É uma avaliação compartilhada pelo economista Fabio Romão, da LCA Consultores, para quem uma situação favorável em termos de renda pode desestimular a busca de ocupação dos filhos para reforçar o orçamento familiar.

Arbache aponta dois outros fatores que tendem a diminuir o potencial de expansão da população economicamente ativa: a taxa de participação das mulheres no mercado de trabalho já é elevada e não há mais uma grande migração da zona rural para as cidades.

Para ele, os analistas têm subestimado o impacto das mudanças demográficas já em curso no país. “A taxa de fecundidade no Brasil caiu de três para dois filhos por mulher em apenas 18 anos, de 1988 a 2005, enquanto em muitos países europeus essa mudança se deu em cerca de 60 anos ou mais”. Trata-se de um fenômeno importante, com efeitos significativos sobre o ritmo de expansão da população em idade ativa, afirma Arbache.

(LAMUCCI, 2012, pg. A2).

No contexto do nível de emprego, depreendeu-se, por meio das diversas exemplificações de Manuel Castells (1999), com abordagens quantitativas e qualitativas, que há fortes indícios de que as tecnologias da informação não estão gerando o denominado desemprego estrutural tecnológico, mas que a manifestação de tais tecnologias nas economias nacionais depende das especificidades das mesmas. Pelo fato de tal questão não fazer parte do objetivo central da pesquisa, procurou-se desenvolvê-la com base em referências bibliográficas que resumissem os panoramas da mesma. Mesmo assim, tal constatação mostrou-se diversa das expectativas iniciais da pesquisa.

A execução deste trabalho, por fim, mostrou-se muito mais complexa do que o projeto de pesquisa inicial. A caracterização e compreensão da nova economia apresentaram-se como o principal desafio para o trabalho e, não obstante, como elemento chave na compreensão do contexto no qual políticas públicas relacionadas ao mercado trabalho devem ser elaboradas. A partir daqui, acredito que poderei desenvolver outras pesquisas decorrentes desta.

Bibliografia

ALVES, José. “**O bônus demográfico e o crescimento econômico no Brasil**”. Ano indisponível. Disponível em: < <http://www.ie.ufrj.br/aparte/pdfs/bonusdemografico.pdf> >. Acesso em 02 jan. 2012.

BANCO MUNDIAL. “**Indicators**”. Ano indisponível. Disponível em < <http://data.worldbank.org/indicator> >. Acesso em 05 jan. 2012.

CASTELLS, Manuel. “**A sociedade em rede: A era da informação: economia, sociedade e cultura**”. 6ª edição. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

CONDÉ, Eduardo; FONSECA, Francisco. “**A Macrodinâmica Social Brasileira: Mudanças, Continuidades e Desafios**”. ANPOCS. 2011. Disponível em < <http://www.anpocs.org.br/portal/> >.

DA SILVA JORGE, Tiago Antônio. 2009. “**Políticas Públicas de Qualificação Profissional no Brasil: Uma análise a partir do PLANFOR e do PNQ**”. Disponível em < <http://www.bibliotecadigital.ufmg.br/dspace/bitstream/1843/HJPB-7UPQ85/1/1000000771.pdf> > Acesso em Junho 2011.

Departamento Intersindical de Estudos Estatísticos e Sócio-Econômicos (DIEESE). Materiais disponíveis em < <http://www.dieese.org.br/> >.

DOS SANTOS CÊA, Georgia Sobreira. 2006. “**Planfor, reforma do Estado e acumulação flexível: tecendo fios invisíveis**”. Disponível em < http://interno.uninove.br:82/PDFs/Publicacoes/eccos/eccos_v8n2/eccosv8n2_2g03.pdf >

HARVEY, David. “**Condição pós-moderna: Uma pesquisa sobre as Origens da Mudança Cultural**”. 21ª edição. São Paulo: Edições Loyola. 2011 (a).

HARVEY, David. “**O enigma do capital: e as crises do capitalismo**”. 1ª edição. São Paulo, SP: Boitempo. 2011 (b).

IBGE. “**Censo Demográfico 1940/2000 e Projeção da População do Brasil por Sexo e Idade para o Período 1980-2050 – Revisão 2008**”. 2008. Dados extraídos do Atlas Nacional Do Brasil Milton Santos, IBGE, 2008: 121. Disponível em: < <http://seriesestatisticas.ibge.gov.br/series.aspx?vcodigo=CD95&t=razao-de-dependencia-por-grupos-etarios> >. Acesso em 02 jan. 2012.

IBGE. “**Indicadores Sociais Mínimos**”. Ano indisponível (b). Disponível em < <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/condicaodevida/indicadoresminimos/conceitos.shtm> >. Acesso em 02 jan. 2012.

IBGE. “**Pesquisa Mensal de Emprego (Antiga metodologia)**”. Ano indisponível (a). Disponível em < <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme/pmemet2.shtm> >. Acesso em 02 jan. 2012.

IBGE. DPE. CONAC. “**Sistema de Contas Nacionais – Brasil Referência 2000. Formação Bruta de Capital Fixo**”. 2000. Disponível em: < http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/pib/pdf/19_formacao_capital.pdf >. Acesso em 12 jan. 2012.

KUTTNER, Robert. “**The Copenhagen consensus**”. Foreign Affairs, March-April: 78-94. Disponível em < <http://www.ces.fas.harvard.edu/conferences/nordic/papers/Kuttner.pdf> >

LAMUCCI, Sergio. “**Para pesquisadores, menor desemprego já reflete mudanças demográficas**”. Jornal Valor Econômico, 30 de janeiro, pg. A2. 2012.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO (MTE). “**PLANFOR – Plano Nacional de Qualificação do Trabalhador, Conhecendo o PLANFOR**”. Brasília, DF: DQP-SPPE-MTE, 2001. Disponível em < <http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/temas/youth/exp/observa/bra/planfor.doc> >. Acesso em: junho 2011.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO (MTE). “**Plano Nacional de Qualificação Profissional – PNQ: 2003-2007**”. Brasília, 2003. Disponível em: < www.sine.rn.gov.br >. Acesso em: junho 2011.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO (MTE). “**PNQ/PlanTeQs 2003 e 2004 Indicadores de Desempenho**”. 2005. Disponível em < http://www.mte.gov.br/pnq/apresentacao_indicadores.pdf >. Acesso em Junho 2011.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO (MTE). Cadastro geral de Empregos e Desempregos (CAGED). Disponível em < <http://www.mte.gov.br/caged/default.asp> >. Acesso em junho 2011.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO (MTE). CGFAT – Relatórios de Gestão. Disponível em < <http://www.mte.gov.br/fat/relatoriogestao.asp> >. Acesso em Junho 2011.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO (MTE). Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (CODEFAT). Materiais disponíveis em < <http://www.mte.gov.br/codefat/> >. Acesso em Junho 2011.

PEIXOTO, Patricia Ebani. “**Do PLANFOR ao PNQ**: uma análise comparativa sobre os planos de qualificação no Brasil”. 2008. Disponível em <<http://web3.ufes.br/ppgps/sites/web3.ufes.br/ppgps/files/Do%20PLANFOR%20ao%20PNQ.pdf>>.

PEREIRA, Luiz Carlos Bresser. “**Globalização e Competição**: por que alguns países emergentes têm sucesso e outros não”. Elsevier. Rio de Janeiro. 2009.

POCHMANN, Marcio. “**Desenvolvimento e trabalho**”. Jornal Valor Econômico, 12 de janeiro, pg. A13. 2012.

POCHMANN, Marcio. “**O emprego na globalização**: a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu”. 1ª edição. 3ª reimpressão. São Paulo, SP: Boitempo Editorial. 2007.

Relação Anual de Informações Sociais (RAIS). Materiais disponíveis em <<http://www.rais.gov.br/>>. Acesso em Junho 2011.

RIFKIN, Jeremy. “**O fim dos Empregos**”. Editora Makron Books, São Paulo, 1996.

SENNETT, Richard. “**A corrosão do caráter**: consequências pessoais do trabalho no novo capitalismo”. Rio de Janeiro: Record, 2004.

SERRA, Rose. “**A Política Pública de Qualificação Profissional e a Noção de Competência**”. Disponível em <<http://www.estudosdotrabalho.org/anais6seminariodotrabalho/roseserra.pdf>>.

SILVA, Ruteléia Cândida de Souza. 2009. “**O Jogo das Aparências e as Armadilhas do Discurso das Centrais Sindicais sobre os Planos de Qualificação Profissional**”. Disponível em <<http://web3.ufes.br/ppgps/sites/web3.ufes.br/ppgps/files/Ruteleia%20C.%20de%20S.%20Silva.pdf>>.

Sistema Estadual de Análise de Dados (SEADE). Materiais disponíveis em <<http://www.seade.gov.br/>>.

UNITED NATIONS. Department of Economic and Social Affairs. Population Division. “**World Population Prospects: The 2010 Revision**”, 2010. Disponível em <http://esa.un.org/unpd/wpp/unpp/panel_population.htm>. Acesso em 02 jan. 2012.

UNITED NATIONS. Department of Economic and Social Affairs. Population Division. “**World Population Prospects: The 2010 Revision**”, 2011 (a). New York. Disponível em <<http://esa.un.org/wpp/population-pyramids/population-pyramids.htm>>. Acesso em 02 jan. 2012.

UNITED NATIONS. Department of Economic and Social Affairs. Population Division. “**World Population Prospects: The 2010 Revision**”, 2011 (b). New York. Disponível em < http://esa.un.org/unpd/wpp/JS-Charts/aging-tot-dep-ratio_0.htm >. Acesso em 03 jan. 2012.

US BUREAU OF LABOR STATISTICS. “**Databases, Tables & Calculators by Subject**”. Disponível em < <http://www.bls.gov/data/> >. Acesso em 04 jan. 2012.

US Commerce Department. Bureau of Economic Analysis. “**Industry Economic Accounts**”. 2011. Disponível em < <http://www.bea.gov/industry/zip/AllTables.zip> >. Acesso em 06 jan. 2012.

WATANABE, Susumu. “**Labour-saving versus work-amplifying effects os microelectronics**”. International Labour Review, 125 (3): 243-59. 1986.