A transnacionalização da terceirização na contratação do trabalho[1]

Marcio Pochmann[2]

Campinas – São Paulo

[1] Preliminar e sujeito a modificações, por ser parte de estudo mais amplo em desenvolvimento sobre as transformações do trabalho no mundo.

[2] Professor licenciado do Instituto de Economia (IE) e pesquisador do Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho (CESIT) da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). São Paulo, Brasil. (Tel. 19-3788-5802- Endereço Eletrônico: pochmann@eco.unicamp.br).

Sumário

1. Apresentação 03

2. Evolução das condições gerais da produção de bens e serviços 05

3. A transnacionalização da terceirização dos contratos de trabalho 11

4. Agentes da terceirização transnacionalizada da mão-de-obra 20

5. Perspectivas do trabalho na terceirização transnacional 22

6. Considerações finais 25

7. Referências bibliográficas 27

1. Apresentação

O presente estudo atende ao objetivo de oferecer uma breve apresentação sobre a emergência do fenômeno da transnacionalização da terceirização na contratação do trabalho. Isso porque foi possível identificar em estudos anteriores como a dimensão e a natureza da terceirização da mão-de-obra ganharam expressão no interior do mercado de trabalho no Brasil, em geral, e, em especial, no Estado de São Paulo[3].

Neste momento, interessa analisar a força da terceirização dos contratos de trabalho em âmbito mundial, tendo em vista a importância que assume da organização das corporações transnacionais em rede, cada vez mais acima do espaço de decisão dos países. Para a realização do estudo foi necessário sistematizar um conjunto de informações obtido por intermédio de três pesquisas desenvolvidas com dados internacionais.

A primeira pesquisa, relativa ao conjunto de 145 países, considerou o comportamento geral dos postos de trabalho desde 1950, segundo setor de atividade econômica e tipo de ocupação[4]. De acordo com o banco de dados da Organização Internacional do Trabalho, o bloco de países selecionados responde por 83,2% do total da força de trabalho com 16 anos e de idade ocupada em 222 países (2,9 bilhões de pessoas).

A segunda pesquisa, que compreende o conjunto de 33 países selecionados, trata do universo de 76,5 mil empresas de terceirização da mão-de-obra[5]. Não obstante o conjunto de empresas consideradas, registra-se que 29 delas envolvidas com a terceirização transnacional de trabalhadores respondem por 76,9% do faturamento anual desse segmento econômico.

Por fim, a terceira pesquisa tratou das corporações transnacionais. O foco da investigação teve como referência o conjunto das 500 maiores corporações do mundo,

---

[3] Mais detalhes em: Pochmann, 2008.

[4] O conjunto de países pesquisados: África do Sul, Albânia, Alemanha, Anguila, Antilhas Holandesas, Arábia Saudita, Argélia, Argentina, Armênia, Aruba, Azerbaijão, Austrália, Áustria, Bahamas, Bangladesh, Barbados, Belarus, Bélgica, Belize, Bermuda, Bolívia, Botsuana, Brasil, Brunei, Bulgária, Butão, Camarão, Camboja, Canadá, Casaquistão, Catar, Cayman, Checoslováquia, Chile, China, Chipre, Cingapura, Colômbia, Coréia, Costa Rica, Costa do Marfim, Croácia, Cuba, Dinamarca, Egito, El Salvador, Equador, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estados Unidos, Estônia, Etiópia, Filipinas, Finlândia, França, Fuji, Geórgia, Gana, Gibraltar, Granada, Grécia, Guatemala, Holanda, Honduras, Hong Kong, Hungria, Índia, Indonésia, Inglaterra, Irã, Irlanda, Israel, Itália, Iugoslávia, Jamaica, Japão, Latávia, Lesoto, Lituânia, Luxemburgo, Macau, Madagascar, Malásia, Malaui, Mali, Malta, Marrocos, Mauritânia, Maurício, México, Mianmar, Moçambique, Moldova, Mongólia, Namíbia, Nepal, Nicarágua, Nigéria, Noruega, Nova Caledônia, Nova Zelândia, Omã, Panamá, Papua-Nova Guiné, Paquistão, Paraguai, Peru, Polônia, Porto Rico, Portugal, Quênia, Quirguistão, República Dominicana, Reunião, Romênia, Rússia, Saint Kults, San Marino, Serra Leoa, Sérvia, Sri Lanka, Síria, Suazilândia, Suécia, Suíça, Suriname, Tailândia, Taiwan, Tanzânia, Tajiquistão, Trinidad e Tobago, Tunísia, Turcomenistão, Turquia, Ucrânia, Uruguai, Usbequistão, Venezuela, Vietnã, Iêmen, Zâmbia, Zimbábue.

[5] O conjunto de países pesquisados: África do Sul, Alemanha, Argentina, Áustria, Bélgica, Brasil, Bulgária, Canadá, Checoslováquia, Chile, Coréia, Dinamarca, Espanha, Estados Unidos, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Hungria, Inglaterra, Irlanda, Itália, Japão, Luxemburgo, Macedônia, Marrocos, México, Noruega, Polônia, Portugal, Eslovênia, Suécia e Suíça.

que respondem por 54,6% do total de empregados contratados diretamente pelo segmento empresarial[6].

A análise desse conjunto de informações sistematizadas tornou possível compreender o avanço do processo de terceirização transnacional dos contratos de trabalho, a seguir apresentada em quatro partes, além desta apresentação, das considerações finais e das referências bibliográficas. A primeira parte discute a evolução das condições gerais da produção de bens e serviços no mundo, enquanto a segunda parte trata mais especificamente do movimento de transnacionalização da terceirização do trabalho.

A terceira e quarta partes consideram as empresas especializadas na terceirização dos contratos de trabalho, bem como das perspectivas do trabalho terceirizado no mundo. Para efeito de registro, cabe destacar que o conjunto das informações quantitativas utilizadas pertence às seguintes instituições internacionais: Organização Internacional do Trabalho – OIT (Yearbook of Labour Statistics, World Employment Report, Key Indicators of the Labour Market e Economically Active Population); Organização de Cooperação Econômica e Desenvolvimento – OCDE (Historical Statistics, Labour Force Statistics, Economic Outlook e Perspectives de l ´Emploi), Nações Unidas – ONU (United Nations Industrial Development Organization, United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization e United Nations Statistics Division); UNCTAD (United Nation Centre for Trade and Development); UNCTC (Center on Transnational Corporations) e IMD (International Migration and Development); Fundo Monetário Internacional (International Financial Statistics e Government Finance Statistics Yearbook); Banco Mundial (World Development Report, World Development Indicators e Global Economic Prospects); Banco de Desenvolvimento da Ásia (Asia Development Bank); Ofício de Estatísticas da União Européia – EUROSTAT (Statistical Office of the European Union); Ofício de Estatísticas do Trabalho dos Estados Unidos – BLS (United States Bureau of Labour Statistcs); Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID (Progreso Economico y Social en America Latina); Comissão Econômica para América Latina e Caribe – CEPAL (Anuario de Estadisticas de America Latina); Revista Fortune; Financial Times; CIETT (International Confederation of Private Employment Agencies) e SAI (Staffing Industry Analysts).

[6] A lista das quinhentas maiores corporações do mundo faz parte das publicações Fortune (Global 500) e UNCTAD e UNCTC.

2. Evolução das condições gerais de produção de bens e serviços

O surgimento e avanço do capitalismo estão diretamente relacionados à existência de condições gerais de produção, capazes de serem sintetizadas nas infra-estruturas material (mão-de-obra livre, matéria-prima, entre outras) e imaterial (social e cultural) necessárias à organização da empresa privada. Dos primórdios da organização da empresa capitalista aos dias de hoje, as condições gerais de produção contribuem para determinar o padrão de uso e remuneração da força de trabalho em convergência com a integração das atividades econômicas, cujos aspectos principais são brevemente destacados a seguir.

2.1 Integração da produção via trocas internacionais

Desde o momento em que o modo de produção capitalista ainda disputava com outros regimes econômicos a sua hegemonia, teve importância na organização das condições gerais de produção o papel da grande empresa colonial. De maneira geral, a experiência colonial tinha nas empresas estrangeiras a função de também organizar a infra-estrutura (canais, portos, linhas férreas, força de trabalho etc.) para o atendimento das exigências da produção e comercialização estabelecidas pela metrópole.

O comércio externo que ganhou dimensão após o século 15 fundamentava-se na presença do empreendimento voltado tanto à produção como às rotas de exportação e importação, conforme exemplos exitosos apontados tanto pela Companhia das Índias na exploração de especiarias como pela grande empresa agrícola mercantil portuguesa na exploração da cana-de-açúcar[7]. A garantia do sucesso nas condições gerais de produção podia contar, inclusive, com o aniquilamento de atividades produtivas concorrentes, identificadas pela ação destrutiva da Inglaterra na liquidação da indústria nativa no Egito, Índia e China, bem como, se necessário, com acordos contra o livre comércio[8].

A partir da segunda metade do século 19, com o avanço da Revolução Industrial e Tecnológica, a grande empresa capitalista estabeleceu as condições gerais de produção em larga escala nos setores econômicos emergentes como automóvel, química, siderurgia, entre outros. Com o objetivo de abastecer a empresa-sede com insumos primários (plantações agrícolas, extrativismo e entrepostos comerciais) foram realizados investimentos no estrangeiro, geralmente de países desenvolvidos para economias atrasadas.

Justamente por isso que parcela significativa dos investimentos estrangeiros realizada pelas grandes empresas pertencentes aos países industrializados terminava sendo dirigido para as economias primário-exportadoras da época. Até o final da segunda Guerra Mundial (1939-1945), as nações não desenvolvidas chegaram a absorver cerca de 2/3 do total dos investimentos realizados no exterior, com importante impacto na organização do trabalho no contexto local.

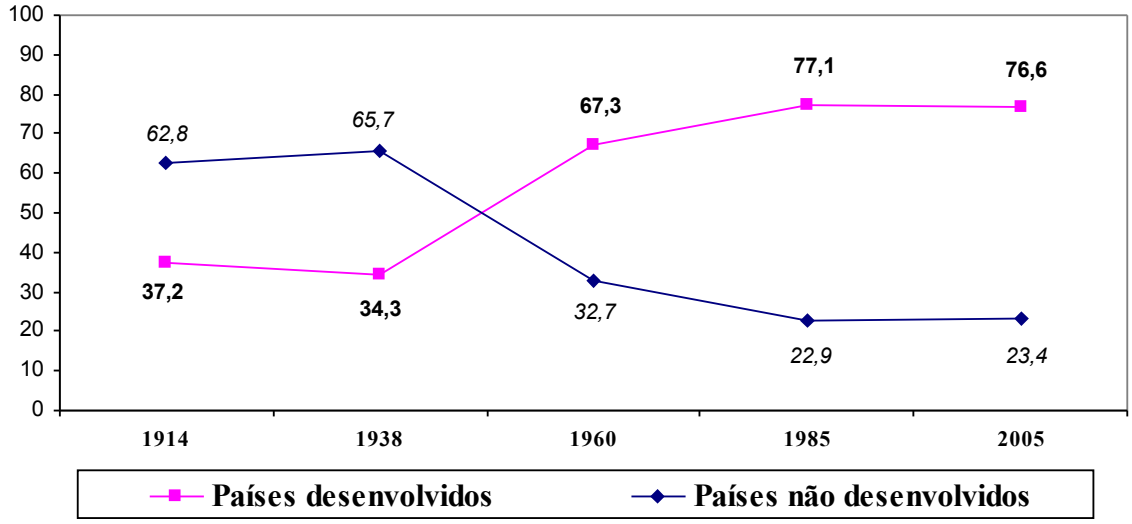
---

[7] Sobre isso ver, por exemplo, Furtado, 1977; Frieden, 2007.

[8] Em 1703, o Tratado de Menthuen garantia a venda de vinhos portugueses com taxa de 1/3 abaixo da imposta aos vinhos franceses pelos ingleses em troca da importação pelos portugueses de produtos têxteis da Inglaterra.

Essa fase inicial da integração da produção com o mundo foi responsável pela definição das condições gerais de produção assentadas nas trocas internacionais, cujo papel de destaque concedido à grande empresa no seu relacionamento com o exterior era proporcionar o atendimento de insumos à produção na empresa matriz. Assim, percebe-se que na maior parte das vezes, o conjunto dos investimentos estrangeiros realizados visava complementar a produção efetuada no país sede da grande empresa multinacional.

Gráfico 01: Distribuição dos investimentos estrangeiros diretos entre países de desenvolvidos e não desenvolvidos em anos selecionados (total = 100%)



Fonte: UNCTAD; ANDREFF, 2000 (elaboração própria)

Nesse sentido, a mão-de-obra utilizada nos países estrangeiros por parte da grande empresa multinacional era geralmente nativa, especialmente nos postos de trabalho mais simples, embora o forte fluxo migratório do século 19 tenha colaborado para a formação de parte considerável da classe trabalhadora nos países atrasados. Contudo, os postos de trabalho de direção e supervisão do processo produtivo no exterior eram ocupados geralmente por representantes do país a que pertencia a empresa matriz[9].

Mesmo assim, as atividades produtivas vinculadas ao comércio exterior, principalmente aquelas vinculadas às empresas estrangeiras mobilizavam parcela minoritária da força de trabalho mundial. Mantinha, por outro lado, parte dos ocupados no interior dos mercados nacionais de trabalho comprometido com a dinâmica econômica internacional.

2.2 Integração da produção via investimentos estrangeiros diretos

Nos países industrializados do século 19, o papel do investimento estrangeiro foi básico para garantir que a grande empresa, uma vez perseguido os limites do espaço nacional, buscasse externamente maiores possibilidades de conquista de novos mercados. Assim, constata-se que a partir de 1850 começaram a aparecer experiências inovadoras nas grandes empresas nacionais de instalação de firmas-espelho

[9] Mais detalhes em: Gaudemar, 1977; Zavala, 1990; Kuczynski, 1989.

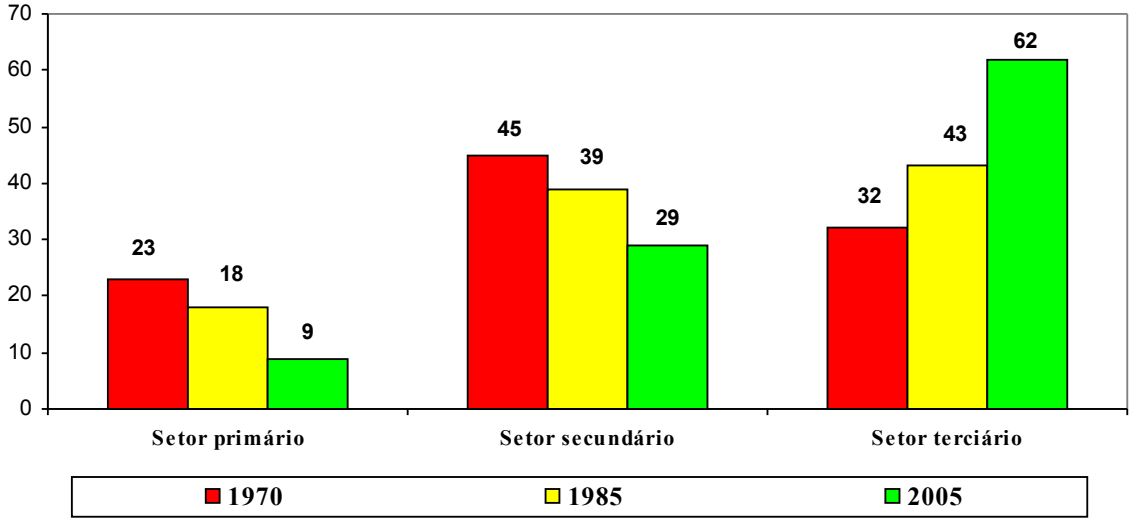
da própria organização matriz em outras nações, como nos casos das firmas: Colt, na Inglaterra (1852); Bayer, nos EUA (1865); e Singer, em Glasgow (1867)[10].

De 1875 a 1895, outra leva de grandes empresas européias e estadunidenses utilizaram-se dos investimentos no exterior para autonomamente constituir novo bloco de empresas filiais (AEG, Bayer, Ciba, Ericsson, General Electric, Hoechst, Kodak, Nestlé, Saint-Gobain, Siemens, Solvay, Standard Oil, Texaco, Westinghouse).

Mas foi a partir do final da Segunda Grande Guerra Mundial que o investimento estrangeiro ganhou maior dimensão entre os países industrializados, o que terminou por inverter a posição dos países não desenvolvidos no acesso ao recurso externo. Isso se deu, inicialmente porque o espaço de competição capitalista se concentrou em grande medida nos países ricos, pelos menos até o final da reconstrução européia na década de 1950.

Nesse sentido, percebe-se como as duas guerras mundiais não deixaram de expressar também a carga decorrente da disputa por mercados externos expresso pelos grandes negócios da época. Com a decisão dos EUA de apoiar a reconstrução de alguns países europeus, por intermédio do Plano Marshall (*European Recovery Program*), no segundo pós-guerra, houve intensa descentralização das grandes empresas dos Estados Unidos no Velho Continente em busca de novos mercados de bens e serviços.

Gráfico 02: Composição setorial dos investimentos estrangeiros diretos em anos selecionados (total = 100%)



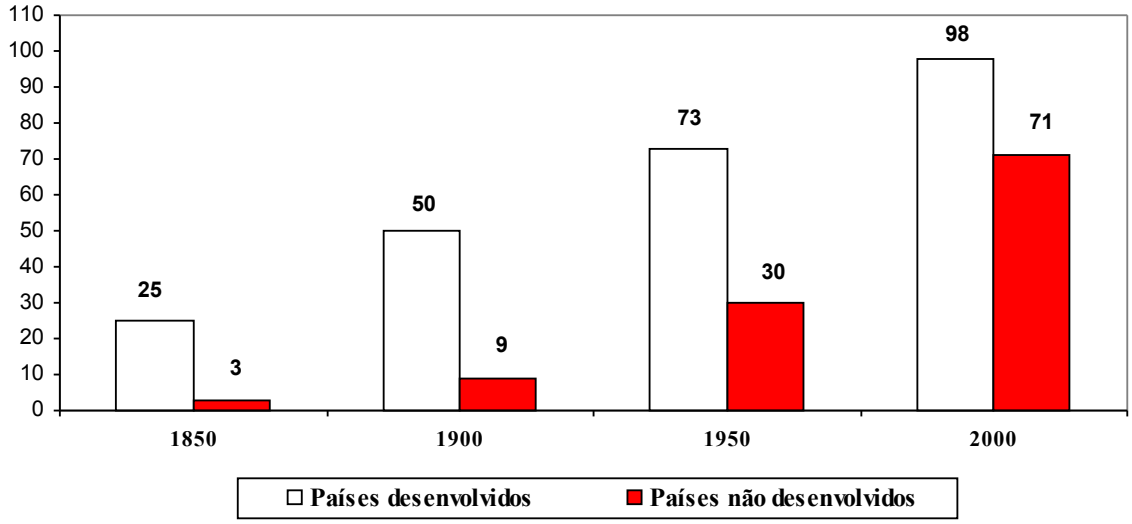
Fonte: UNCTAD (elaboração própria)

A reação a isso não deixou de ocorrer, quando já no final da década de 1960, a grande empresa européia procurou ampliar a escala de produção por intermédio de sua internacionalização. A base geográfica de disputa por novos mercados entre empresas multinacionais européias e norte-americanas terminou por incluir alguns países não desenvolvidos, como África do Sul, Argentina, Brasil, México, Coréia, entre outros.

[10] Para maiores detalhes sobre o histórico das multinacionais consultar: Wolf, 1977; Dunning, 1982; Andreff, 2000.

Por conta disso, a ênfase dos investimentos estrangeiros se deu mais no setor manufatureiro (secundário), com perda de participação relativa das aplicações no setor primário. De maneira geral, a estratégia de integração da grande empresa que se internacionalizou passou a ser a ocupação dos principais mercados internos potenciais no exterior, bem como a substituição dos produtos anteriormente importados, particularmente nos países em que os governos locais promoviam políticas de substituição de importações e favorecimento dos mercados consumidores nacionais.

Gráfico 03: Evolução da taxa de analfabetismo em países desenvolvidos e não desenvolvidos em anos selecionados (em % da população de 15 anos e mais)



Fonte: UNESCO; HOBSBAWM, 1987; PASTEL, 1992 (elaboração própria)

Nesse sentido, as políticas nacionais adotadas, como a constituição de medidas regulatórias da competição no mercado nacional de trabalho e a escolarização e formação da mão-de-obra terminaram contribuindo para a internacionalização da produção da manufatura dos países industrializados em algumas economias não desenvolvidas. Destaca-se que na década de 1950, os países atrasados ainda apresentavam uma taxa média de alfabetização levemente acima das nações desenvolvidas verificas na metade do século 19, quando elas se encontravam na fase retardatária de industrialização. Ou seja, atraso de um século na educação populacional dos países não desenvolvidos em relação aos ricos.

Como se sabe, o sistema fordista-taylorista de produção de manufaturas ao longo do século 20 amparou-se na repetição contínua das atividades pelo trabalhador, o que terminou permitindo o avanço da industrialização mesmo nos países com baixa taxa de alfabetização como no Brasil, México e África do Sul. Na época, a estratégia de internacionalização da produção adotada pela grande empresa multinacional atendia a disposição de suas filiais de se submeter, em geral, às decisões soberanas do Estado nacional. As relações de trabalho praticadas pelas empresas multinacionais eram, em geral, superiores às prevalecentes no país hospedeiro.

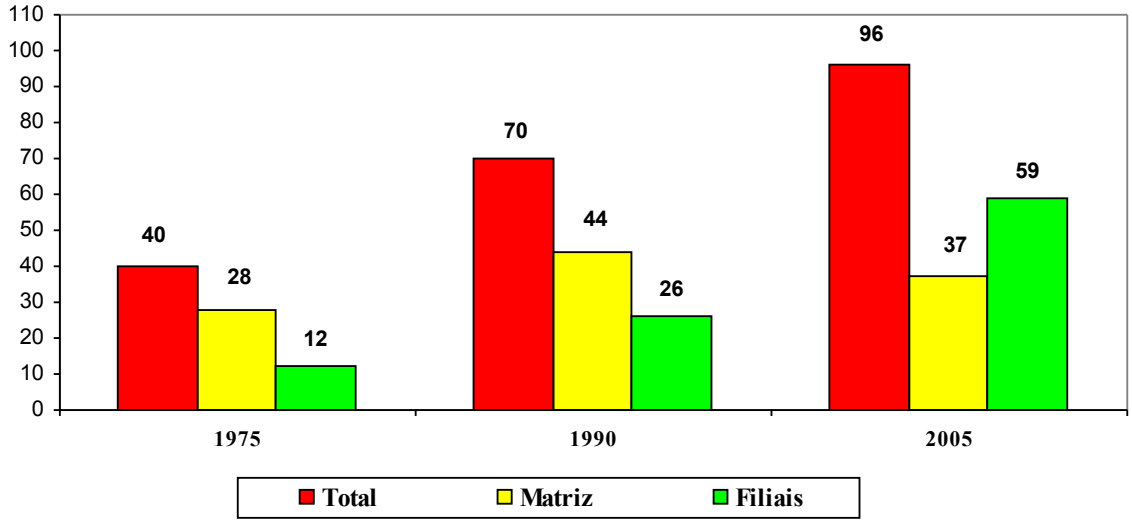
2.3 Integração da produção via ação das corporações transnacionais

A grave crise econômica verificada na primeira metade da década de 1970 estabeleceu os limites do sistema de produção da grande empresa frente ao esgotamento

do mercado de consumo dos bens duráveis. Com o acirramento da concorrência intercapitalista se generalizando em várias partes do mundo por decorrência da desregulação da competição patrocinada pelas políticas neoliberais, as grandes empresas multinacionais procuraram modificar drasticamente a estratégia de atuação.

Com isso, houve profunda reorganização empresarial voltada para a internacionalização da produção como saída para as incertezas decorrentes do processo de centralização e acumulação de capital. De cerca de 7 mil empresas multinacionais existentes em 1970, que contratavam cerca de quase 30 milhões de trabalhadores (média de 4,3 mil empregados por empresa), o mundo passa a conviver com mais de 72 mil empresas transnacionais em 2005, que operavam com 980 mil filiais e 96 milhões de empregados contratados diretamente (1,3 mil empregado em média por empresa).

Gráfico 04: Evolução da ocupação nas empresas multinacionais em anos selecionados (em milhões de trabalhadores)



Fonte: UNCTC, ANDREFF, 2000 (elaboração própria)

Em certo sentido, a crise do início da década de 1970 contribuiu para que as antigas separações existentes entre atividades desempenhadas pela matriz e filiais deixassem gradualmente de existir. Ao contrário da empresa multinacional tradicional, que mantinha baixa articulação tanto intrafiliais como entre filiais e matriz, a corporação transnacional recompôs todo o processo produtivo dentro da concepção e das exigências da plena integração e articulação do sistema de produção mundial.

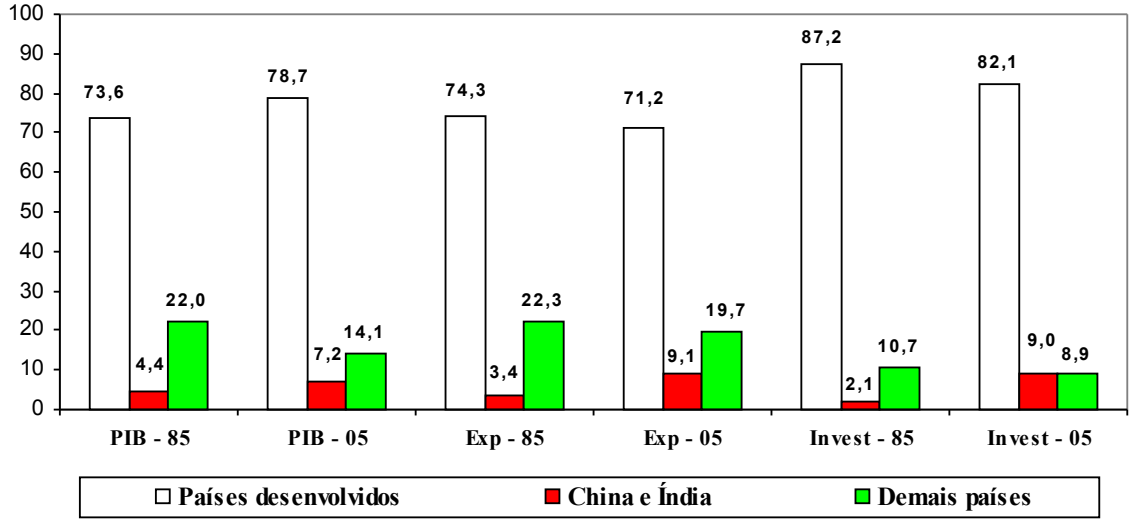
Por conta disso, o fenômeno da transnacionalização passou a ganhar realmente evidência, cujas decisões globais visam aproveitar o máximo de oportunidades identificadas geograficamente onde se encontra localizada a rede de produção. As relações de trabalho da empresa em rede passam a reproduzir as condições locais existentes, não mais se diferenciando como no passado, em que eram superiores.

As divisões geográficas tradicionais (países) respeitadas pelas empresas multinacionais deixam de existir. Assim, a corporação transnacional deixa de agregar nações para operar acima dos interesses nacionais, representando uma nova organização econômica que responde por quase 15% do PIB mundial (estimado em 48,3 trilhões de dólares em 2006 pelo FMI).

No ano de 2006, as quinhentas maiores corporações transnacionais foram responsáveis pela geração de receitas anuais estimadas em 21 trilhões de dólares. Somente as três maiores corporações transnacionais (Wal-Mart Stores, Exxon Mobil e Royal Dutch Shell) obtiveram em 2006 um faturamento equivalente ao PIB brasileiro. Ou seja, muitas corporações transnacionais alcançam faturamentos anuais bem superiores a grande parte das nações do mundo.

Nesse mesmo sentido, percebe-se como o comércio externo, tradicionalmente considerado uma tarefa resultante das inter-relações de nações, transforma-se cada vez mais na atividade resultante das trocas realizadas intracorporações transnacionais. Nos dias de hoje, por exemplo, o comércio no interior das cadeias produtivas das corporações transnacionais aproxima-se dos 40% de todas as trocas realizadas no mundo. Somente na OCDE, as trocas estrangeiras realizadas no interior das cadeias produtivas mundiais controladas pelas corporações transnacionais representam mais de 50% do comércio externo realizado pelos países mais ricos do planeta[11].

Gráfico 05: Evolução da composição do PIB, das exportações e dos investimentos estrangeiros em 1985 e 2005 (em %)



Fonte: UNCTAD, FMI e BIRD (elaboração própria a partir de 145 países selecionados)

A transnacionalização da produção convive com significativa liberdade dos capitais, embora a mão-de-obra e a temática social permaneçam ainda quase que estritamente temas nacionais. Assim, a assimetria do processo de integração da produção mundial parece ser inconteste, quando o total das exportações e os investimentos estrangeiros diretos representam 1/4 e 1/5 do produto mundial, respectivamente, e o fluxo migratório somente 3% da população do planeta (Campbell, 1994; Gunter & Hoeven, 2004; Wilson *et al*, 2006).

Isso não se apresenta distintamente para o caso da divisão da produção, exportação e investimento estrangeiro direto entre as nações. O conjunto dos países desenvolvidos segue sendo o grande ganhador do processo de integração transnacional da produção protagonizada pela grande empresa capitalista. Mas há, contudo novidades

[11] Sobre isso, ver mais em: Berger, 2007; Hall & Soskice, 2001; Coates, 2000.

interessantes de se considerar para o caso do uso da mão-de-obra, em que a terceirização dos contratos passa a ser transnacionalizada.

3. A transnacionalização da terceirização dos contratos de trabalho

A terceirização de atividades e ocupações da mão-de-obra tornou-se imperativo do novo padrão de produção que vem ganhando dimensão desde a crise do fordismo na década de 1970. A emergência do sistema japonês de manufatura (toyotismo) tem permitido maiores ganhos de produtividade, como aqueles que em 1980 permitiam a *Toyota* produzir 69 carros por trabalhador, enquanto a *General Motors* somente alcançava 9 carros por trabalhador. Esse diferencial de quase 8 vezes na produtividade do trabalho estava diretamente relacionado ao processo de terceirização (sistema de subcontratação de atividades especializadas), que permitia a *Toyota* produzir mais automóveis com menos empregados diretamente contratados, embora dispusesse de uma rede com mais de 150 empreendimentos associados a trabalhadores indiretamente contratados.

Em função disso, a terceirização difundiu-se como elemento de reformulação geral das estratégias nacionais de operação das empresas, especialmente nas de grande porte, voltadas à maximização da produtividade e da eficiência econômica no uso dos recursos produtivos. Ao se adicionar, o avanço tecnológico, a reorganização logística e a integração dos sistemas de produção descentralizados, a partir dos subsistemas de articulação em redes de pequenas e médias empresas, compreende-se como a terceirização terminou resultando em investimentos cada vez mais orientados à maximização do lucro do que à minimização dos custos.

Enquanto a terceirização mantinha-se como um fenômeno nacional, a regulação pública do trabalho evoluiu, especialmente nos países desenvolvidos, com o objetivo de evitar o avanço da precarização no uso e remuneração da mão-de-obra. Também se torna importante ressaltar a tendência da atuação sindical em termos de incorporação da mão-de-obra terceirizada no âmbito da negociação coletiva de trabalho, contornando a diferenciação das condições e relações de trabalho no interior do processo produtivo[12].

No caso dos países não desenvolvidos, a manifestação da terceirização terminou se dando mais recentemente e, muitas vezes, com natureza distinta. Na maior parte das vezes, a terceirização encontra-se associada ao ambiente persistente de redução de custo em contraposição à ampliação dos investimentos, especialmente daqueles dependentes de recursos externos, mais concentrados nas economias avançadas.

Em síntese, a terceirização no interior dos países se revelou um processo de reestruturação produtiva defensiva, mais caracterizada pela minimização de custos e adoção de estratégias empresariais de resistência (sobrevivência). No contexto da terceirização transnacional, a tendência de rebaixamento dos custos do trabalho e desproteção do empregado parece se consolidar, embora com especificidades que se procura destacar a seguir.

---

[12] Para detalhes, ver: Dowberger, 1998; Hyman & Ferner, 1994; Hyman & Streeck, 1993.

3.1 Terceirização nacional dos contratos de trabalho

A sistemática de contratação laboral no interior dos países sofreu importantes alterações com o aparecimento da terceirização do trabalho. As principais características do novo ambiente laboral podem ser concentradas em três eixos.

O primeiro diz respeito ao aumento das ações voltadas para a inovação tecnológica (P & D), enfatizando a superação da separação tradicional entre as áreas de pesquisa e de produção, bem como a integração das funções internas (operários da produção) com as externas da produção (engenheiros, P & D, técnicos e especialistas) em cada fábrica. Assim, os comandos da produção permitiram diminuir consideravelmente o tempo morto no interior da empresa, bem como tornou possível cada vez mais a continuidade das atividades laborais fora do próprio local tradicional do trabalho.

O segundo refere-se à difusão dos procedimentos de automação programável que ocorre simultaneamente à redução das funções exclusivamente manuais e de baixa qualificação, implicando em elevação da participação relativa das funções mais intelectualizadas e em maior grau de qualificação. Percebe-se a ampliação da escolaridade do operário para atender novos requisitos de contratação, em meio às metas de produção e de maior comprometimento do trabalhador com objetivos das empresas.

Por fim, o terceiro eixo relaciona-se à execução de múltiplas funções, com maior responsabilidade sobre a produção, a qualidade, a manutenção e a própria organização do trabalho. Dessa forma, as antigas e numerosas hierarquias funcionais puderam ser enxugadas, assim como parcela dos trabalhadores situados nos níveis intermediários da estrutura ocupacional foi dispensada ou substituída pela subcontratação de empregados, serviços e produtos (terceirização tradicional).

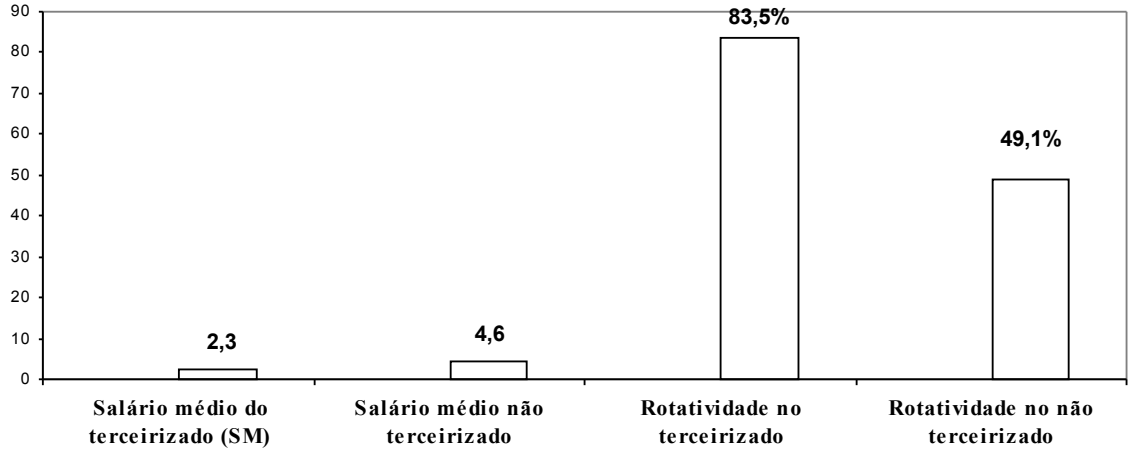
Nesse sentido, percebe-se que o movimento de reestruturação produtiva transcorreu de maneira gradual e diversa no interior dos sistemas econômicos nacionais. Considerando a velocidade da internalização das técnicas japonesas nas empresas instaladas no mundo todo, observa-se uma grande defasagem no grau de robotização das empresas nacionais frente às experiências internacionais e ainda certo distanciamento em relação às técnicas japonesas disseminadas pelo mudo.

Em resumo, as empresas líderes adotaram procedimentos típicos de firmas oligopolistas, permitindo a elas ampliar a margem de lucro com a redução de custos e do nível de endividamento, bem como ampliação no grau de inovação tecnológica. Como se sabe, essas iniciativas não deixaram de provocar mudanças organizacionais e de gestão do trabalho. Entre elas, ganharam maior dimensão os movimentos vinculados à subcontratação e terceirização de mão-de-obra, à desverticalização das empresas, à focalização da produção, entre outros, que ficaram responsáveis pela ampliação da externalização de partes do processo produtivo.

No caso brasileiro, por exemplo, assiste-se ao aprofundamento do padrão de uso da força de trabalho com alta rotatividade, contida remuneração e longa jornada de trabalho. Em síntese, a polarização da mão-de-obra entre uma menor parcela de trabalhadores qualificados e uma maior parte de ocupados semi-qualificada, com alta

rotatividade no trabalho, autoritarismo nas relações de trabalho, sem organização por local de trabalho e contratação coletiva[13].

Gráfico 06: Comparação entre salário médio e taxa de rotatividade do trabalhador terceirizado e não terceirizado em 2005 no Estado de São Paulo



Fonte: MTE, Guia de Contribuição Sindical - CEF (Elaboração própria)

Na maior parte das vezes, as estratégias empresariais na difusão da terceirização dos contratos de trabalho no âmbito nacional têm passado muitas vezes pela intensificação do uso predatório da mão-de-obra como forma de obtenção forçada de ganhos adicionais de produtividade. Por conta disso, os efeitos da terceirização são expressivos e de rápida generalização nos contratos de trabalho, permitindo associar à força de uma verdadeira reforma trabalhista e sindical.

Em resumo, nota-se que o sentido geral da difusão da terceirização em âmbito nacional termina por consolidar o padrão de emprego asiático, pois passa pela elevada rotatividade, contida remuneração e longa jornada de trabalho. Mesmo com os avanços de escolaridade dos trabalhadores ocupados e desempregados, os níveis de remuneração permanecem ainda extremamente contidos.

3.2 Terceirização transnacional dos contratos de trabalho

As primeiras experiências da terceirização transnacional identificadas pelo fornecimento de insumos vindos de fora da empresa (*outsourcing*) e procedentes de distintos países foram registradas durante a Segunda Guerra Mundial, quando a realização de alianças entre firmas industriais dos Estados Unidos e de alguns países europeus permitiu a integração da produção de armamentos utilizados na luta contra o nazi-fascismo. Mas o seu avanço considerável somente ocorreu de fato a partir da crise econômica do início da década de 1970, a partir de uma profunda reestruturação capitalista que levou à expansão tanto das redes de empresa como da subcontratação da força de trabalho para além das fronteiras nacionais. Até então, a terceirização dos contratos de trabalho encontrava-se contida no âmbito nacional da dinâmica das relações de trabalho.

[13] Mais detalhes em: Carvalho, 1992, Araujo Jr *et al,* 1992, Gorender, 1996, Pochmann, 1996; Arbix, 1996.

O novo contexto econômico supranacional decorreu do esgotamento da relação entre as grandes e rígidas escalas de produção de bens e serviços adotados em diversos países por intermédio das empresas multinacionais e a capacidade de consumo saturada de bens e serviços padronizados pelo fordismo aos segmentos sociais com renda disponível. Com isso, a desaceleração das vendas e, por conseqüência, da produção (e da produtividade) levou às empresas a aumentarem seus preços na tentativa de evitar a queda do faturamento.

Ao longo da década de 1970, essa orientação empresarial gerou a fase conhecida por *estagflação* (estagnação da produção com inflação), sobretudo nas economias desenvolvidas. Como resposta, os governos dos países ricos terminaram optando, em maior ou menor medida, por políticas recessivas orientadas pelo receituário neoliberal, conforme as experiências dos Estados Unidos e Inglaterra, logo seguidas por outras nações. Nesse novo ambiente em que passaram a predominar altas e variáveis taxas de juros reais, a manutenção de grandes estoques pelas empresas do padrão fordista tornou-se quase proibitivo, tendo em vista tanto o maior custo que isso implicou como a perda relativa de ganhos possibilitados pelas aplicações financeiras nos mercados especulativos.

Naquela oportunidade, a exitosa experiência japonesa de produção a tempo justo (*just in time*) já indicava a possibilidade de operação com estoques reduzidos a partir de uma inovadora organização empresarial (firma enxuta, *downsize*, qualidade total, entre outras medidas). Para isso, tornou-se necessária tanto a constituição da empresa em rede como a subcontratação da força de trabalho.

Em outras palavras, a empresa em rede permitiu a integração de praticamente todo o processo de trabalho adotado no interior das cadeias de produção, mesmo que isso viesse acompanhado de um conjunto crescente de empresas menores e especializadas em cada uma das etapas da atividade empresarial. Em virtude disso, a integração vertical do processo produtivo avançou simultaneamente à desverticalização das atividades no interior da grande empresa capitalista, cuja ampliação da presença de trabalhadores subcontratados acontecia imediatamente à redução dos empregos contratos diretamente pela grande empresa.

A retomada do lucro pelas empresas foi acompanhada pelo acirramento da competição intercapitalista, implicando concentração e centralização ainda maior do capital (fusão e conglomeração de empresas). Com isso, as antigas empresas multinacionais transformaram-se em corporações transnacionais que operam acima dos países, alterando a relação da matriz com as filiais para permitir a produção de bens e serviços em escala global, a partir da localização geográfica onde se alcança menor custo e maior qualidade.

Nesse sentido, as corporações transnacionais tornaram possível recompor o sistema de produção com componentes oriundos de diversas partes do mundo em que se encontram localizadas suas plantas em associação com a difusão das empresas em redes. Empresas como a Ford (EUA), por exemplo, que passou a montar o automóvel Escort na Alemanha e Inglaterra, a partir da composição de freios e pneus provenientes de filiais na Bélgica, de rádios do Canadá, de baterias e retrovisores da Espanha, de pulsadores hidráulicos dos Estados Unidos, de alternadores e ventiladores da França, de

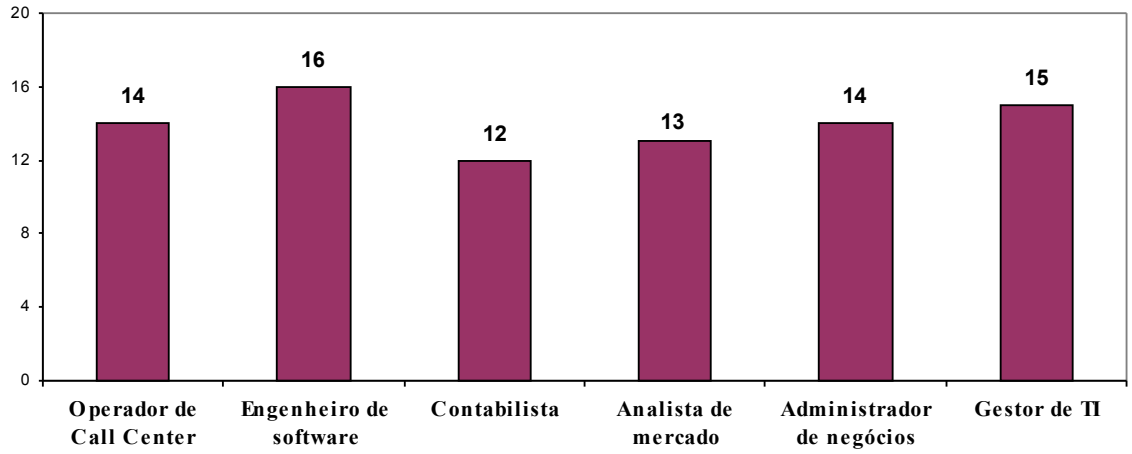
motores de arranque do Japão, entre outras localidades e componentes coordenados centralmente.

Toda essa reorganização (decomposição) do processo produtivo (pós-fordismo) permitiu o enxugamento da mão-de-obra empregada diretamente pela grande empresa. Em 2006, por exemplo, a empresa Ford possuía 283 mil empregados (General Motor tinha 288 mil empregados), enquanto em 1976 o seu departamento de pessoal registrava a presença de 444 mil funcionários (General Motors tinha 748 mil trabalhadores diretos).

O processo de contenção dos empregos diretos na corporação transnacional não resultou necessariamente na diminuição do nível geral de empregos, tendo em vista a ampliação da quantidade de trabalhadores subcontratados, geralmente com custos salariais inferiores. No processo de internacionalização das empresas, o uso da terceirização da mão-de-obra tornou efetiva a recomposição da ocupação em termos globais, uma vez que as antigas estruturas administrativas piramidais deram lugar à integração em redes de produção de bens e serviços em diversos países.

Adicionalmente, constatou-se que a desorganização das economias centralmente planejadas (socialistas) associada à difusão das políticas neoliberais nos países não desenvolvidos (abertura comercial, internacionalização da estrutura produtiva e desregulamentação do mercado de trabalho) disponibilizou ao mercado mundial enorme contingente de mão-de-obra barata e relativamente qualificada desde o final da década de 1980. Considerando-se somente os países socialistas da Europa do Leste, acrescida da China e Índia, chega-se ao contingente de 1,3 bilhão de trabalhadores que foram introduzidos à lógica de competição internacional por trabalho barato.

Gráfico 07: Salário médio do trabalhador indiano em relação ao salário do empregado inglês no exercício da mesma função em 2003 (em %)



Fonte: TWF, 2004

Com o avanço tecnológico (tecnologias de comunicação e informação), o deslocamento de empresas, o comércio externo e os investimentos estrangeiros diretos passaram a considerar todas essas alternativas de produção a baixo custo no espaço transnacional. Um bom exemplo disso pode ser a empresa Nike, que atualmente domina 33% de toda a produção mundial de calçados desportistas. No ano de 2004, a produção mundial da Nike foi realizada por mais de 600 mil trabalhadores dispersos em 51 países,

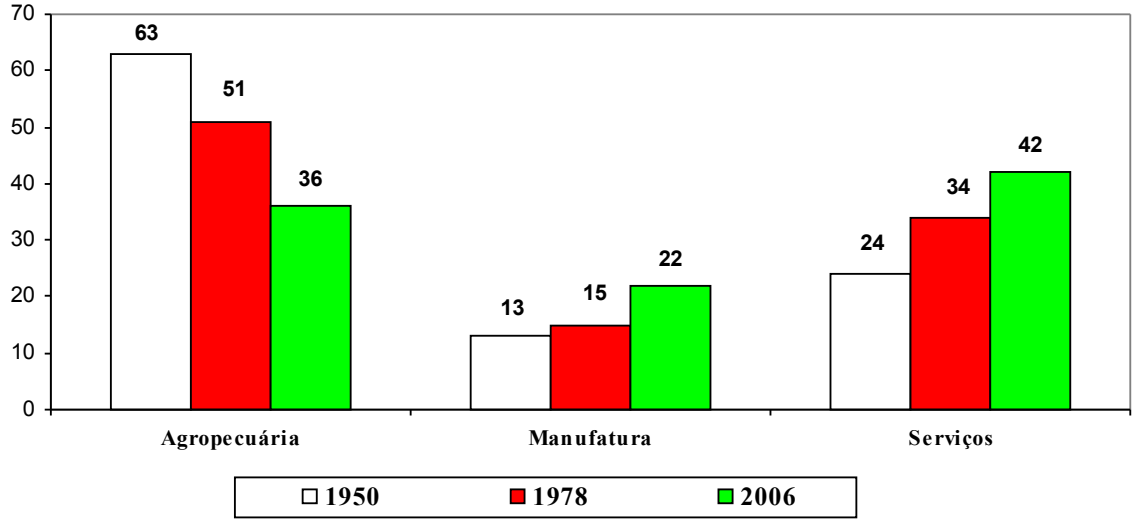
embora somente 24 mil empregos sejam diretamente contratados, em sua maioria radicada nos Estados Unidos para funções das mais diversas e sofisticadas que a produção exclusiva do calçado desportista (marketing, design, pesquisa, direção entre outras).

Em síntese, uma empresa como a Nike terceiriza quase 95% dos trabalhadores envolvidos com a sua produção, utilizando-se do excedente de mão-de-obra que aceita condições de trabalho muito inferiores às verificadas no país da localização da matriz. Ademais da pressão pelo rebaixamento dos salários e desproteção das condições gerais de trabalho, a transnacionalização da terceirização dos contratos de trabalho convive também com o processo migratório, geralmente dos países pobres para as nações desenvolvidas.

No ano de 2005, por exemplo, a ONU estimou o fluxo migratório em 191 milhões de pessoas (7,6% da força de trabalho mundial), enquanto em 1990 eram 80 milhões de migrantes (4,2% da força de trabalho do planeta). De maneira geral, trata-se de pessoas cada vez mais qualificadas que saem de seus países de origem para disputar postos de trabalho nas nações desenvolvidas, gerando uma grande contradição entre os esforços pelo avanço na educação e qualificação profissional e o deslocamento da mão-de-obra qualificada para outros países.

Isso se torna mais marcante tendo em vista a mudança na composição setorial do emprego no mundo. O movimento experimentado pelas nações desenvolvidas que se seguiu à industrialização implicou reduzir a ocupação rural acompanhada pela ampliação dos postos de trabalho urbanos gerados pela indústria e serviços.

Gráfico 08: Evolução da composição da ocupação no mundo em anos selecionados (em %)



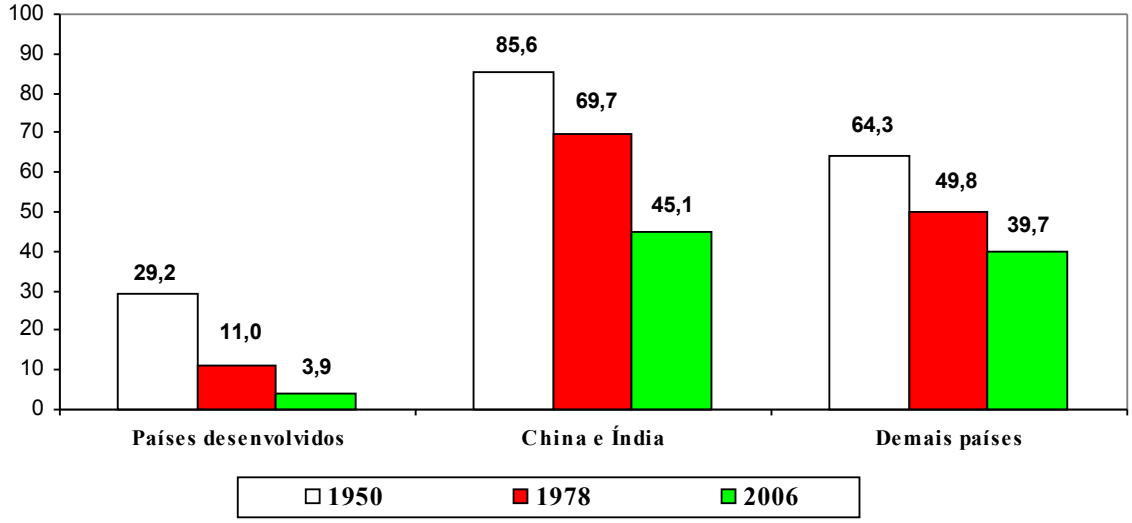
Fonte: OIT (elaboração própria a partir de 145 países selecionados)

Nas últimas três décadas, essa situação ganhou maior dimensão nos países não desenvolvidos, que mesmo sem grande ampliação da industrialização observam a ampliação da população trabalhadora urbana, geralmente alocada no setor de serviços.

Este, por sinal, pode ser, muitas vezes, estritamente voltado às estratégias de sobrevivência de trabalhadores desempregados e subocupados.

No caso dos países desenvolvidos, o emprego da mão-de-obra na agropecuária alcança parâmetro abaixo de 5% do total da ocupação. Mas a principal referência em termo de redução do peso da força de trabalho no campo ocorre, sobretudo em países como a China e Índia, que rapidamente reduzem o contingente de trabalhadores rurais.

Gráfico 09: Evolução da participação relativa da agropecuária na ocupação total (em %)



Fonte: OIT (elaboração própria a partir de 145 países selecionados)

O resultado da maior expansão das ocupações urbanas pode estar relacionado ao avanço das cadeias produtivas dos países de alta renda por habitante para as economias não desenvolvidas, acompanhadas da internacionalização das empresas, do deslocamento das firmas e dos investimentos nos estrangeiro. Percebe-se que atualmente são os países não desenvolvidos que possuem uma das mais altas participações do emprego industrial na ocupação total, representando quase 1/4 do emprego total (equivalente à situação dos países desenvolvidos vivida na década de 1950).

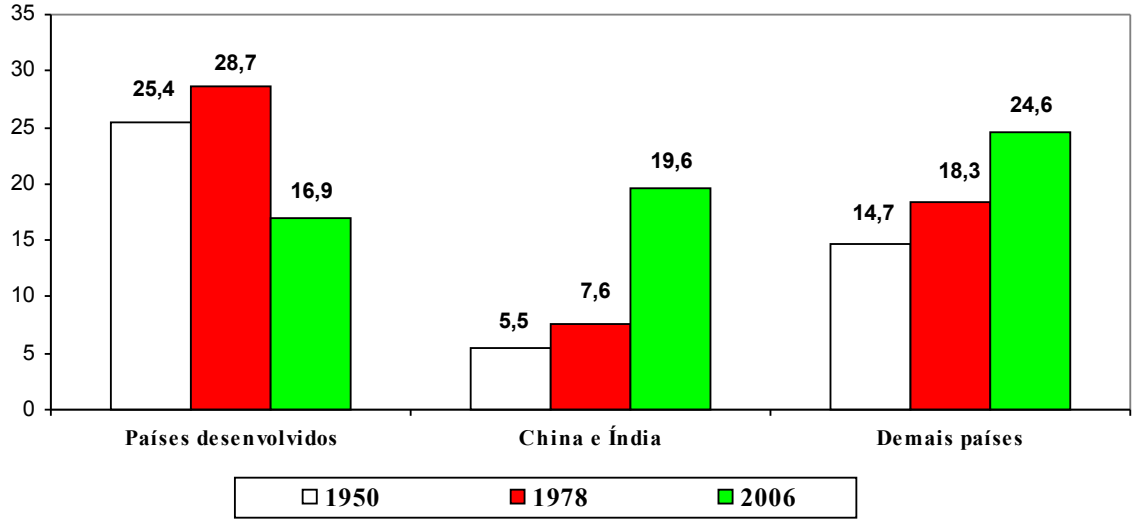
Possivelmente, o emprego industrial continuará a se expandir nas economias não desenvolvidas, especialmente com o peso que os países asiáticos passam a ter nas cadeias produtivas de bens manufaturados. Papel principal deve ser creditado às economias asiáticas, que quase triplicaram o peso do emprego industrial nas últimas três décadas.

Mas para além da importância relativa da produção de bens manufaturados, urge reconhecer a emergência das cadeias de produção de serviços. Isso porque nos dias de hoje, os serviços transformaram-se no principal setor impulsionador das corporações transnacionais.

Como se sabe, a presença de empresas multinacionais no setor de serviços remonta ao século 19, com as experiências de bancos, imprensa e publicidade, as firmas

de comércio externo, entre outras. Desde a década de 1980, contudo, os investimentos estrangeiros diretos, os deslocamentos empresariais e a internacionalização das empresas industriais trazem consigo maior demanda por serviços sofisticados (de produção, distribuição, direção, entre outros).

Gráfico 10: Evolução da participação relativa da manufatura na ocupação total (em %)



Fonte: OIT (elaboração própria a partir de 145 países selecionados)

Nesse sentido, destacam-se as empresas do setor terciário como aquelas relacionadas à internacionalização terceirizada dos serviços (contabilidade, transcrição, consultorias, publicidade, *webside*, engenharia, *marketing*, pesquisa, jurídico, produção e gestão dos bancos de dados, *software*, laboratórios, *telemarketing*, assessorias diversas, *internet*, tributação, pesquisa em tecnologia, entre outros). Não parece ser por outro motivo que a maior parte dos investimentos estrangeiros diretos atualmente realizados no mundo tende a se concentrar no setor de serviços (gráfico 2).

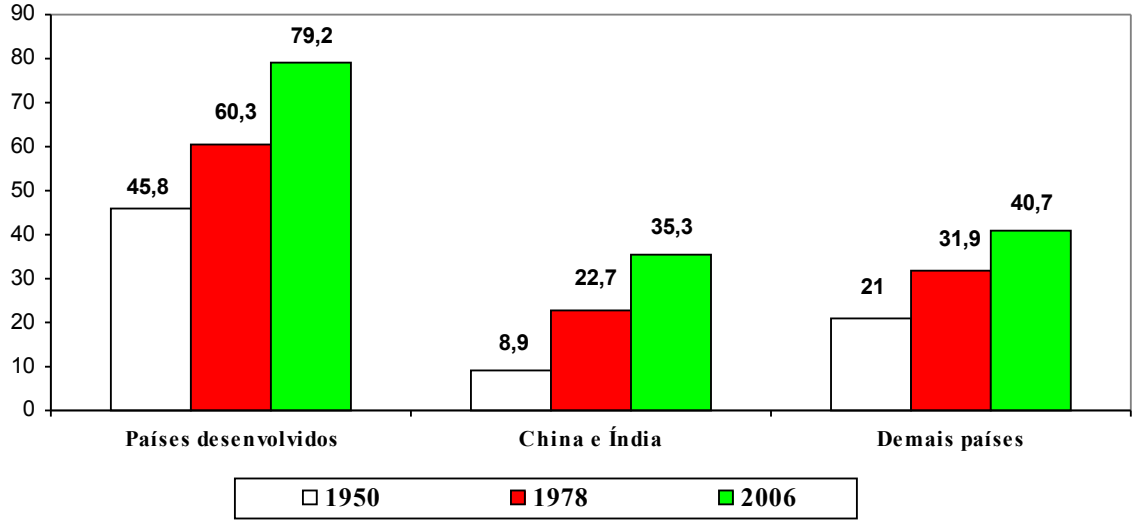
Mesmo que se identifique no conjunto dos países desenvolvidos o maior peso relativo do setor de serviços no emprego total da mão-de-obra, atingindo 8 a cada grupo de dez ocupados, não se deve descartar o espaço potencial de expansão da ocupação no setor de serviços nas economias não desenvolvidas, que ainda respondem por somente 4 a cada grupo de 10 trabalhadores ocupados. Isso porque a crescente transnacionalização da terceirização dos contratos de trabalho no interior das cadeias produção dos serviços organizados por grandes oligopólios mundiais impulsiona parte do emprego de baixo custo nos países não desenvolvidos.

No caso das cadeias dos serviços de resseguros, por exemplo, apenas 8 corporações transnacionais dominam quase 50% do mercado mundial, assim como no caso dos serviços de publicidade e de informática. Destacam-se também as corporações transnacionais relacionadas ao entretenimento e turismo, que integram atividades de transporte, hotelaria, locação de automóvel, restaurantes, seguros, plano de visitas.

Assim, mesmo para as funções associadas à sociedade-espetáculo (cinema, teatros, esportes, conteúdos para TV e sítios na rede global de computadores, por exemplo) nota-se a concentração empresarial em poucas corporações transnacionais

voltadas à difusão de imagens das marcas mundiais de bens e serviços de consumo global. Do mesmo modo, as corporações transnacionais de administração e assessoria jurídica e econômica terminam impondo normas mundiais para o funcionamento dos negócios no mundo[14].

Gráfico 11: Evolução da participação relativa dos serviços na ocupação total (em %)



Fonte: OIT (elaboração própria a partir de 145 países selecionados)

Por fim, cabe ainda chamar a atenção para o processo de financeirização em curso das corporações transnacionais. De um lado, compreende-se que a lógica de organização matricial das grandes empresas capitalistas leva à inexorável articulação dos complexos industriais com os de serviços, tendo em vista a intensificação dos serviços na produção de bens manufaturados.

No caso da produção de computadores, por exemplo, cerca de 80% do custo total são constituídos por atividades de serviços. Com isso, cresce a demanda por serviços industrializados acompanhada pela integração do conjunto das atividades de crédito e demais condição de financiamento por parte das corporações transnacionais do sistema bancário.

De outro, a internacionalização da grande empresa leva à constituição de *holding* financeira, geralmente localizada em algum paraíso fiscal, ou à criação de um banco ou associação com grupo de bancos tanto para as funções de serviços financeiros de empréstimos, repatriamento de lucros, pagamento de *royalties*, entre outras. Também fazem parte das ações da grande empresa obtenção de lucros com as operações financeiras em curso nos diversos mercados de derivativos, ações, câmbio, de administração de risco, entre outros.

Em síntese, as corporações transnacionais terminam integrando os mercados de capitais do mundo, o que conforma um poder incrível à tomada de decisões sobre produzir, investir e valorizar financeiramente o patrimônio acumulado. Sem regulação pública no plano mundial, o emprego dos trabalhadores relaciona-se cada vez mais às

[14] Para ais detalhes ver: Andreff, 2000, Rifking, 2001; Schiller, 2002; Bernardo, 2000; Braga, 1997.

estratégias das corporações transnacionais, que tendem a usar a seu favor a enorme concorrência existente no plano mundial entre os trabalhadores.

4. Agentes da terceirização transnacionalizada da mão-de-obra

Em 2006, o nível de ocupação nos 145 países selecionados atingiu 2,4 bilhões dos trabalhadores com 16 anos e mais de idade. Desse contingente, que representa mais de 83% dos postos de trabalho do mundo, pode-se estimar em 376,8 milhões de trabalhadores envolvidos diretamente com atividades laborais terceirizadas (15,5% do total da mão-de-obra), sendo 42,1 milhões empregados pela terceirização transnacional (11,2% dos trabalhadores terceirizados).

Nas corporações transnacionais, o conjunto de trabalhadores ocupados deve ultrapassar 98 milhões de empregados contratados. Desse total, estima-se que 39,3 milhões de trabalhadores encontram-se envolvidos com alguma atividade terceirizada (40% da ocupação), sendo 13,3 milhões de ocupações direcionadas à terceirização transnacional (33,9% do total dos trabalhadores terceirizados pelas corporações transnacionais).

Diante desse contexto de transnacionalização da terceirização dos contratos de trabalho, as empresas especializadas na colocação de mão-de-obra assumem cada vez maior peso na definição dos contratos de trabalho. Em conformidade com pesquisa realizada em 33 países do mundo, identifica-se a existência de 76,5 mil empresas exercendo as funções de terceirização da força de trabalho. Deste segmento, sobressaem 29 empresas que respondem por 2/3 do total do faturamento mundial do setor em 2006 (*Ciett data* e SAI, 2006).

A análise das empresas de terceirização de mão-de-obra indica que elas foram responsáveis pela colocação de mais de 9,3 milhões de trabalhadores, o que respondeu a 1,5% do nível da ocupação em 2006 nos 33 países selecionados (620,7 milhões de trabalhadores). No entanto, ao se considerar o conjunto de trabalhadores terceirizados com contrato de trabalho temporário (73,8 milhões de trabalhadores), o grau de penetração das empresas de colocação de mão-de-obra alcança 12,6% dos ocupados.

O Brasil, por exemplo, responde por quase 9% do total de trabalhadores que tiveram seus empregos agenciados por empresas especializadas em terceirização nos 33 países pesquisados em 2006 (800 mil trabalhadores). Como o Brasil representa 14,4% do total da ocupação no mesmo grupo de países, percebe-se, sobretudo, o potencial de expansão da atuação das corporações de terceirização transnacional na economia brasileira. Somente em 2006, o Brasil deve ter respondido por 1,9% da terceirização mundial (7,1 milhões de ocupados), sendo de 13,8% de responsabilidade direta das corporações transnacionais (982 mil trabalhadores).

Ao se considerar a ação da subcontratação de trabalhadores presente no interior da dinâmica das relações de trabalho das corporações transnacionais, identifica-se o papel das empresas de colocação de mão-de-obra. Noutras palavras, a internacionalização das empresas de intermediação do trabalho torna-se convergente com as exigências de terceirização das corporações transnacionais.

Tabela 1: Maiores empresas transnacionais de terceirização da mão-de-obra no mundo em 2005

Transnacionais da terceirização	Origem	Número de países	% do faturamento do exterior
01. Adecco	Suíça	70	98
02. Manpower	EUA	72	84
03. Vedior	Holanda	44	92
04. Randstad	Holanda	19	63
05. Kelly Services	EUA	29	33
06. Crystal	Japão	5	28
07. Allegis Group	EUA	3	19
08. United Service Group	Holanda	11	55
09. Robert Half Int'l	Reino Unido	17	19
10. Hays	Reino Unido	16	25
11. Staff Service	Japão	3	21
12. Volt Information Services	EUA	2	16
13. Spherion	EUA	3	18
14. Tempstaff	Japão	2	12
15. MPS Group	EUA	9	38
16. Pasona	Japão	4	22
17. Express Personnel Services	EUA	3	11
18. Hudson Highland	EUA	25	65
19. Labor Ready	EUA	4	19
20. CDI Corporation	EUA	5	24
21. Michael Page	Reino Unido	18	49
22. Corporate Services Group	Reino Unido	2	35
23. Monster Worldwide	EUA	24	34
24. Synergie	França	5	22
25. Robert Walters	Reino Unido	13	48
26. Harvey Nash	Reino Unido	9	51
27. Westaff	EUA	5	23
28. Glotel Plc	Reino Unido	9	63
29. Proffice	Suécia	4	41

Fonte: Staffing Industry Analysts, 2006 (elaboração própria)

Assim, pode-se tratar da transnacionalização da terceirização, cada vez mais exercida pelas grandes empresas privadas de colocação de mão-de-obra temporária. Isso porque as estratégias das corporações transnacionais de operação na forma de empresas em rede no mundo implicam contratação flutuante e adequada às exigências de uma nova divisão internacional do trabalho.

Tomando-se como referência somente os trabalhadores submetidos à contratação temporária no conjunto das corporações transnacionais (13,3 milhões), percebe-se que as empresas privadas de intermediação podem já estar respondendo por

quase 70% dos contratos de terceirização. Nesse sentido, a internacionalização das empresas de colocação de mão-de-obra assume crescentemente a função agenciamento da terceirização transnacional dos contratos de trabalho.

5. Perspectivas do trabalho na terceirização transnacionalizada

Tendo em vista o avanço da integração das cadeias internacionais de produção com inovação tecnológica, impulsionada pela nova fase de atuação das corporações transnacionalizadas, constata-se não somente o aumento do comércio internacional e do fluxo de investimentos estrangeiros diretos. Adicionalmente, percebe-se também que a reorganização da produção na geografia mundial assume maior relevância, com efeitos não desprezíveis para a ocupação global e sua composição entre os países do planeta.

Destaca-se que a partir da grave crise econômica do início da década de 1970, o avanço da internacionalização das grandes empresas indicou o caminho do aprofundamento da competição intercapitalista. O deslocamento de firmas e os investimentos estrangeiros, fusões, alianças competitivas, acompanhados da terceirização dos contratos de trabalho possibilitaram a difusão da organização das empresas em rede subordinadas às corporações transnacionais.

No que diz respeito à terceirização da mão-de-obra proporcionada originalmente pelas grandes empresas se desenvolveu em maior escala no espaço nacional, especialmente nos países desenvolvidos, para, em seguida, ganhar a dimensão internacional. Ou seja, a terceirização que afetou a empresa matriz se proliferou para as empresas filiais presentes nos países desenvolvidos e não desenvolvidos e demais partes dos estabelecimentos empresariais locais.

Por outro lado, nota-se que a terceirização dos contratos de trabalho se deu mais focalizada nas empresas relacionadas às atividades produtoras de bens no setor primário e secundário das economias. Somente mais recentemente a terceirização dos contratos de trabalho passou a desenvolver-se mais intensivamente nas empresas com atividades produtoras de serviços.

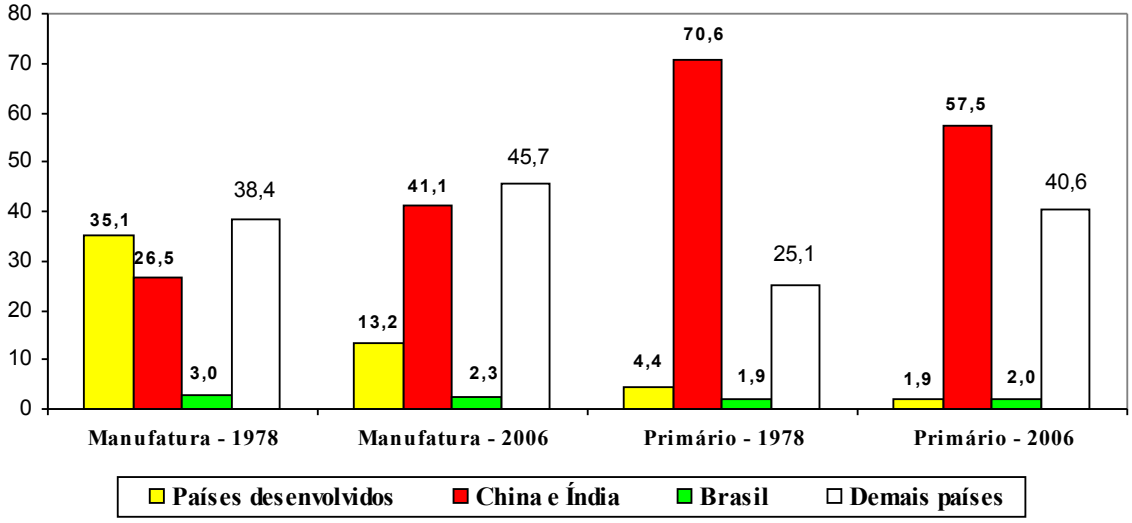
Considerando-se somente o conjunto das corporações transnacionais, constata-se a geração de 52 milhões de novas ocupações no período de 1978 a 2006. Desse total, quase 40 milhões de ocupações resultaram da terceirização transnacional dos contratos de trabalho, sendo 26,8 milhões nas atividades produtoras de bens e 13,2 milhões nas atividades produtoras de serviços.

De maneira geral, a terceirização transnacional tem favorecido o deslocamento de postos de trabalho de menor valor agregado e conteúdo tecnológico dos países desenvolvidos para as economias não desenvolvidas, enquanto as ocupações subcontratadas de maior sofisticação terminam se concentrando nas nações de alta renda por habitante.

Exemplo disso pode ser verificado na composição do emprego mundial. Dos 938,6 milhões de empregos abertos entre 1978 e 2006, o conjunto dos países desenvolvidos gerou 109,2 milhões de novas ocupações (11,6% do total), com perda de

25 milhões de empregos no setor primário e de manufatura e a ampliação de 134,2 no setor de serviços.

Gráfico 12: Evolução da distribuição da ocupação na produção de bens (em %)



Fonte: OIT (elaboração própria a partir de 145 países selecionados)

Como se pode observar, os países desenvolvidos respondiam por 35,1% da ocupação total nos setores produtores de bens manufaturados e por 4,4% da ocupação nos setores produtores de bens primários, em 1978, quando respondiam por 20,6% da ocupação global. Quase três décadas depois, as economias desenvolvidas perderam posição relativa no total do emprego na manufatura (13,2%) e no setor primário (1,9%).

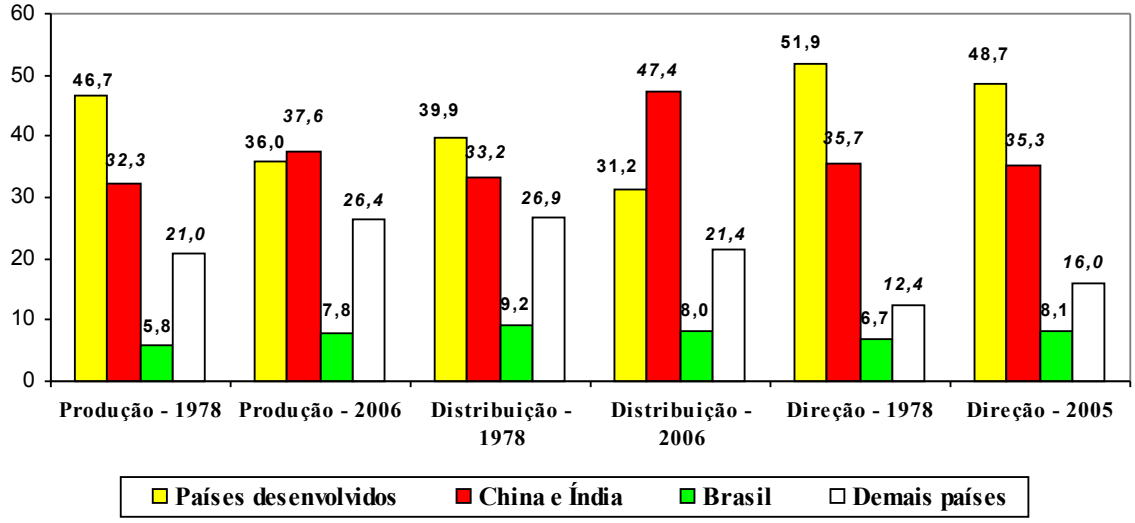
Nota-se, contudo que a diminuição na participação relativa dos países desenvolvidos na ocupação mundial (-16,5%) entre 1978 e 2006 foi mais intensa na manufatura (-62,3%) que no setor primário (56,8%). Certamente, a perda de posição relativa dos países desenvolvidos no emprego global terminou sendo mais do que compensada pela ampliação da participação do conjunto dos países não desenvolvidos.

Mesmo assim, deve-se destacar que não foram todos os países não desenvolvidos que colheram resultados positivos em termos da ocupação, uma vez que somente alguns deles conseguiram incorporar os postos de trabalho oriundos da terceirização vinculadas aos setores produtores de bens. Para restringir as análises em apenas alguns países com elevada população, percebe-se, por um lado, o caso brasileiro que não conseguiu seguir a mesma tendência verificada no conjunto dos países não desenvolvidos, uma vez que a sua participação relativa na ocupação global nos setores produtores de bens manteve-se inalterada em 2,1% em 1978 e 2006. Na manufatura houve regressão na participação relativa do emprego global (de 3% para 2,3%), enquanto no setor primário houve elevação (de 1,9% para 2%).

Os dois países mais populosos do mundo (China e Índia) também reduziram a participação relativa no emprego global de 51,7% em 1978 para 45,9% no ano de 2006. Em grande medida, essa redução relativa se deu fundamentalmente por conta da queda verificada no emprego no setor primário de 18,6% (de 70,6% para 57,5%), uma vez que a ocupação relativa aumentou 55% na manufatura global (de 26,5% para

41,1%). Isso porque a cada dois empregos abertos na manufatura mundial, um foi aberto na China e Índia entre 1978 e 2006.

Gráfico 13: Evolução da distribuição da ocupação na produção de serviços (em %)



Fonte: OIT (elaboração própria a partir de 145 países selecionados)

Já no setor de serviços, que constitui a principal fonte de expansão dos empregos no mundo – correspondendo a 55% das novas ocupações geradas entre 1978 e 2006 –, a composição dos postos de trabalho ocorreu de forma variada. Em geral, os países desenvolvidos perderam posição relativa (-16,5%), embora com ênfase distinta no interior das cadeias de produção de serviços (de 38,7% para 32,3%). Nos serviços associados à produção, geralmente vinculados à manufatura, a queda dos países desenvolvidos no total da ocupação foi de 22,9% (de 46,7% para 36%), enquanto nos serviços de distribuição a redução relativa foi de 21,8% (de 39,9% para 31,2%) e nos serviços de direção foi de 6,2% (51,9% para 48,7%).

Para o conjunto dos países não desenvolvidos, a elevação na participação relativa no emprego total no setor de serviços (10,4%) não se deu homogeneamente. O Brasil, por exemplo, aumentou o peso relativo no emprego de serviços em 34,9% (de 4,3% para 5,8%), enquanto a China e Índia aumentaram em 11,9% (de 34,4% para 38,5%) a participação relativa no mesmo período de tempo.

No interior das cadeias de produção de serviços, percebe-se, em geral, uma situação análoga. No Brasil houve forte expansão nos serviços de produção (34,9%) e de direção (20,9%), enquanto nos serviços de distribuição houve queda de 13%. No conjunto do emprego em serviços para Índia e China, constata-se o aumento da participação relativa de 42,8% na ocupação pertencente à cadeias de serviços de distribuição e de 16,4% na produção, com queda nos serviços de direção (1,1%).

Essa discrepância no comportamento do emprego no setor de serviços deve estar diretamente associada às distintas formas de inserção dos países na divisão internacional do trabalho. Ao que parece, a China assume a dianteira de sua transformação como se apontasse para a oficina do mundo, enquanto a Índia se posiciona como se fosse o escritório do planeta, uma vez que esses dois países

respondem conjuntamente por 47% do emprego global pertencente aos serviços de distribuição e 41% do emprego mundial na produção de manufatura.

No caso brasileiro, os indícios da ocupação apontam mais para o posicionamento de um país como se fosse a fazenda do mundo. Em grande medida, os postos de trabalho em avanço encontram-se relacionados em maior ou menor medida com as atividades de bens primários e semi-elaborados de contido valor agregado.

Para os próximos 10 anos, com o avanço da terceirização transnacional dos contratos de trabalho, o setor de serviços deverá continuar ampliando a quantidade de postos de trabalho, seguido do setor produtor de bens de manufatura. Em se mantendo o mesmo movimento observado nas corporações transnacionais durante as duas últimas décadas, possivelmente os países poderão estar disputando cerca de 6,7 milhões de novas ocupações anuais por força da terceirização transnacional, o que equivale a quase 15% das ocupações abertas ao ano no mundo.

Cada país deve participar – em maior ou menor medida – da absorção do conjunto de ocupações mobilizadas pela terceirização transnacionalizada, dependo das ações governamentais adotadas para atrair ou evitar o deslocamento do emprego no interior das cadeias mundiais de produção. O Brasil, em especial, tem muito para avançar, caso o objetivo seja obter resultados positivos no contexto atual da terceirização transnacional dos contratos de trabalho.

6. Considerações finais

Nas páginas anteriores, procurou-se tratar do movimento geral de transnacionalização dos contratos de trabalho terceirizados. Mesmo que esteja situada em graus distintos de penetração nos mercados nacionais de trabalho, percebem-se que os efeitos da subcontratação internacional sobre o padrão de uso e remuneração da mão-de-obra são expressivos, como a pressão sobre os custos de contratação e proteção dos riscos do exercício do trabalho.

De maneira geral, a terceirização transnacional caracteriza-se por generalizar o padrão asiático de trabalho, cada vez mais associado à elevada rotatividade, à contida remuneração e à longa jornada de trabalho.

Esse tipo de terceirização da mão-de-obra não se apresenta como imperativo de modernização das condições gerais de produção no início do século 21. Pelo contrário, pode assemelhar-se, guardada a devida proporção, ao retrocesso das conquistas alcançadas até o momento.

Frente ao engrandecimento do poder econômico poucas vezes identificado na história do capitalismo mundial, cabe a abertura de uma nova fase de considerações sobre a governança mundial. Nesse sentido, o debate sobre o papel da regulação pública sobre a atuação das corporações transnacionais, uma vez que o espaço de atuação dos Estados Nacionais torna-se mais constrangido.

Ressalta-se que várias corporações transnacionais possuem faturamentos anuais superior ao Produto Interno Bruto de países. Somente as três maiores corporações detiveram juntas, em 2006, o faturamento equivalente ao PIB brasileiro.

Ademais de fortalecimento da regulação pública no espaço supranacional, cabe um novo repensar sobre a capacidade de atuação e reposicionamento do sindicalismo. Sua forma de operar como se as economias mantivessem atuação quase que exclusiva no espaço nacional termina por fragilizar ainda mais a função da barganha coletiva junto aos empregadores patronais.

Em síntese, a presente investigação – que ainda encontra-se em desenvolvimento – espera contribuir no entendimento atual sobre as mudanças nas condições gerais de produção de bens e serviços. Para isso, realizou-se uma abrangente sistematização de dados que permite desvendar a marcha da terceirização transnacional dos contratos de trabalho.

7. Referências Bibliográficas

ACCORNERO, A. (1997) *Era il secolo del Lavoro.* Bologna: Il Mulino.

ALBAN, M. (1999) *Crescimento sem emprego*. Salvador: Casa de Qualidade.

ALVES, G. (2000) *O novo (e precário) mundo do trabalho*. São Paulo: Boitempo.

ANDREFF, W. (2000) *Multinacionais globais*. Bauru: EDUSC.

ARRIGHI, G. (1997) *A ilusão do desenvolvimento*. Vozes: Petrópolis.

ARTHUIS, J. (1993) *Délocalisations et l'emploi*. Paris: E. O.

AYRES, R. (1984) *The new industrial revolution*. New York: Balbuguer

BARBOSA DE OLIVEIRA, C. (1985) *O processo de industrialização do capitalismo originário ao atrasado*.Campinas: IE/UNICAMP

BERGER, S. (2007) *A competitividade e as novas fronteiras da economia*. Lisboa: Presença.

BERNARDO, J. (2000) *Transnacionalização do capital e fragmentação dos trabalhadores*. São Paulo: Boitempo.

BOISSONNAT, J. (1998) *Horizontes do trabalho e do emprego*. São Paulo: LTr.

BRAGA, R. (1996) A reestruturação do capital. São Paulo: Xamã.

BROWN, R. & JULIUS, A. (1994) *Is manufacturing still special in the World Order? In*: O'BREN, R. (org.) Finance and the International Economy. Oxford: OUP.

BUKHARIN, N. (1984) *A economia mundial e o imperialismo*. São Paulo: Abril Cultural.

CACCIAMALI, M. (1991) *Mudanças recentes no produto e no emprego*. RBE, 45 (2). Rio de Janeiro: FGV.

CAMPBELL, D. (1994) *Invesrión estranjera inmovibilidad de la fuerza Del trabajo y calidad de los empleos*. Ginebra, RIT, vol. 113 (2).

CARDOSO, F. & FALETTO, E. (1970) *Dependência e desenvolvimento na América Latina*. Rio de Janeiro: Zahar.

CASTELLS, M. (1996) *La era de la información.* Madrid: Alianza Editorial.

CAZADERO, M. (1995) *Las revoluciones industriales*. Mexico: Fundo de Cultura Econômica.

CHESNAIS, F. (1996) *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã.

CHIROT, D. (1977) *Social change in the twentieth century*. New York: Harcourt.

COATES, D. (2000) *Models of capitalism*. Oxford: Polity Press.

DAHLMAN, C. (1999) *O desafio da revolução do conhecimento para a indústria dos países em desenvolvimento. In:* CNI (org.) O futuro da indústria no Brasil e no mundo. Rio de Janeiro: Campus.

DONAHUE, T. (1994) *International labour standards*. Washington: US Department of Labour.

DUNN, B. (2004) *Global restructuring and power of labour*. New York: Macmilla.

DUNNING, J. (1985) *Multinational enterprises, economic structure and international competiveness.* Chichester: J. Wiley.

EMMANUEL, A. (1972) *L'Échange inégal.* Paris: Maspero.

FIORI, J. (1999) *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis: Vozes.

FRIEDEN, J. (2007) *Capitalismo global*. Barcelona: Crítica.

FROEBEL, F. *et alii* (1980) *The new International Division of Labour*. Cambridge: CUP.

FURTADO, C. (1965) *Desarrollo y subdesarrollo*. Buenos Aires: Eudeba.

FURTADO, C. (1977) *Formação Econômica do Brasil*. Rio de Janeiro: CEN.
GAUDEMAR, J. (1997) *Mobilidade do trabalho e acumulação de capital*. Lisboa: Estampa.
GEREFFI, G. (2005) *The new offshoring of jobs and global development*. Jamaica: ILO.
GILPIN, R. (1975) *Us power and multinational corporation.* New York: Harper and Row.
GUNTER, B. & HOEVEN, R. (2004) *La cara social de la globalización.* Ginebra. RIT, vol. 123 (1-2).
HALL, P. & SOSKICE, D. (2001) *Varities of capitalism*. Oxford: OUP.
HILFERDING, R. (1985) *O capital financeiro.* São Paulo: nova Cultural.
HIRST, P. & THOMPSON, G. (1998) *Globalização em questão*. Petrópolis: Vozes.
HOBSBAWM, E. (1978) *Da revolução industrial ao imperialismo*. Rio de Janeiro: Forense.
HOBSON, J. (1984) *A evolução do capitalismo moderno*. São Paulo: Abril Cultural.
HOFFMAN, K. & KAPLINSKY, R. (1988) *Driven force*. Boulder: Westview Press.
IANNI, O. (1997) *A era da globalização.* Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
JAMES, P. *et alii* (1997) *Work of the future*. Sydney: Allen & Unwin.
KINDELBERGER, C. (1970) *The international corporation*. Cambridge: MIT Press.
KUCZYNSKI, J (1989) *Breve historia de la economía*. Ibagué: Mohan.
LENIN, V. (1975) *O imperialismo*. Lisboa: Avante.
LIPIETZ, A. (1988) *Miragens e milagres*. São Paulo: Nobel.
LUXEMBURGO, R. (1984) *A acumulação do capital*. São Paulo: Abril C
MADDISON, A. (1994) *Monitoring the World Economy*. Oxford: OUP.
MARCELINO, P. (2004) *A logística da precarização*. São Paulo: Expressão Popular.
MASI, D. (1999) *O futuro do trabalho*. Rio de Janeiro: J.Olympio.
MATTOSO, J. POCHMANN, M. (1995) *Globalização, concorrência e trabalho*, Cadernos CESIT (17). Campinas, IE/CESIT, (mimeo).
MELLO, J. (1998) *A contra-revolução liberal conservadora e a tradição crítica latino-americana. In:* TAVARES, M. & FIORI, J. (orgs.) *Poder e dinheiro*. Petrópolis: Vozes.
MORRIS, R. & IRWIN, G. (1970) *Harper Encyclopedia of the Modern World*. New York: HR.
MOUHOUD, E. (1992) *Changement technique et Division Internationale du Travail*. Paris: Economica.
NEGRI, A. (1999) *Il lavoro nel novecento*. Milano: AM Editore.
OCDE (1994) *L'étude de l'OCDE sur l'emploi*. Paris: OCDE.
OCDE (1996) *Technologie, produtivite et creation d'emplois*. Lille: OCDE.
OCDE (vários anos) *Economic Outlook.* OCDE: Paris.
OCDE (vários anos) *Historical Statistics.* OCDE: Paris.
OCDE (vários anos) *Labour Force Statistics.* OCDE: Paris.
OCDE (vários anos) *Perspectives de l´emploi.* OCDE: Paris.
OIT (1999) *Key indicators of the labour market*. Ginebra. OIT
OIT (vários anos) *Anuario de estadisticas del trabajo*. Ginebra. OIT
OIT (vários anos) *Economically Active Population.* Ginebra: OIT.
OIT (vários anos) W*orld Employment Report*. Geneve: OIT .
ONU (vários anos) *Monthly Bulletin of Statistics* Washington: UN.
ONU (vários anos) *United Nations Industrial Development Organization.* Washington: UN.
ONU (vários anos) *United Nations Statistics Division.* Washington: UN.

OZAWA, T. (1979) *Multinationalism, japonese style*. Princeton: PUP.
POCHMANN, M. (1999) *O emprego na globalização*. São Paulo: Boitempo.
POCHMANN, M. (2008*) A superterceirização dos contratos de trabalho*. São Paulo: LTr.
PORTTIER, C. (1998) *La Division Internationale du Travail. In:* KERGOAT, J *et alii* (orgs.) Le monde du travail. Paris: La Découverte.
PREBISCH, R. (1949) *O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus principais problemas*. RBE. Rio de Janeiro.
REICH, R. (1992) *The work of Nations*. New York: Randam House.
RIFKIN, J. (1995) *The end of work*. New York: Putnam.
RIFKIN, J. (2001) *A era do acesso*. São Paulo: Makron.
SCHILLER, D. (2001) *A globalização e as novas tecnologias*. Lisboa: Presença.
SENNETT, R. (1999) *A corrosão do caráter*. São Paulo: Record.
SINGER, H. (1950) *The distribution of gain between investing and borrowing countries.* American Economic Review, vol. 40 (2).
SOBETT (2007) *Internacionalização das empresas brasileiras*. São Paulo: Clio.
TEIXEIRA, A. (1983) *O movimento de industrialização nas economias capitalistas centrais no pós-guerra.* Texto de Discussão (25). Rio de Janeiro: IEI/UFRJ.
THRIFT, N. (1986) *Multinational and restructuring of the World Economy*. London: Croom Helm.
TROTSKI, L. (1979) *A revolução permanente*. São Paulo: Ed. Ciências Humanas.
UNCTAD (1999) *Trade end development report*. Geneva: UN.
WALLERSTEIN, I. (1979) *The capitalist world-economy*. Cambridge. CUP.
WILSON, R. *et al* (2006) *Working futures, 2004 – 2014*. Coventry: IER/UW.
WOOD, A. (1994) *North-South trade, employment and inequality.* Oxford: OUP.
WORLD BANK (vários anos) *Global Economic Prospects.* Washington: WB
WORLD BANK (vários anos) *World Development Indicators.* Washington: WB
WORLD BANK (vários anos) *World Development Report*. Washington: WB.
ZAVALA, D. (1990) *Esplosión demográfica y crescimento econômico*. Caracas: ECUCV.