

Reestruturação produtiva nos setores de base industrial tradicional

Lauro Lodo Prado*

Resumo

O objetivo do texto é evidenciar a relação contrária dos setores de base tradicional com a reestruturação produtiva, exemplificando o setor moveleiro. Traz a caracterização do setor moveleiro brasileiro, os números com relação ao emprego e produtividade, a conceituação de reestruturação produtiva e uma discussão sobre sua relação com um setor de base tradicional da economia. O artigo resultou de pesquisa bibliográfica baseados em dissertações, teses, pesquisas e relatórios, procurando contribuir para o aprofundamento do tema.

Palavras-chave: reestruturação produtiva; setor de base tradicional; indústria moveleira.

Abstract

The objective of the paper is to show the relationship of basic sectors contrary to the traditional industrial structure, exemplifying the furniture sector. Brings the characterization of Brazilian furniture sector, the figures in relation to employment and productivity, the concept of productive restructuring and a discussion of his relationship with a traditional basic industry of the economy. The article resulted from research literature based on dissertations, theses, surveys and reports, trying to contribute to a deeper the subject.

Keywords: restructuring process; sector of traditional base; furniture industry.

Introdução

O tema reestruturação produtiva e seus reflexos na organização do trabalho vem sendo objeto de estudo de pesquisadores de diversas áreas, da sociologia, da economia, da administração, da engenharia, da psicologia e da educação.

* Doutorando em Ciências Sociais na PUCSP. E-mail: lauro_prado@yahoo.com.br

No último quarto de século estamos assistindo a uma série de mudanças nos contextos econômico, político, social e cultural, em nível mundial, as quais têm sido amplamente discutidas. Desde meados dos anos 60 e início dos 70, nos países centrais, acumulavam-se indícios que sinalizavam em direção a um novo período de crise, movimento de caráter cíclico, dentro do modo de produção capitalista (Harvey, 1996). Entre esses indícios estava a existência de capacidade ociosa no setor produtivo, particularmente, na indústria “um excesso de mercadorias e estoques”, queda na produtividade e na lucratividade corporativas, acirradas pela intensificação da competição internacional e pelos efeitos da crise do petróleo, em 1973, e a presença de grandes excedentes de capital. O longo período de expansão do pós-guerra, o qual teve como base um conjunto de práticas de controle do trabalho, tecnologias, hábitos de consumo e configurações específicas de poder político-econômico, interrompe-se, iniciando-se uma época de rápidas mudanças, fluidez e incerteza. É nesse contexto que começaram a surgir, como opção à crise, indícios de um novo regime de produção capitalista estendendo as bases para uma acumulação de maior proporção, em escala global.

Esse novo regime, denominado por muitos de “acumulação flexível”, se basearia numa recombinação particular de utilização das estratégias de mais-valia absoluta e relativa. Sumarizando o pensamento de Harvey, a estratégia de mais-valia absoluta tem sido posta em prática através da imposição de mais horas de trabalho aliada à redução dos salários reais e ao conseqüente rebaixamento do padrão de vida, por meio da transferência do capital corporativo de regiões de altos salários para outras de baixos salários, criando-se o “fordismo periférico”. No intuito de aumentar a mais-valia relativa, vêm sendo implementadas profundas mudanças de ordem organizacional e tecnológica. Essas mudanças promoveram cortes de empregos, de forma generalizada em todos os setores econômicos, para gerar lucros temporários para firmas inovadoras e lucros mais generalizados com a redução dos custos dos bens que definem o padrão de vida do trabalho.

Em uma conjuntura diferente, por ser um setor de base tradicional, a indústria moveleira nos traz números positivos quanto ao aumento de emprego, renda e produtividade. O setor moveleiro no Brasil tem uma grande importância social e econômica principalmente nas regiões onde se encontram os pólos moveleiros. As principais características são: a predominância de pequenas e médias empresas que atuam em um

mercado muito segmentado; um reduzido dinamismo tecnológico; é ainda intensivo em mão de obra; utiliza materiais de origem animal ou vegetal; apresenta pouca diferenciação de produtos por parte das empresas extremamente dependentes da taxa de crescimento de emprego, com baixo valor adicionado (por unidade de mão de obra) em comparação com outros setores; apresenta barreiras a entradas devido ao restrito acesso a rede de distribuição e comercialização e faz parte dos chamados setores tradicionais da economia.

Uma ampla pesquisa bibliográfica preliminar sobre os fatores de emprego, renda e produção permite constatar uma concordância entre os autores pesquisados, principalmente na importância do tema e em seus números satisfatórios na contramão do processo de reestruturação produtiva.

Veremos nesse texto a caracterização da indústria de móveis no Brasil e a sua importância econômica e social para o crescimento e desenvolvimento nacional, o conceito de reestruturação produtiva e os números positivos que demonstram um viés diferente de outros setores, principalmente os que possuem base tecnológica.

Reestruturação produtiva

O termo Reestruturação produtiva engloba o grande processo de mudanças ocorridas nas empresas e principalmente na organização do trabalho industrial nos últimos tempos, via introdução de inovações tanto tecnológicas como organizacionais e de gestão, buscando-se alcançar uma organização do trabalho integrada e flexível.

Podemos observar, retomando um pouco da evolução da teoria geral da administração, até os anos 70, as organizações caracterizavam-se por terem uma estrutura predominantemente formal, hierarquizada, departamentalizada, com centralização de informações e de decisões, estrutura criada com base nas grandes empresas industriais. A relação entre as firmas era de concorrência, verificando-se poucos movimentos no sentido de buscar-se a cooperação entre estas.

Porém os padrões de produção de tais organizações caracterizavam-se por aspectos como a produção em massa, principalmente de bens de baixa diferenciação; a produção em linha de montagem, onde a produção era programada em setor específico e “empurrada” para as vendas; a mecanização do fluxo de produção; a presença de estoques; etc. Havia,

assim, uma padronização do maquinário e do equipamento, da mão de obra e das matérias primas.

Além disso, como aponta Leite (1994, p. 76), as formas de consumo estavam apoiadas na “substituição da produção doméstica dos meios de subsistência necessários à reprodução da força de trabalho, por meios mercantis”. Pressupõe também um repasse dos ganhos de produtividade para os trabalhadores, de forma que estes alimentem o consumo num mercado inesgotável (maior demanda do que oferta).

A gestão do trabalho e a organização baseavam-se em elementos como divisão das tarefas e, conseqüentemente, a especialização do trabalhador, separação entre execução e produção (ficando a execução a cargo dos níveis hierárquicos mais elevados), aumento do controle (buscando a certificação de que o trabalho está sendo executado de acordo com os padrões estabelecidos), entre outros. O trabalho passa a ser rotineiro, com pequeno grau de envolvimento dos operários e a produção estimulada principalmente por incentivos financeiros.

Esse conjunto de características configura o que ficou conhecido como o paradigma taylorista/fordista, ou o modo de produção Fordista. Mais do que um modo de produção, representa também uma forma de dominação do capital, expropriando do trabalhador seu saber específico, desqualificando seu ofício e desorganizando sua forma de luta política ao individualizar o operário no interior da fábrica (Rago, 1987).

Contudo, com a globalização da economia e o acirramento da concorrência internacional, a partir da década de 70 a nível mundial e do início dos anos 90 no Brasil, este padrão de acumulação de capital entrou em crise devido a fatores como a saturação do mercado de bens duráveis, a perda do poder aquisitivo, a entrada de novos países produtores, a formação de blocos regionais. Assim, começou-se a buscar novos padrões, novos modelos de organizações, para fazer frente a estes novos desafios de competitividade através dos quais as empresas poderiam sobreviver.

Apesar disso, a partir do final dos anos 60, a “organização científica do trabalho” enquanto técnica de dominação do capital sobre o processo de trabalho, deixou de ser eficaz em seu objetivo mais fundamental, o do aumento da produtividade através da elevação constante dos ritmos de trabalho. A resistência dos trabalhadores ao trabalho parcelado e repetitivo, ao ritmo acelerado e aos baixos salários causados pela depreciação do valor da força de trabalho, princípios norteadores desta

forma de organização, que originaram vários movimentos sociais, também influenciaram de forma marcante no agravamento da crise existente (Leite, 1994).

Nesse contexto de crise, o Japão, especialmente, passou a ser visto como potência industrial e, conseqüentemente, fonte de inúmeros estudos. Posteriormente, o caso sueco na produção em média série e o caso italiano também foram vistos como alternativas para o problema da qualidade e da produtividade (Hirata, 1992), assim como o alemão (Blackwell, 1995). Esses modelos trouxeram novas estratégias de sobrevivência no mercado, por serem capazes de produzir com baixos custos, com qualidade assegurada e flexibilidade de oferta (diversidade e rapidez).

Observou-se desses estudos que, para que tais países servissem de exemplo para outras economias, seria necessário não apenas mudanças a nível tecnológico, mas principalmente exigiriam novas formas de organização do trabalho e novos padrões de relações interfirmas. Tornar-se-ia imprescindível, então, uma ruptura com o padrão até então vigente, buscando-se uma empresa mais flexível e integrada que elevasse a produtividade e fizesse frente a um ambiente marcado pela imprevisibilidade e complexidade de mercado. Urgem, assim, estruturas organizacionais mais planas, mais ágeis e mais enxutas que possibilitem uma redução de custos e uma diferenciação das empresas frente seus concorrentes, via ações como lançamento de novos produtos, aumento da qualidade, rapidez na entrega e melhora do nível de serviço associado ao produto (Salerno, 1995).

As empresas sentiram a necessidade de passar por um processo de reestruturação produtiva que tende a dar origem a um novo padrão de acumulação de capital e de organização da produção, padrão este que vem sendo chamado pelos estudiosos de pós ou neofordismo, acumulação flexível, especialização flexível, modelo japonês, entre outras nomenclaturas. Empresários buscam, então, competitividade através de novas formas de ganhos de produtividade aliados à flexibilidade da produção, visando adequar o aparelho produtivo às novas exigências de um mercado de muita produção e pouco consumo, em uma concorrência não só nacional mas principalmente internacional, com produtos de qualidade e que estão em constante inovação. A capacidade de inovar em produtos e processos passou a ser elemento de diferencial estratégico para as empresas.

Entre as principais mudanças em curso encontram-se as inovações de base técnica, organizacionais e de gestão da empresa e o novo padrão de interrelacionamento de firmas.

Inovações de base técnica, organizacionais e de gestão da empresa

Destacam-se, entre as inovações de base técnica, a automação flexível, através da qual se passa da economia de tempo através da intensificação do trabalho, própria do Taylorismo, para uma economia baseada no tempo de otimização da máquina, que comanda agora o ritmo de trabalho; a informática; a telemática; novos materiais (plásticos especiais, cerâmicas, fibras óticas...); novos processos; a engenharia genética; a química fina e a mecânica fina, entre outras (Coriat, 1988; Salerno, 1992; Teixeira, 1992).

Porém, entre as inovações organizacionais e de gestão destacam-se o Modelo Japonês (de produção enxuta ou *Just in Time*), o Controle da Qualidade Total (TQC) e a Reengenharia. Tais inovações constituem-se em estratégias que facilitam a adaptação das empresas a nova configuração da competitividade internacional, exigindo mudanças não só técnicas, mas também de comportamentos e de valores.

Entre as mudanças organizacionais destacam-se a redução substancial dos níveis hierárquicos, a polivalência e multifuncionalidade do trabalhador, o trabalho em grupos, mão de obra com maior capacitação e disposta a participar, a aprendizagem, a autonomia, a cooperação, diferenciando-se da lógica da especialização intensiva do trabalho. “Obviamente, que esse tipo de disposição organizacional vai exigir uma atitude gerencial diferente daquela predominante na gestão fordista, o mesmo se aplicando para o ambiente e a cultura organizacional” (Ruas, 1994, p. 4).

Fleury e Fleury (1995) apresentam o conceito de organização qualificante, considerado um movimento que procura novas alternativas a partir dos aspectos positivos e negativos de cada modelo de gestão. Assim, para que uma organização seja considerada como tal, deve atender aos seguintes aspectos, considerados pontos de ruptura com o taylorismo: o trabalho em equipes ou células, a autonomia delegada às células e sua responsabilização pelos objetivos de desempenho, a diminuição de níveis hierárquicos e o desenvolvimento das chefias para atividades

de “animação” e gestão de recursos humanos, e a reaproximação das relações entre as funções da empresa. Devem também estar centradas na inteligência e domínio das situações de imprevisto, estar aberta para a explicitação da estratégia empresarial em nível dos próprios empregados, favorecer o desenvolvimento da co-responsabilidade em torno de objetivos comuns, dar conteúdo dinâmico à competência interpessoal (pp. 48-50).

Além disso, mudam as qualificações necessárias para esse novo trabalho. Conforme o estudo realizado por Almeida et al. (1994) diversos autores consideram que o uso de novas tecnologias produz uma mudança significativa nos padrões de produção, mudanças essas que exigem novas demandas de qualificação da força de trabalho por necessitarem de capacidades até então subutilizadas. Porém, para alguns autores as novas formas de produção podem significar o desenvolvimento universal das capacidades humanas, enquanto para outros essas mudanças serão apenas passageiras e reduzidas caso não haja uma modificação das relações capitalistas de produção.

Ainda segundo esse estudo, existe uma polêmica em torno dos impactos da reestruturação produtiva sobre a qualificação dos trabalhadores, oscilando entre as teses da desqualificação, da requalificação, da polarização, da qualificação absoluta e desqualificação relativa. Destacam-se os autores que defendem a ideia de que as novas tecnologias exigiriam a requalificação da força de trabalho e não um aumento generalizado de qualificação, havendo ainda alta qualificação para poucos casos e mínima qualificação para a maioria.

Das mudanças levantadas no estudo, ressaltam-se o aumento de escolaridade exigida, exigência de conhecimentos gerais, capacidade de planejar, capacidade de comunicação, trabalho em equipe, flexibilidade, acesso a mais informações, capacidade de decisão frente a problemas complexos, valorização de traços de personalidade (como responsabilidade, criatividade, iniciativa e espírito crítico). O perfil desse novo trabalhador deve, então, adequar-se as novas funções que cada trabalhador deverá desempenhar, atentando-se ainda a possibilidade de transferibilidade entre setores ou até mesmo a construção de formas alternativas de sobrevivência fora do mercado formal de trabalho. Polivalência e/ou politecnia estão também entre os aspectos mais citados, o primeiro dando a ideia de um trabalho mais variado, o trabalhador executando várias funções, e com alguma possibilidade de administração do próprio tempo, sem implicar necessariamente em uma mudança qualitativa; já politecnia

estaria mais relacionada ao uso do pensamento abstrato, representando o domínio da técnica a nível intelectual e a possibilidade de um trabalho flexível e criativo, associando-se o trabalho intelectual com o manual.

Dessa maneira, frente à reestruturação produtiva, a empresa toda precisa mudar, seus atores sociais assumindo papel fundamental nessa mudança. Mais ainda, são necessárias mudanças no relacionamento entre as firmas, visando uma maior cooperação.

Impactos da reestruturação sobre o mercado de trabalho

Primeiramente deve-se ressaltar que a reestruturação produtiva não pode ser encarada como fenômeno homogêneo, visto que ocorreu, e vem ocorrendo, em diferentes empresas, setores e regiões. Estudos demonstram que enquanto algumas empresas apresentam um comportamento mais estável de emprego, pessoal mais qualificado e uma preocupação com a qualidade, como é o caso das indústrias metal-mecânica no interior de São Paulo, outras apresentam práticas como a subcontratação baseada em formas precárias de emprego, como a indústria de confecção do Rio de Janeiro (Gitahy, 1994).

Mencionamos também um estudo realizado com 278 das maiores empresas de São Paulo que revelou que a maior parte das reestruturações ainda não envolveu grandes investimentos, principalmente em treinamento e qualificação da mão de obra. Assim, altos níveis de rotatividade, fruto principalmente da insatisfação constante e da facilidade de contratação/demissão dos funcionários (flexibilidade de mercado), continuam a caracterizar essas empresas, ocasionando baixos índices de qualidade e produtividade (Quaglio, 1996).

De maneira geral, Ruas (1994b, p. 98) refere que os impactos da reestruturação sobre o mercado de trabalho tem tomado as seguintes formas: grande mobilidade da mão de obra; crescimento da participação do trabalho informal; redução dos salários reais na maioria dos setores; aumento do recurso à subcontratação do trabalho, com a participação do trabalho a domicílio; maior seletividade das empresas na contratação de trabalhadores - em termos da sua qualificação e atitudes - pela grande disponibilidade de mão de obra no mercado.

O aumento de produtividade tem parecido não mais significar novos empregos, visto que cada vez produz-se mais com menos funcionários.

Cabe destacar que principalmente o emprego industrial tem se reduzido (segundo dados da FIERGS, 80.090 postos de trabalho foram fechados na indústria gaúcha), sendo que certa parte do contingente dispensado tem se deslocado para o setor terciário, assim como tem aumentado o número de empregados terceirizados e até quarteirizados, estes últimos geralmente caracterizando trabalho precário.

Assim, destaca-se a precarização das relações de trabalho e o desemprego como fortes impactos da reestruturação. A precarização é tida na medida em que as relações formalizadas de emprego (com registro na carteira de trabalho) são substituídas cada vez mais por relações informais de compra e venda de serviços, fruto principalmente das terceirizações, trabalho a domicílio (agora também em setores não tradicionais) e a contratação por tempo limitado. Como aponta Singer (1995), o trabalho formal está transformando-se mais em exceção do que uma regra, enquanto que os trabalhadores precários trabalham cada vez mais, cumprindo longas jornadas que podem levá-los até a fadiga física ou mental.

Salerno (1993) apresenta inclusive uma pesquisa realizada pelo DIEESE com os efeitos da terceirização. Os mais importantes dizem respeito aos menores salários e benefícios vigentes nas “terceiras”, além de problemas de higiene e segurança no trabalho, trabalho menos qualificado, falta de registro em carteira e até jornada mais extensa em 5% dos casos. Além disso, o autor salienta que a descentralização produtiva não implica necessariamente em descentralização do capital, nem o fim da produção em massa. O modo de produção taylorista-fordista parece ainda prevalecer nessas empresas.

Assim, pode-se falar em uma crescente divisão entre as condições de trabalho dos que permanecem nas empresas “mães” e os terceiros. Pode-se falar, também, em uma divisão crescente entre trabalhadores (entre setores, grupos, trabalhadores com vínculo e sem vínculo, trabalhadores em ambiente precário, etc.) e uma alteração na composição da força de trabalho.

Podemos, então, pensar em duas tendências. Uma de que, com a necessidade de maior qualidade de produtos e serviços, as empresas com trabalhadores mais desqualificados, precarizados, passassem a introduzir as novas formas de organização e gestão do trabalho das grandes empresas clientes; outra, de que essas empresas utilizassem o trabalho precário, desqualificado, como forma de reduzir custos. Para aprofundar

essa questão, torna-se importante entender o processo e a organização do trabalho. Isto significa abranger não só a dimensão tecnológica (seu uso, sua evolução e suas consequências) ou a dimensão organizacional, mas também inclui a compreensão do significado do trabalho, da questão do controle e da dimensão saúde, entre outras. Inclusive, tais dimensões são fundamentais para facilitar a compreensão do fenômeno da qualificação, na medida em que este último conceito é extremamente complexo, necessitando ser analisado nas suas diversas “faces”.

O setor moveleiro brasileiro

Características gerais do setor moveleiro

A indústria de móveis caracteriza-se pela reunião de diversos processos de produção, envolvendo diferentes matérias-primas e uma diversidade de produtos finais, e pode ser segmentada principalmente em função dos materiais com que os móveis são confeccionados (madeira, metal e outros), assim como, de acordo com os usos a que são destinados (em especial, móveis para residência e para escritório). Além disso, devido a aspectos técnicos e mercadológicos, as empresas, em geral, são especializadas em um ou dois tipos de móveis, como, por exemplo, de cozinha e banheiro, estofados, entre outros.

Os móveis de madeira, que detêm expressiva parcela do valor total da produção do setor, são ainda segmentados em dois tipos: retilíneos, que são lisos, com desenho simples de linhas retas e cuja matéria-prima principal constitui-se de aglomerados e painéis de compensados; e torneados, que reúnem detalhes mais sofisticados de acabamento, misturando formas retas e curvilíneas e cuja principal matéria-prima é a madeira maciça – de lei ou de reflorestamento –, podendo também incluir painéis de *medium-density fiberboard* (MDF), passíveis de serem usinados.

O setor que se caracteriza pela predominância de pequenas e médias empresas que atuam em um mercado muito segmentado é ainda intensivo em mão de obra e apresenta baixo valor adicionado (por unidade de mão de obra) em comparação com outros setores.

A indústria de mobiliário faz parte dos chamados setores tradicionais da economia e de acordo com Tachizawa (1997), as indústrias moveleiras se enquadram no setor econômico semi-concentrado, que compreende as empresas de bens não duráveis, tendo como características:

- reduzido dinamismo tecnológico;
- intensidade de mão de obra relativamente elevada;
- utilização relativamente alta de materiais de origem animal ou vegetal;
- baixo grau de concentração sem participação majoritária de nenhuma empresa;
- pouca diferenciação de produtos por parte das empresas que são extremamente dependentes da taxa de crescimento de emprego;
- barreira à entrada constituído pelo restrito acesso a rede de distribuição e comercialização, onde intermediários e atacadistas detêm alto poder de negociação.

O setor de indústria semi-concentrado, segundo Tachizawa (1997) pode induzir a um posicionamento estratégico genérico, efetivado através de medidas como:

- modernização dos canais de distribuição, incluindo rede de revendedores próprios ou exclusivos;
- implementação de sistemas de franquias, estabelecendo parceria com clientes e intermediários;
- ênfase na competição via preços, que neste ramo de atividade assume maior importância comparativamente a outras estruturas de mercado.

Panorama brasileiro

A formação da cultura dos móveis no Brasil iniciou-se no começo do século passado, na cidade de São Paulo e seus municípios limítrofes – Santo André, São Caetano e São Bernardo – que assistiram ao surgimento de pequenas marcenarias de artesãos italianos, gerado pelo aumento do fluxo imigratório. Os polos localizados nos estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina podem ser igualmente caracterizados como polos pioneiros, de modo que, também nesses estados, a atividade moveleira foi contemporânea a um contexto industrial embrionário de formação do mercado interno baseado no trabalho assalariado e ao incremento do movimento imigratório que se delineava.

Os outros polos moveleiros – Mirassol, Votuporanga, Ubá e Arapongas – foram implantados mais recentemente, no ciclo de substituição de importações pós-guerra, a partir de iniciativas empresariais, com estímulos e linhas de financiamento governamentais, sobretudo aquelas datadas do fim dos anos 60 até o início da década de 1980 (Coutinho, 1999,

p. 34). Assim como em outros países, a indústria de móveis caracteriza-se pela organização em polos regionais, sendo os principais: Grande São Paulo (SP), Bento Gonçalves (RS), São Bento do Sul (SC), Arapongas (PR), Ubá (MG), Votuporanga e Mirassol (SP).

Tabela 1 – Pólos moveleiros brasileiros

Polo moveleiro	Estado	Nº de empresas
Ubá	MG	310
Bom Despacho	MG	117
Linhares e Colatina	ES	130
Arapongas	PR	150
Mirassol	SP	85
Votuporanga	SP	210
Tupã	SP	54
São Bento do Sul	RS	210
Bento Gonçalves	RS	370
Lagoa Vermelha	RS	70
Região Metropolitana de SP		3.000

Fonte: Abimóvel. Panorama do setor moveleiro, dezembro de 2006.

Normalmente, as empresas são familiares, tradicionais e formadas, na sua maioria, por capital inteiramente nacional. Recentemente, em alguns segmentos específicos, como escritórios, notamos interesse pela entrada de empresas estrangeiras. Como em todo o mundo, a indústria brasileira de móveis é muito fragmentada e caracteriza-se principalmente por dois aspectos. O primeiro seria o elevado número de micro e pequenas empresas em um setor de capital majoritariamente nacional, e o segundo seria a grande absorção de mão de obra (Coutinho, 1999, p. 35).

Com o aumento ocorrido nas exportações nos últimos anos, a indústria desenvolveu a sua capacidade de produção e apurou significativamente a qualidade dos seus produtos. Tecnologias avançadas, matérias primas sofisticadas e apuro na qualidade dos produtos têm pautado a produção da indústria brasileira de móveis. Nas seções abaixo veremos a importância social e econômica do setor moveleiro.

Emprego, renda e produção**Estrutura de mercado, concentração e importância econômica.**

A estrutura produtiva da indústria brasileira de móveis é caracterizada pela predominância das empresas de pequeno porte, assim como ocorre nas principais indústrias moveleiras do mundo (Tabela 2).

Tabela 2 – Indústria brasileira de móveis:
número de estabelecimentos por faixa de tamanho (2000 e 2005)

Nº de empregados	2000			2005			Variação 2000-2005
	Nº de empresas	Participação no total %	Acumulado %	Nº de empresas	Participação no total %	Acumulado %	
Sem vínculo	1538	9,9	9,9	1379	8,5	8,5	-10,3
Até 4	7092	45,6	55,5	7552	46,3	54,8	6,5
De 5 a 9	2929	18,8	74,4	3177	19,5	74,3	8,5
De 10 a 19	2006	12,9	87,3	2121	13,0	87,3	5,7
De 20 a 49	1307	8,4	95,7	1325	8,1	95,4	1,4
De 50 a 99	395	2,5	98,2	432	2,7	98,1	9,4
De 100 a 249	208	1,3	99,6	215	1,3	99,4	3,4
De 250 a 499	50	0,3	99,9	74	0,5	99,9	48,0
De 500 a 999	15	0,1	100,0	21	0,1	100,0	40,0
1000 ou mais	0	0,0	100,0	2	0,0	100,0	-
Total	15540	100		16298	100		4,9

Fonte: Relatório de Acompanhamento Setorial da Indústria Moveleira RAIS/MTE.

Segundo dados do Relatório Anual de Informações Sociais (RAIS/MTE), existiam no Brasil mais de 18 mil empresas fabricantes de móveis em 2005, 74,3% eram micro empresas e 23,8% empresas de pequeno porte, perfazendo um total de 98,1% de empresas com menos de 100 funcionários. Por sua vez, apenas 2% das empresas do setor moveleiro podiam ser classificadas como médias ou grandes empresas. Observa-se que, ao longo da presente década, a distribuição das empresas de acordo com o porte praticamente se manteve inalterada. A mudança mais significativa deste período foi o surgimento de duas empresas com mais de 1.000 funcionários em 2005, o que não havia na estrutura de 2000. A baixa concentração da indústria brasileira de móveis também pode ser vista em termos de emprego, onde as quatro maiores empresas do setor respondem por apenas 3,1% do pessoal ocupado (Tabela 3). Quando se amplia a amostra para 8 e 12 empresas, o grau de concentração da mão de obra continua baixo (4,8% e 6,2%, respectivamente) indicando a existência de poucas grandes empresas na indústria moveleira nacional.

Em outras palavras, o setor moveleiro é um dos que apresentam menor grau de concentração da indústria brasileira, tanto no que se refere ao emprego quanto ao número de empresas. (Ferreira; Goraybe; Araújo; Mello e Boeira, 2008, p. 10).

Desta forma, segundo o Relatório de Acompanhamento Setorial da Indústria Moveleira, os dados revelam a elevada pulverização da estrutura produtiva da indústria brasileira de móveis, marcada pela predominância das micro e pequenas empresas. Na quase totalidade dos casos, são empresas familiares, com limitados recursos gerenciais e financeiros, que apresentam grande dificuldade em construir e se apropriar das vantagens competitivas. Por isso, a necessidade de se estruturarem em polos moveleiros.

Emprego e renda

Segundo os dados da Pesquisa Industrial Anual (PIA) do IBGE que considera todos os estabelecimentos com mais de quatro funcionários e os classifica segundo a origem principal do faturamento, o setor moveleiro brasileiro contava, em 2005, com quase 9.000 empresas, 32% a mais do que em 1996, um crescimento de 3,2% ao ano, em média. O total da indústria brasileira apresentou um crescimento no número de empresas um pouco maior (36%), o que fez com que a participação do setor moveleiro no total da indústria praticamente não se alterasse no período, mantendo-se em torno de 6%.

O número de funcionários no setor moveleiro, quase 209 mil funcionários em 2005, também aumentou no período (17% entre 1996 e 2005). Entretanto, este crescimento foi menor que o do total da indústria (25%). Dessa maneira, sua participação no número total de pessoal ocupado da indústria brasileira apresentou uma pequena queda, de 3,4%, em 1996, para 3,2%, em 2005. Uma outra importante característica que pode ser verificada é que a estrutura dessa atividade é composta por empresas de menor porte do que a média da indústria. Enquanto no setor moveleiro as empresas possuem, em média, 23,3 empregados, no total da indústria há 43,7 empregados por empresa (2005). As participações também indicam que as empresas deste setor ficaram ainda menores ao longo desse período (Ferreira; Goraybe; Araújo; Mello e Boeira, 2008, p. 11).

Tabela 3 – Setor Moveleiro e Indústria Brasileira:
empresas, pessoal ocupado e porte médio (1996-2005)

Ano	Empresas			Pessoal Ocupado (PO)			Porte Médio	
	Setor moveleiro	Total da indústria	%	Setor moveleiro	Total da indústria	%	Setor moveleiro	Total da indústria
1996	6.757	101.118	6,2	177.456	5.143.775	3,4	26,3	47,58
1997	6.859	106.749	6,4	184.844	5.033.489	3,7	26,9	46,87
1998	7.505	113.098	6,6	193.642	4.885.618	4,0	25,8	43,20
1999	7.617	117.811	6,5	185.249	5.003.755	3,7	24,3	42,47
2000	8.051	124.780	6,5	200.069	5.315.408	3,8	24,9	42,60
2001	8.161	130.913	6,2	198.971	5.453.460	3,6	24,4	41,66
2002	8.335	135.129	6,2	208.555	5.557.798	3,8	25,0	41,13
2003	8.542	138.962	6,1	200.903	5.931.187	3,4	23,5	42,68
2004	8.183	144.120	5,7	230.386	6.386.190	3,2	24,9	44,31
2005	8.959	147.358	6,1	208.630	6.443.364	3,2	23,3	43,73
Variação total %	32,6	36,3	-2,7	17,6	25,3	-6,1	-11,3	-8,1
Variação anual %	3,2	3,5	-0,3	1,8	2,5	-0,7	-1,3	-0,9

Fonte: Relatório de Acompanhamento Setorial da Indústria Moveleira – PIA/IBGE.

Com relação aos valores salariais pagos pela indústria moveleira neste período, nota-se que a massa salarial aumentou mais do que proporcionalmente ao número de pessoas ocupadas no setor, o que resultou em um acréscimo no salário médio de 0,6% no período analisado (Tabela 4). O inverso ocorreu com o total da indústria, ou seja, a massa salarial elevou-se menos que o número de pessoas ocupadas e, portanto, o salário médio apresentou uma queda no período (-6,1%). Apesar do salário médio real do setor moveleiro ter aumentado, ainda continua muito abaixo da remuneração média da indústria brasileira. Em 2005, o salário médio do setor foi de R\$ 9 mil por ano comparado a R\$ 16,4 mil na indústria em geral. (Ferreira; Goraybe; Araújo; Mello e Boeira, 2008 p. 11).

Tabela 4 – Setor Moveleiro e Indústria Brasileira:
total de salários e salário médio (1996-2005)

Ano	Total de salários			Salário médio	
	Setor moveleiro	Total da indústria	%	Setor moveleiro	Total da indústria
1996	6.757	101.118	6,2	177.456	5.143.775
1997	6.859	106.749	6,4	184.844	5.033.489
1998	7.505	113.098	6,6	193.642	4.885.618
1999	7.617	117.811	6,5	185.249	5.003.755
2000	8.051	124.780	6,5	200.069	5.315.408
2001	8.161	130.913	6,2	198.971	5.453.460
2002	8.335	135.129	6,2	208.555	5.557.798
2003	8.542	138.962	6,1	200.903	5.931.187
2004	8.183	144.120	5,7	230.386	6.386.190
2005	8.959	147.358	6,1	208.630	6.443.364
Varição total %	32,6	36,3	-2,7	17,6	25,3
Varição anual %	3,2	3,5	-0,3	1,8	2,5

Fonte: Relatório de Acompanhamento Setorial da Indústria Moveleira – PIA/IBGE.

Em outras palavras, segundo Relatório de Acompanhamento Setorial Da Indústria Moveleira, esse setor continua sendo intensiva em mão de obra, empregando um grande volume de trabalhadores, mas com empresas de porte relativamente menor e com reduzido nível de remuneração do trabalho.

Em 2006 e 2007, o emprego no setor moveleiro continuou se expandindo de forma vigorosa (Tabela 5). Os dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED/MTE) mostram que nesses dois anos foram criadas quase 16.000 novas vagas no setor (emprego formal). Em 2006, entre admitidos e desligados, o saldo líquido foi de 5.777 e, em 2007, foi de 9.984 novos postos formais de trabalho.

Tabela 5 - Indústria Brasileira de Móveis:
evolução da criação de emprego formal (2006-2007)

Período	Emprego			Admitidos		Desligados	
	Admitidos	Desligados	Criação de vagas	Massa salarial (R\$)*	Média (massa/vagas)*	Massa salarial (R\$)*	Média (massa/vagas)*
2006	89.717	83.940	5.777	50.537.460	563,97	54.006.756	643,35
2007	101.806	91.822	9.984	59.529.289	564,67	59.321.170	644,98

*Valores de dez/2007 (IPCA).

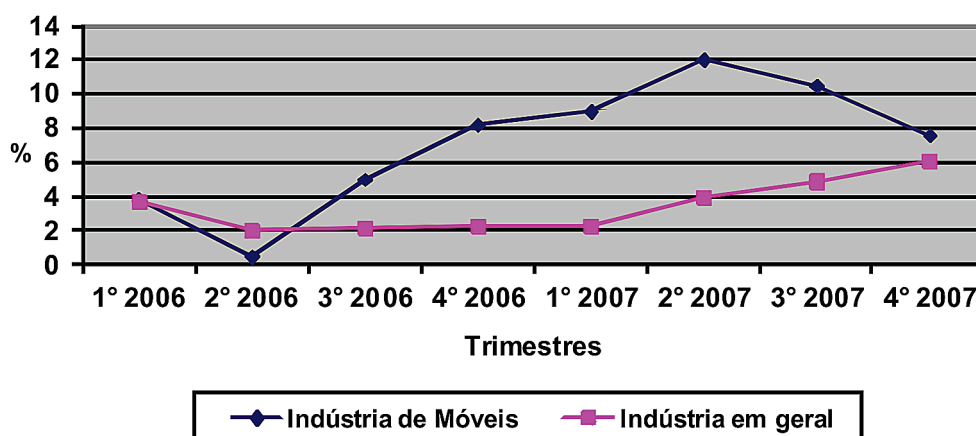
Fonte: Relatório de Acompanhamento Setorial da Indústria Moveleira com base em dados da CAGED.

Uma informação importante com relação a essas novas vagas diz respeito ao nível salarial. Pode-se observar pela Tabela 6 que o salário médio dos admitidos, nos dois anos, foi menor que o dos demitidos. Esse dado revela que o setor ainda não tem atraído profissionais que exigem altos salários, seja pela abertura de postos para os quais não é requerida elevada qualificação, seja pelo alto desemprego que ainda marca alguns dos principais municípios produtores de móveis.

Produção

No biênio 2006-2007, que foi bastante positivo para a indústria moveleira, segundo dados da Pesquisa Industrial Mensal – Produção Física (PIM-PF), a produção de móveis apresentou uma evolução positiva ao longo deste período, com taxas de crescimento superiores ao da produção física do total da indústria de transformação (Gráfico 1). Isso se deve à retomada do crescimento da demanda doméstica, em boa parte determinada pela vigorosa expansão da construção civil. A demanda de móveis está diretamente relacionada ao desempenho da construção civil, particularmente de imóveis residenciais, como é a situação atual. (Ferreira; Goraybe; Araújo; Mello e Boeira, 2008, p. 13).

Gráfico 1 - Setor Moveleiro e Indústria Brasileira: Variação da produção física (taxa acumulada nos últimos quatro trimestres – I/2006 a IV/2007)



Fonte: Relatório de Acompanhamento Setorial da Indústria Moveleira com base em dados da SECEX.

Situação pós-crise econômica (atual)

Nas tabelas e gráficos abaixo analisamos as informações divulgadas pelo IBGE sobre a evolução da produção física, do pessoal ocupado (formal e/ou informal) e das vendas do comércio varejista de móveis. São examinados mensalmente os percentuais de evolução da produção física, do pessoal ocupado e das vendas do varejo de móveis, acompanhados de gráficos representativos dessa evolução nos dois últimos anos e até o mês mais recente do ano em curso.

Na seção de comércio externo, os quadros apresentados possibilitam a comparação dos resultados apurados em cada período dos últimos três anos, tanto para os volumes em toneladas, quanto para os valores em dólares. Cada segmento da cadeia produtiva conta com informações detalhadas por produto. São descritos, ainda, os resultados obtidos por blocos econômicos, os países de origem e destino e a participação dos Estados nesse comércio, bem como o montante adquirido no exterior de máquinas e equipamentos, em valores, por tipo de máquina e também por principais países fornecedores, conforme dados da Secretaria de Comércio Exterior – SECEX.

Evolução da produção física (abril de 2010)

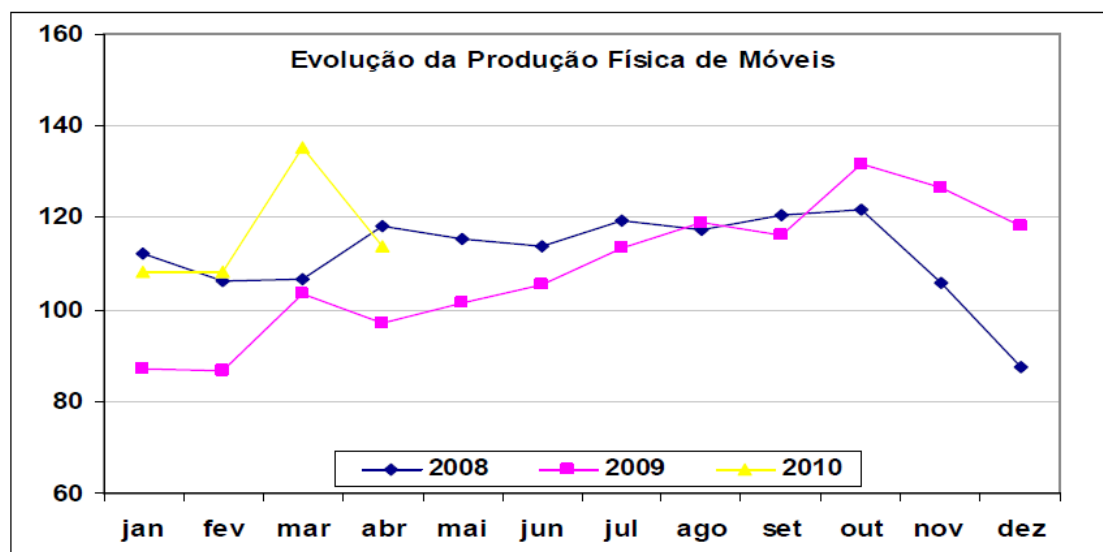
A produção de móveis caiu 15,9% em abril, depois de ter crescido 24,8% em março. No ano, de janeiro a abril de 2010 sobre igual período de 2009, houve aumento de 24,5% e, nos últimos 12 meses, o aumento da produção de móveis foi de 9,6%.

Segmento	Índice do mês ⁽¹⁾	Variação %		
		No mês ⁽²⁾	No ano ⁽³⁾	Últimos 12 meses ⁽⁴⁾
Móveis	113,75	-15,9%	+24,5%	+9,6%

Fonte: IBGE.

Notas: (1) Índice sem ajuste sazonal; (2) abr 10/mar 10; (3) jan-abr 10/jan-abr 09; (4) maio 09-abr 10/maio 08-abr 09

Gráfico 2 – Comparativo da produção física



Registros em Carteira

Na Tabela 5 são apresentados os volumes de empregados admitidos e demitidos no setor de móveis, bem como o saldo dos postos de trabalho e sua evolução percentual para os últimos 12 meses, conforme dados do Ministério do Trabalho e Emprego (RAIS).

Tabela 5 – Volumes de empregados admitidos e demitidos no setor de móveis

Meses	Registros em carteira			Postos de trabalho	
	Admissões	Demissões	Saldo do mês	Registrados total	Variação %
abr 09	8.299	8.265	34	225.834	0,0
maio 09	8.434	8.736	-302	225.532	-0,1
jun 09	8.394	8.665	-271	225.261	-0,1
jul 09	8.816	8.828	-12	225.249	0,0
ago 09	9.901	8.225	1.676	226.925	0,7
set 09	10.833	7.974	2.859	229.784	1,3
out 09	11.008	7.689	3.319	233.103	1,4
nov 09	9.305	7.707	1.598	234.701	0,7
dez 09	5.139	7.971	-2.832	231.869	-1,2
jan 10	10.175	7.877	2.298	234.167	1,0
fev 10	11.163	9.276	1.887	236.054	0,8
mar 10	13.234	10.568	2.666	238.720	1,1
Total no ano	34.572	27.721	6.851	-	-

Fonte: CAGED – elaboração IEMI.

Evolução das vendas do comércio varejista (abril de 2010)

As vendas do comércio varejista de móveis, incluindo eletrodomésticos, apresentaram queda em abril. Em volumes físicos, a redução foi de 8,7% e em valores a redução foi de 8,5%. Porém, no ano, janeiro a abril de 2010 sobre janeiro a abril de 2009, houve aumento de 21,8% nos volumes e 21,6% nos valores. Nos últimos 12 meses terminados em abril, houve crescimento de 9,1% em volumes e 8,4% em valores das receitas obtidas pelo comércio varejista.

Segmentos	Índice do mês ⁽¹⁾	Variação %		
		No mês ⁽²⁾	No ano ⁽³⁾	Últimos 12 meses ⁽⁴⁾
Em volumes	221,34	-8,7%	+21,8%	+9,1%
Em valores nominais	220,84	-8,5%	+21,6%	+8,4%

Fonte: IBGE.

Notas: (1) Índice sem ajuste sazonal; (2) abr 10/mar 10; (3) jan-abr 10/jan-abr 09; (4) maio 09-abr 10/maio 08-abr 09

Gráfico 3 – Evolução das vendas do varejo em valores nominais

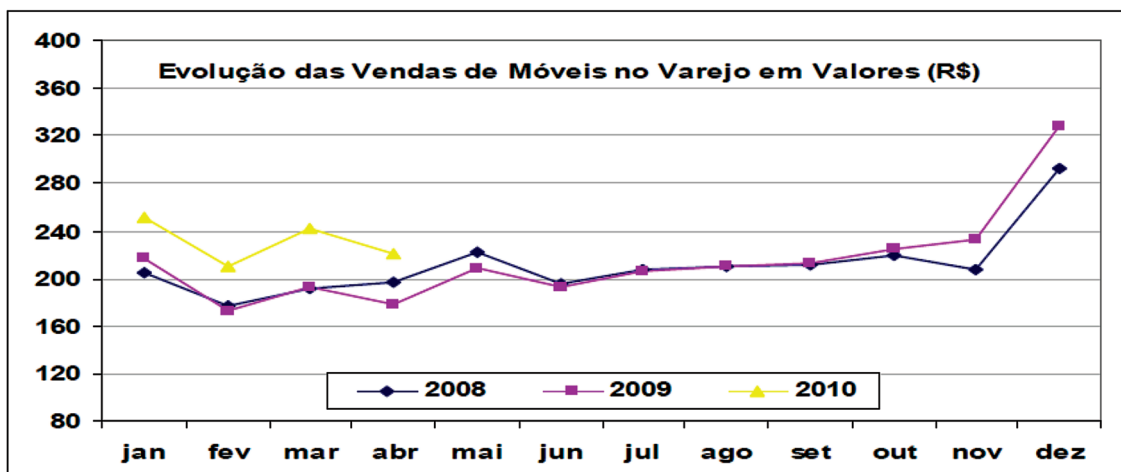
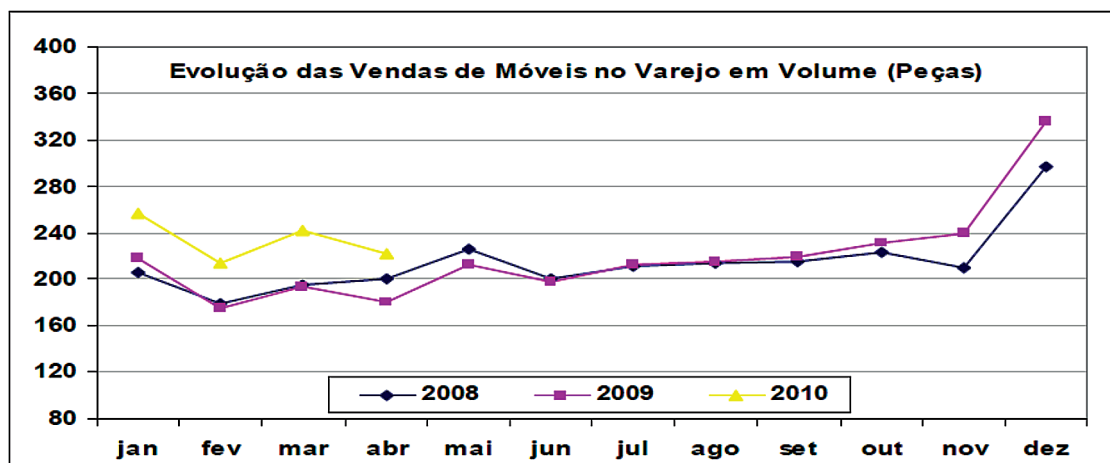


Gráfico 4 – Evolução das vendas do varejo em volumes físicos



Comércio Exterior

As exportações de móveis cresceram 16,5% de janeiro a maio de 2010 sobre igual período de 2009, mas ainda não alcançaram os valores apurados no mesmo período de 2008.

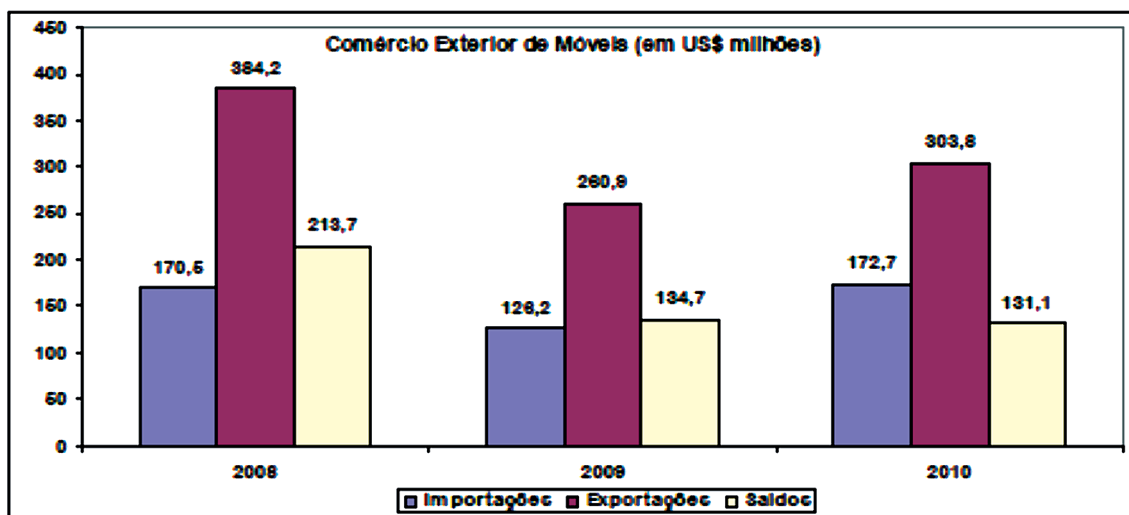
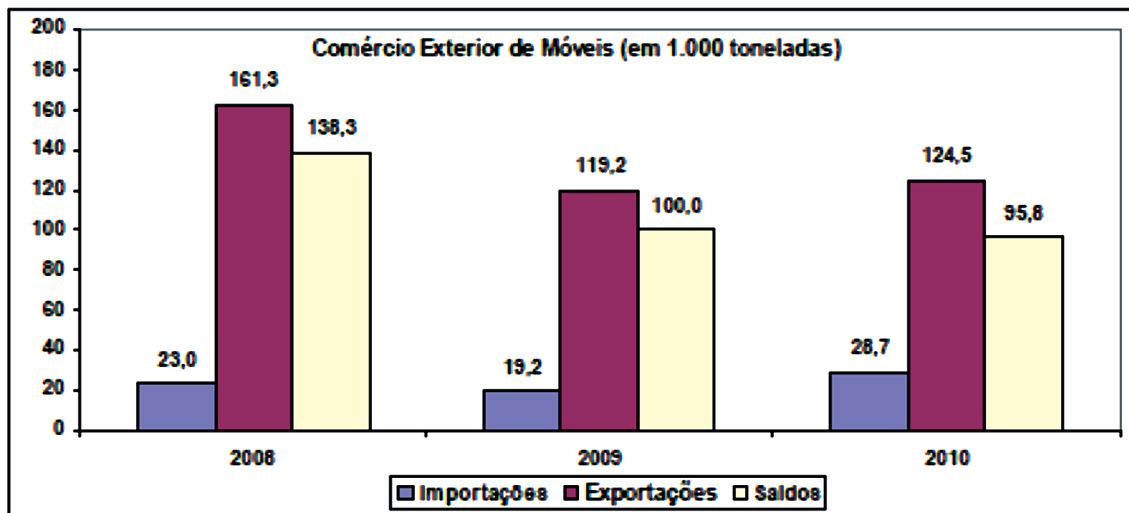
Tabela 6 – Exportações brasileiras de móveis

Linhas de produtos	Jan/maio 08		Jan/maio 09		Jan/maio 10	
	Ton.	US\$ mil	Ton.	US\$ mil	Ton.	US\$ mil
Assentos	12.854	79.694	6.713	36.246	9.146	62.688
Móveis de metal	3.262	10.281	2.937	10.103	2.166	7.763
Móveis de madeira	132.130	258.948	99.777	185.553	104.933	205.869
Móveis de plástico	284	3.636	308	3.079	443	2.212
Outros móveis	18	264	31	207	4	73
Partes móveis madeira	9.507	16.879	6.302	11.409	6.092	12.291
Partes móveis metal	2.188	6.771	1.737	6.619	635	3.269
Colchões ⁽²⁾	1.050	7.683	1.359	7.681	1.121	9.651
Total ⁽¹⁾	161.293	384.160	119.164	260.897	124.540	303.816

Fonte: SECEX/IEMI.

Nota: (1) Inclui as posições 9401, 9403 e 9404 da NCM. Não inclui a posição 9402 – Mobiliário médico-hospitalar; (2) Inclui colchões, edredons, almofadas, pufes, travesseiros, etc.

Gráfico 5 – Evolução do comércio exterior



Conclusão

A reestruturação produtiva nas empresas brasileiras tem sido vista, em geral, como um fenômeno irreversível na opinião dos empresários e dos estudiosos. Com o acirramento da concorrência internacional, a globalização da economia e a conseqüente crise da “organização científica do trabalho”, profundas alterações na organização e na gestão do trabalho passaram a ser exigidas nas organizações, num processo de mudança que significa sobrevivência no mercado.

As principais e acentuadas consequências são sobre o mercado de trabalho, e estão apresentadas das seguintes formas: grande mobilidade da mão de obra; crescimento da participação do trabalho informal; redução dos salários reais na maioria dos setores; aumento do recurso à subcontratação do trabalho, com a participação do trabalho a domicílio; maior seletividade das empresas na contratação de trabalhadores – em termos da sua qualificação e atitudes – pela grande disponibilidade de mão de obra no mercado.

Porém, em setores industriais de base tradicional a configuração é diferente. Especificamente o setor moveleiro, uns dos mais tradicionais da economia nacional e sabendo que as principais características desse setor são a alta utilização de mão de obra e baixo desenvolvimento tecnológico, os números relativos à produção, emprego e renda vêm se mantendo positivos nos últimos anos.

Partindo da premissa e da importância do desenvolvimento local para se desenvolver globalmente, o setor moveleiro no Brasil tem uma grande importância social e econômica principalmente nas regiões onde se encontram os pólos moveleiros. Os números positivos visualizados no texto têm extrema importância social e econômica para a caracterização do desenvolvimento, demonstrando um crescimento na produção, emprego e renda.

Nesse sentido, um fomento direcionado para os setores de base tradicional, principalmente oriundos do setor público, acarretaria em um desenvolvimento local e conseqüentemente global. Ou seja, focar no crescimento de setores onde a utilização de mão de obra é intensiva, aumentando a geração de emprego e renda exatamente na contramão da reestruturação produtiva que passamos na contemporaneidade.

Referências bibliográficas

ALMEIDA, M. F. et al. (1994). *Trabalho e educação: uma revisão da bibliografia atual*. Porto Alegre.

BLACKWELL, R. (1995). Alemanha concilia qualidade de vida e alta produtividade. *Folha de S.Paulo*, Folha Management, n.11. São Paulo, 23 out.

CORIAT, B. (1988). “Automação programável: novas formas e conceitos de organização da produção”. In: SCHIMITZ, H. e CARVALHO, R. de Q. *Automação, competitividade e trabalho: a experiência internacional*. São Paulo, Hucitec.

COUTINHO, L. (coord.) (1999). *Design na indústria brasileira de móveis*. Convênio Sebrae/Finep/Abimóvel/Fecamp/Unicamp-IE-Neit.

FERREIRA, M. J. B.; GORAYBE, D. S.; ARAÚJO, R. D.; MELLO, C. H. e BOEIRA, J. L. F. (2008). *Relatório de Acompanhamento Setorial Indústria Moveleira*. Volume I - parceria desenvolvido pela Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial – ABDI e o Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas – Unicamp - junho.

FLEURY, A. e FLEURY, M. T. (1995). *Aprendizagem e inovação organizacional*. São Paulo, Atlas.

GITAHY, L. (1994). Inovação tecnológica, subcontratação e mercado de trabalho. *São Paulo em perspectiva*, v. 8, n. 1, pp. 144-153.

HARVEY, D. (1996). *Condição pós moderna – uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural*. São Paulo, Loyola.

HIRATA, H. et al. (1992). Alternativas sueca, italiana e japonesa ao paradigma fordista: elementos para discussão sobre o caso brasileiro. In: *Gestão da Qualidade: tecnologia e participação* Brasília: *Cadernos Codeplan*.

LEITE, M. de P. (1994). *O futuro do trabalho - novas tecnologias e subjetividade operária*. São Paulo, Página Aberta.

QUAGLIO, S. (1996). Modernização é cosmética, mostra pesquisa. *Folha de S.Paulo*, Caderno de Negócios, p. 6, 22 de janeiro.

RAGO, L. e MOREIRA, E. (1987). *O que é taylorismo*. São Paulo, Brasiliense. Coleção primeiros passos.

RUAS, R. (1994a). *Qualidade Total: organização e gestão do trabalho na produção industrial*. Porto Alegre, UFRGS.

_____ (1994b). “Reestruturação sócio-econômica, adaptação das empresas e gestão do trabalho”. In: GITAHY, L. (org.). *Reestructuracion productiva, trabajo y educacion en America Latina*. Campinas, Unicamp.

SALERNO, M. (1992). Reestruturação industrial e novos padrões de produção. *São Paulo em Perspectiva*. São Paulo, v. 6, n. 3., pp. 100-108.

_____ (1993). Organização do trabalho e da produção: flexibilidade e terceirização. III Encontro Nacional da Associação Brasileira de Estudos do trabalho. *Anais...* Rio de Janeiro, 21 de setembro de 1993.

_____ (1995). Essência e aparência na organização da produção e do trabalho das fábricas reestruturadas. IV Encontro Nacional da Associação Brasileira de Estudos do trabalho. *Anais...* São Paulo, 28 e 29 de setembro.

SINGER, P. (1995). A precarização é a causa do desemprego. *Folha de S.Paulo*, Caderno de Finanças, p. 2, 10 de dezembro.

TEIXEIRA, F. L. (1992). Difusão da tecnologia de base microeletrônica na indústria de processo contínuo. *Revista de Administração de Empresas*. São Paulo, v. 32, n. 5, pp. 16-26.

TACHIZAWA, T. (1997). *Organização Flexível*. São Paulo, Atlas.