Criação de estruturas públicas de acompanhamento dos efeitos da atividade industrial

Rogério Valle*

SUMÁRIO: 1. Introdução; 2. Como regular as estruturas industriais: por negociação ou pelo mercado? 3. Uma nova forma de regulação privada na indústria: a gestão da cadeia de suprimentos; 4. Condições de trabalho e impactos ambientais: novas exigências públicas impostas à indústria; 5. Um caso de regulação pública da atividade industrial: o Observatório Social; 6. Conclusões.

PALAVRAS-CHAVE: relações de trabalho; gestão da produção; responsabilidade social.

A regulação das atividades industriais está passando por mudanças, conduzidas seja pela gestão privada dos negócios (cadeia de suprimentos) como pela gestão de aspectos públicos (gestão ambiental e condições de trabalho). Tais mudanças trazem a necessidade de um novo conceito de relações industriais. O texto faz uma revisão da posição de alguns autores diante da questão da regulação pública ou pelo mercado; apresenta também uma iniciativa recente de acompanhamento sindical, no Brasil, dos efeitos trabalhistas e ambientais da atividade industrial.

The rules that govern industrial business are changing, as an effect of new priorities in private management (suuply chain) as well as in public issues (environment and human factors). A new notion of industrial relations emerges. This paper reviews the direction taken by the literature on the question of public or market regulation. It presents also a Brazilian recent initiative of union's assessment of work and environment impacts of industry.

* Coppe/UFRJ.

1. Introdução

Durante três décadas, o pensamento econômico latino-americano depositou muitas esperanças na ação política. Julgava-se que ela poderia contrabalançar os efeitos perniciosos das especificidades histórico-estruturais do continente sobre o desenvolvimento. Nos últimos anos, porém, a "restauração da ortodoxia neoclássica" (Castro, 1996) atacou com ímpeto todo argumento que evocasse particularidades nacionais ou regionais. A supremacia acadêmica e mediática deste *movimento ideológico* — verdadeira contraposição aistórica aos *movimentos sociais* que caracterizaram os anos 1980 — "desconstruiu" boa parte da legitimidade das ações organizadas pelo Estado. Por exemplo: a proteção da indústria nacional, em virtude do caráter incipiente que tanto a distinguia dos concorrentes estrangeiros, foi agora vigorosamente condenada por ineficiência e, mesmo, parcialidade. Na verdade, a única forma de regulação aceita pelo movimento ideológico é aquela através do mercado, imaginado autônomo em relação ao restante da sociedade.[1]

Contudo, torna-se cada vez mais claro que o balanço da interferência pública nos rumos da indústria (como, aliás, mesmo das áreas ditas "sociais", como educação ou saúde) está longe de ser tão negativo quanto os ideólogos proclamam. Uma das causas do equívoco é que suas análises sobre o Estado simplesmente omitem a diferença entre ditadura e democracia. Pregadores exaltados do valor absolutamente universal de suas idéias forçam sempre o cotejo entre Estado e mercado a partir de conceitos abstratos de um e de outro, sem jamais levar em conta quaisquer especificidades de cada um. Ora, como assinala Adam Przeworski (1996), a qualidade do desempenho do Estado depende da estrutura institucional dos mecanismos de regulação (governos e agentes econômicos privados), de *oversight* (supervisão de políticos e burocratas) e de *accountability* (responsabilização entre cidadãos e governos); quando estas instituições estão bem-estruturadas, os governos são induzidos a intervir na economia e fazem isto melhor do que um Estado não-intervencionista. Portanto, os resultados das políticas de um Estado repressivo não podem servir para deslegitimar toda forma de políticas públicas, mormente as fundamentadas na participação dos atores sociais.

De fato, no Brasil pós-1964, as "estruturas de governança" eram quase sempre baseadas numa centralização das decisões no Estado ou em corporações oligopolistas, ou em ambos. Hoje, entretanto, a tomada de decisões na área industrial (como em outras) tende a ser moderada pela presença reguladora de organizações especializadas (universidades, centros de formação profissional, empresas de consultoria, institutos de pesquisa e desenvolvimento, instituições financeiras, ONGs etc.).

---

[1] A este respeito, ver a notável análise histórica de Karl Polanyi (1957).

Além disto, nem o Estado nem o mercado podem mais ser tratados como blocos monolíticos: por um lado, há uma crescente participação de governos regionais e locais nas responsabilidades do Estado; por outro, a variedade de tipos de mercado leva os agentes econômicos a adotarem estratégias de negócio inteiramente diferentes. Mais mediação, mais diversidade — que, infelizmente, não significam necessariamente mais justiça social. Porém, seja como for, é certo que abordagens baseadas numa dicotomia entre atores autônomos atuando no mercado, de um lado, e sistema social centralmente coordenado, de outro, revelam-se extremamente simplistas. Novos tipos de agentes econômicos e novos tipos de instituições de governança exigem modelos mais complexos. No tocante à regulação privada, há uma importante evolução, sintetizada pelo novo conceito de "cadeia de suprimentos" (conforme a seção 3 deste artigo). Quanto à regulação pública, as mudanças conduzem mais a um desenvolvimento do antigo conceito de *relações industriais*, hoje vistas como "o mecanismo de intervenção pelo qual diversos atores sociais buscam a construção de acordos satisfatórios sobre questões industriais como tecnologia, meio ambiente, formação para o trabalho, emprego e condições de trabalho" (Dardeau, Valle, Lianza & Rodrigues, 2000).

2. Como regular as estruturas industriais: por negociação ou pelo mercado?

Certamente, a construção e manutenção de instituições bem-estruturadas não é um trabalho menor. Mesmo os restauradores da ortodoxia conhecem este problema, pois receitaram terapias institucionais após os choques macroeconômicos (Naím, s.d.). Ora, como sempre propôs a tradição analítica latino-americana, esta é uma questão estritamente associada a "especificidades histórico-estruturais" — mesmo quando ela parece voltar à ordem do dia, ironicamente, pelas mãos da própria "globalização"!

Tomemos, por exemplo, o caso da Alemanha. Diante das ameaças a seu saldo comercial e da conseqüente crise do modelo produtivo alemão, o que os atores industriais do país têm em vista é uma manutenção da estabilidade através de adaptação das instituições. Porém, segundo o sociólogo Klaus Dörre, com as transformações no quadro econômico perdem-se também condições importantes para a estabilidade institucional; não se trata de repensar apenas as formas de contratação ou de remuneração, mas o conjunto das formas de regulação. Como lembra Dörre, a estabilidade do modo alemão de regulação sempre havia sido garantida por três fatores:

- a autonomia de contratação, que até hoje protegeu o Estado e as empresas dos "grandes" temas de conflito, ao fazer dos conflitos industriais um assunto relacionado, antes de mais nada, às fortes organizações de interesse;

- o sistema de representação dual, que sempre abriu uma possibilidade de adaptação dos acordos centralizados (por ramos e regiões) às especificidades de cada empresa e de seu pessoal;
- a forte regulamentação jurídica das relações industriais, até então capaz de fazer com que as oscilações nas relações sociais de poder só produzissem um efeito retardado e abafado sobre as normas de contratação.

A discussão entre os atores se deu em torno da reforma deste modo de regulação. Exceto pela crítica ecológica do produtivismo, todas as análises ignoraram a incompatibilidade do sistema com as novas formas descentralizadas e flexíveis de produção. Mas Dörre julga que é iminente uma descentralização das relações industriais, que, aliás, já ocorre de forma espontânea, devido aos novos conceitos de gestão e à reorganização das empresas. O autor vê dois cenários extremos: exportação do modelo alemão para outros países, ou uma desinstitucionalização das relações industriais, como no Japão ou nos EUA (Dörre, 1995).

Esta adaptação das instituições às exigências da produção flexível pode ser benigna para a sociedade? Outro sociólogo alemão, M. Schumann (1992: 168 e segs.), lançou a idéia de um *New Deal* pós-fordista, em um relatório sobre a indústria automobilística. Segundo ele, os ganhos das empresas com a intelectualização da produção seriam compensados com um incremento da autonomia dos trabalhadores, com melhores condições de trabalho e relações sociais e com alguma participação nos ganhos de produtividade.

Outros autores admitem que este tipo de compromisso pode, de fato, chegar a ser obtido nas empresas, mas julgam que a possibilidade de sua extensão para o patamar da sociedade é muito mais difícil. Afinal, tais compromissos não podem ser estáveis, devido à incapacidade dos atores de antecipar o desenrolar e os resultados do processo, levando, então, a uma grande disputa em torno das formas da co-gestão. Assim, nas condições atuais, a gestão participativa estará sempre em confronto com a possibilidade de uma "recaída" no autoritarismo. Daí a necessidade de negociadores mais fortes, que possam representar as tendências exigidas pela sociedade, quando conceitos em si mesmos vazios, como aperfeiçoamento contínuo e otimização, estiverem sendo definidos (Dörre, Neubert & Wolf, 1993:15-36). Em suma, na literatura alemã, a regulação industrial tende a ser vista como obra de atores sociais em negociação.

Na literatura de língua inglesa, ao contrário, atores e instituições são definidos de tal forma, que o princípio da negociação tende a desaparecer. Williamson vê a regulação econômica como simples efeito de contratos onde os agentes buscam minimizar os *custos de transação* (definidos, na linha de K. Arrow, como "*the costs of running the economic system*"). Em seu modelo, contratos, formas de propriedade e incentivos são objeto de processos de decisão, nos quais os agentes seguem uma racionalidade *ex ante*, de tipo limitada (Simon). Mesmo rejeitando tanto a forma "forte" de racionalidade (a otimiza-

ção, suposta pela orientação neoclássica) quanto a forma "fraca" (a racionalidade orgânica, empregada nas abordagens evolucionistas modernas, como em Alchian, Nelson e Winter, ou na escola austríaca de Menger, Hayek e Kirzner), Williamson não consegue impedir que a influência das instituições se restrinja à sua capacidade de servir de "suporte" *ex post* aos contratos (Williamson, 1985; Shonfield, 1965; Perrow, 1972).

Numa tentativa de síntese entre regulação por negociação e regulação por contratos de mercado, Herbert Kitschelt sai em busca de "estruturas de governança", definidas de forma tão ampla que cabem perfeitamente no modelo de um autor como M. Porter (as quatro pontas de seu famoso losango da competitividade nacional — estratégia da firma, estrutura e rivalidade, padrões de interação entre indústrias relacionadas e de apoio, formas de intervenção do governo — são, mesmo, dadas como exemplo). Ainda assim, este autor procura acentuar a importância da análise setorial, e não apenas das comparações internacionais. Os setores são vistos em função de seus sistemas tecnológicos, com trajetórias tecnológicas *específicas*, sendo distinguidos segundo dois critérios:

- se as etapas do processo de produção são ou não dissociadas espacial e temporalmente (uma dissociação forte é relacionada com alta descentralização);
- se as interações entre as etapas (ou componentes) do processo de produção possuem interação linear (causalidade unidirecional) ou complexa (implicações mútuas); o autor supõe que uma alta complexidade pede uma também alta descentralização.

Adotando estes dois critérios, Porter logrou classificar cada setor segundo suas estruturas de governança e seus direitos de propriedade, de acordo com os trabalhos de Charles Perrow e de Oliver Williamson: certos antigos setores são vinculados a mercados competitivos (têxteis, por exemplo); outros, surgidos em meados do século XIX, a oligopólios privados (siderurgia); outros ainda, criados no pós-guerra, à esfera de atuação de agências públicas capazes de solicitar contratos onerosos (aviação); finalmente, outros mais recentes dependem de um ambiente onde há infra-estrutura pública e negócios privados (biotecnologias). Assim, as diferenças entre os setores procuram demonstrar a diversidade tecnológica e organizacional existente na indústria, diversidade cuja correspondência com a data de surgimento dos setores é notável.[2] O processo de aprendizagem de capacidades industriais e de es-

[2] Esta classificação é similar à proposta muitos anos antes por Emery e Trist (s.d.), quando estes identificaram quatro tipos de contextos ambientais determinando a estrutura e o comportamento organizacional.

truturas de governança é moldado pelas propriedades da tecnologia (no nível setorial) e pelo momento da industrialização e instituições preexistentes. A tecnologia é endogeneizada num quadro de aprendizagem *path-dependent*. A conclusão é que os atores sociais desenvolvem instituições eficientes apenas para os sistemas tecnológicos cujas estruturas de governança coincidem com qualificações e capacidades institucionais gerais já disponíveis numa região ou nação. Variáveis de nível nacional explicam por que certos setores se desenvolveram naquele país e não em outros (Kitschelt, 1991).

A conclusão a que chegamos é que, ao contrário do universalismo pregado pelo movimento ideológico de restauração da ortodoxia neoclássica, as formas específicas de cultura técnica, de estruturas de mercado e, sobretudo, de relações industriais podem explicar o bom desempenho de alguns setores e o fracasso de outros, em uma mesma região. A privatização da siderurgia, dos transportes aéreos e das telecomunicações brasileiras, por exemplo, constituíam situações totalmente diferentes.

Isto não impede que haja certas tendências comuns a todos os setores e todos os países: tendências que servem como pano de fundo das variações regionais e que são, aliás, bem diferentes daquelas que os ideólogos enxergam. Se é verdade que os setores industriais se encontram em situações diferentes no que se refere a tecnologias, mobilização de ativos e formas de governança, é preciso reconhecer também um deslocamento de todos os setores, em bloco, em direção a empresas menos verticalizadas, porém mais integradas com seus fornecedores e clientes (ver seção 3 deste artigo) e também em direção ao enfrentamento de decisões mais complexas nas relações com o mercado, com a inovação tecnológica e (ponto que iremos desenvolver na seção 4) com a esfera pública.

3. Uma nova forma de regulação privada na indústria: a gestão da cadeia de suprimentos

De fato, mesmo nos setores onde as unidades de negócio trabalham com altas escalas de produção (setores tradicionalmente verticalizados e concentrados, como o de siderurgia, eletrodomésticos e automóveis) receita-se, agora, que nem todos os encadeamentos entre as diferentes etapas do processo produtivo sejam feitos dentro da própria empresa. Quando há verticalização, as decisões são tomadas entre departamentos e funcionários de uma mesma empresa; quando alguns produtos e serviços são "externalizados" (terceirizados), parte da regulação passa a se dar (em teoria) pelo mercado. No primeiro caso, o objetivo é reduzir os "custos de transação"; no segundo, ganhar em flexibilidade. Há 30 anos, mercados em expansão justificavam a primeira opção; hoje, o acirramento da competição torna mais atraente a segunda. No

jargão das empresas, a velha alternativa *make or buy* pende hoje mais pelo segundo termo, mas dentro de uma visão de processos.[3]

Assim, mesmo que haja hoje mais concorrência (devido à "abertura comercial"), há também uma tendência a mais coordenação entre agentes econômicos situados em diferentes níveis da cadeia produtiva (fornecedores, consultores, certificadores, empresas subcontratadas, parceiros de desenvolvimento de produtos etc.) — coordenação ditada, quase sempre, pelo poder do elo mais forte da cadeia, que define quem produzirá o quê, quem saberá o quê e, sobretudo, quem lucrará quanto. Mesmo assim, a regulação "pelo mercado" das ações destes agentes vem freqüentemente se revelando um problema bem mais complexo do que nos casos onde a regulação era mais "administrativa". Com a chamada "globalização", por exemplo, parte dos novos encadeamentos une as empresas a parceiros situados em outros continentes. Nos termos de Williamson, os custos de transação são elevados, apesar da possibilidade de utilização de meios informáticos (EDI — *electronic data interchange* — ou mesmo *workgroups*).

Os aspectos descritos vêm provocando profundas modificações nas estratégias das empresas. A reestruturação dos sistemas produtivos assume uma lógica de produção globalmente integrada, que estabelece novas formas de relacionamento entre empresas, quer sejam estrangeiras, quer sejam locais, formas estas conhecidas no meio empresarial como "cadeias de suprimentos". Na verdade, estas cadeias produtivas são comandadas por empresas que estabelecem as regras de formação e os requisitos detalhados dos fluxos de bens e serviços, de informações e de apropriação de valores. Portanto, a análise desta forma de organização industrial envolve necessariamente um exame das relações de poder entre as próprias empresas.

A questão do poder dentro da cadeia de suprimentos é bem visível dentro do famoso "modelo japonês", no qual a organização industrial canônica é o Keiretsu, uma regulação externa à custa de uma hierarquia rigorosa entre as grandes indústrias e a cadeia de seus fornecedores de produtos e serviços. Já os conceitos de cliente e fornecedor internos, típicos deste modelo, são justamente uma forma de as empresas verticalizadas simularem uma "regulação de mercado" nas transações (na realidade, administrativas) entre as etapas internas do processo produtivo. Entretanto, à medida que se desce na cadeia de suprimentos japonesa, vão desaparecendo as características que tornaram famoso o modelo (especialmente aquelas referentes às condições de trabalho

[3] Por oposição à visão fordista do negócio através de suas funções estanques (projeto, desenvolvimento, fabricação, controle etc.), a visão da empresa através de seus *business processes* contempla o fluxo de atividades para a realização de um negócio bem-delimitado; atividades que, bem entendido, manipulam informações e utilizam os recursos e a organização da empresa. A visão de processos está presente nas últimas versões das normas ISO-9000, no método ABC de avaliação de custos etc.

e assalariamento). Vemos, assim, que ele não está inteiramente à altura dos novos desafios. Limitado por sua herança genética fordista, o modelo japonês perdeu um pouco de seu charme, em prol de sistemas de produção nos quais a necessidade de integração não se limita às empresas, mas atinge também o Estado e todos os agentes sociais envolvidos com a modernização industrial, como universidades, centros de pesquisa, escolas profissionais, legisladores e defensores do meio ambiente.

4. Condições de trabalho e impactos ambientais: novas exigências públicas impostas à indústria

A nova forma de regulação privada não pôde deixar de atrair novas "contra-exigências" públicas, sobretudo quando as cadeias produtivas ganham uma perspectiva transnacional. A globalização vem estruturando blocos econômicos regionais, por um lado, e expandindo os fluxos comerciais, os investimentos de curto prazo e as transações financeiras internacionais, por outro. Como parte deste fenômeno, vêm-se multiplicando, por exemplo, os casos de fusão ou aquisição de empresas nacionais por transnacionais. Ao mesmo tempo, vêm crescendo também as situações em que reduções no emprego e nos direitos no trabalho são tratadas como perversas "vantagens competitivas nacionais" no jogo comercial. Devido à forma como os países estão se inserindo nesse processo, milhares de trabalhadores vêem instabilizadas suas relações de trabalho, ou são lançados ao desemprego.

Entretanto, nos últimos anos, dois temas entraram fortemente na agenda internacional: os direitos fundamentais no trabalho e o meio ambiente. Em todos os países, a sociedade está cada vez mais atenta a estas questões; sua pressão abriu espaço para elas, nas pautas não apenas da Organização Internacional do Trabalho e dos sindicatos, mas da própria Organização Mundial do Comércio. Surge, assim, uma tendência à universalização dos direitos fundamentais no trabalho e da preservação do meio ambiente, apesar da oposição de muitos países do Terceiro Mundo, contrários ao estabelecimento de padrões trabalhistas e ambientais mínimos no comércio mundial, por julgarem que isto poderia encarecer seus produtos e, assim, reduzir sua competitividade no mercado internacional.

As relações industriais avançam em direção ao desenvolvimento de mecanismos que impulsionem a universalização dos direitos fundamentais e da defesa do meio ambiente, frente à "financeirização" da economia e dos mercados; mecanismos que possam conter a dissociação cada vez maior entre o crescimento das economias e as demais dimensões da vida social, claramente apontada nos indicadores econômicos e sociais do planeta. Entre estes mecanismos, papel relevante cabe a organizações que realizem um trabalho permanente de diagnóstico e monitoramento da situação dos direitos ambientais e do trabalho, fornecendo informações e subsídios para ações sociais efetivas nesse campo.

5. Um caso de regulação pública da atividade industrial: o Observatório Social

Um exemplo dessa nova tendência é dado pelo sindicalismo brasileiro. Em março de 1998, a central sindical CUT tomou a iniciativa de convocar organizações parceiras (Cedec, Dieese e Unitrabalho) tendo em vista a criação do Observatório Social do Mercosul. Este projeto visa a analisar e a verificar, nos âmbitos nacional e internacional, a aplicação de princípios e regras sociais, ambientais e trabalhistas por parte das empresas ou governos.

Trata-se de um projeto com dimensão propositiva, pois busca tanto pesquisar e afirmar aquilo que tem sido praticado pela empresas, quanto favorecer e apoiar as ações pela universalização dos direitos sociais e ambientais. O foco de observação é a empresa, contextualizada em seu setor e cadeia produtiva. Fica, assim, colocada a possibilidade de um controle público dos efeitos da atividade produtiva, até então inquestionável.

De uma forma geral, os princípios que orientam a proposta metodológica do Observatório Social são (Observatório Social, 1999):

- as entidades sindicais e demais organizações sociais participam da escolha das empresas a serem observadas, da definição das questões a serem verificadas, da apreciação e divulgação dos resultados, e, finalmente, da discussão das ações a serem tomadas em função dos resultados;
- todas as empresas a serem analisadas são formalmente comunicadas acerca do trabalho a ser desenvolvido e, caso queiram participar, são definidas formas específicas de colaboração;
- a análise segue critérios e parâmetros técnico-científicos definidos previamente;
- os resultados da pesquisa (relatórios e pareceres) são tornados públicos.[4]

Logo foi identificada a necessidade de uma abordagem através da cadeia produtiva, para análise dos riscos para a saúde do ser humano (trabalhador, vizinho, consumidor etc.) e dos impactos ao meio ambiente. Em geral, os processos que são considerados estratégicos ou que agregam valor elevado são conduzidos pela própria empresa líder; contudo, são delegados aos parceiros da cadeia processos como o manuseio de resíduos perigosos, o jateamento de areia, os serviços perigosos de instalação e outros tantos que envolvem altos riscos para os trabalhadores e a sociedade, ou que simplesmente agregam pouco valor, ou ainda que envolvem a busca de um destino

[4] Observatório Social, 1999.

para os resultados indesejáveis (resíduos sólidos, emissões gasosas e efluentes líquidos).

A metodologia do Observatório Social define cadeia produtiva como "o conjunto de empresas ou grupos empresariais que se articulam no processo produtivo — fornecedores e consumidores, até chegar ao consumidor final". O objetivo principal da observação da cadeia produtiva é a verificação do cumprimento, pela empresa e seus fornecedores, dos direitos fundamentais no trabalho, estabelecidos pelas convenções da OIT, bem como dos impactos de sua atuação no meio ambiente interno e externo.

As convenções da OIT que estabelecem os direitos fundamentais no trabalho e no meio ambiente são as seguintes:

- Liberdade Sindical (convenções nºs 87 e 151);
- Direito de Organização e Negociação Coletiva (convenções nºs 98 e 135);
- Proibição de toda Discriminação (convenções nºs 100 e 111);
- Proibição do Trabalho Infantil (convenção nº 138);
- Proibição do Trabalho Forçado (convenções nºs 29 e 105);
- Saúde e Segurança Ocupacional (convenções nºs 148, 155, 170 e 174).

Esses direitos são verificados através de parâmetros e indicadores como: formas e níveis de remuneração; seguridade social; formas de contratação e emprego; política de gestão; formas de organização dos trabalhadores no local de trabalho; negociação coletiva; acesso à informação.

Em relação ao meio ambiente interno e externo, são verificados os impactos da atuação das empresas no que se refere a:

- poluição do meio ambiente (solo, água e ar);
- desmatamento/renovação florestal;
- reciclagem de matéria-prima;
- anbiente no local de trabalho.

A aplicação dos indicadores de verificação dos direitos básicos, se restrita aos processos desenvolvidos pela empresa líder, mascararia os resultados. Além de estender a pesquisa dos indicadores de verificação dos direitos básicos a pelo menos dois níveis de fornecedores da empresa líder, a abordagem da cadeia produtiva acrescenta os seguintes itens:

- os produtos e serviços elaborados pela empresa e suas características, inclusive o ponto de vista dos usuários finais;
- características gerais das cadeias de suprimentos e os impactos das operações sobre os trabalhadores, o meio ambiente e a sociedade em geral;
- características gerais dos processos de negócio (contratos, capacidades e políticas);
- formas de trabalho ao longo da cadeia (qualificação, relação de trabalho, subcontratação e terceirização).

Os produtos da pesquisa são:

- *Relatório exploratório*, apresentando o resultado de uma discussão, com dirigentes sindicais ou trabalhadores, sobre o desempenho da empresa e de seus fornecedores;
- *Relatório geral de observação,* contendo a apresentação da empresa e de seus fornecedores, o objeto de verificação, a metodologia de pesquisa, os indicadores, o que foi verificado e a avaliação do desempenho (relação entre os indicadores e a prática da empresa e de seus fornecedores);
- *Relatório executivo de observação*, uma síntese do *Relatório geral de observação*, focada na relação entre indicadores e resultados da verificação.

Estes resultados são apresentados à entidade sindical, para que ela deles se aproprie e possa estar municiada para atuar em relação a eles. São também enviados à empresa líder e, posteriormente, divulgados através dos canais de difusão e comunicação.

A primeira pesquisa em cadeia produtiva do Observatório Social, ainda em realização, acompanha uma empresa do setor de telecomunicações recém-privatizada.

6. Conclusões

Novas estruturas, não necessariamente estatais, estão vindo ampliar a regulação pública da indústria, num momento em que também sua regulação privada se transforma.

Conquanto as novas formas de regulação, tanto privadas quanto públicas, estejam se espalhando através de todo o tecido industrial, suas características diferem conforme o setor industrial e a região geográfica em questão.

As novas estruturas estão muito ligadas a uma visão ampliada das relações industriais, tais como foram definidas neste artigo.

Ainda que através de um simples acompanhamento dos efeitos trabalhistas e ambientais da atividade industrial, como no caso apresentado, estas estruturas reagem ao movimento ideológico de autonomia do mercado em relação ao restante da sociedade, "desconstruindo" o consenso acadêmico e mediático de que a regulação pelas "forças de mercado" é o bastante — da mesma forma como, um momento antes, o consenso em torno das políticas públicas foi "desconstruído" por aquele movimento.

Referências bibliográficas

Castro, Antônio Barros de. O Estado, a empresa e a restauração neoclássica. In: Castro, A. B.; Possas & Proença. *Estratégias empresariais na indústria brasileira: discutindo mudanças*. Rio de Janeiro, Forense Universitária, 1996.

Dardeau; Valle, R.; Lianza & Rodrigues. The incorporation of different social partners into the labor negotiations in Brazil: a new approach to the concept of industrial relations. In: World Congress of the International Industrial Relations Association, 12. *Proceedings*... Tokyo, 2000.

Dörre, Klaus. Nach dem Ende des Wachstumspaktes: Auf der Suche nach einer neuen Geschäftsgrundlage für Industrielle Beziehungen. In: Soziologisches Forschungsinstitut Goettingen (ed.). *Im Zeichen des Umbruchs. Beiträge zu einer anderen Standortdebatte*. Opladen, 1995.

———; Neubert, Jürgen & Wolf, Harald. New Deal in Betrieb? Unternehmerische Beteiligungskonzepte und ihre Wirkung auf die Austauschbeziehungen zwischen Management, Belegschaften und Interessevertretungen. *Sofi-Mitteilungen, 20*:15-36, Jan. 1993.

Emery, F. E. & Trist, E. L. Socio-technical systems. In: Emery, F. E. (ed.). *Systems thinking*. London, Penguin, s.d.

Kitschelt, Herbert. Industrial governance structures, innovation strategies, and the case of Japan: sectoral or cross-national comparative analysis? *International Organization, 45*(4), Autumn 1991.

Naím, Moisés. *Latin America's journey to the market. From macroeconomic shocks to institutional therapy*. s.l., s.ed., s.d.

Observatório Social. *Metodologia de observação. Observar para mudar*. Florianópolis, 1999.

Perrow, Charles. *Complex organizations. A critical essay*. Glenview (Illinois), Scott, Foresman and Company, 1972.

Polanyi, Karl. *The great transformation: the political and economic origins of out time*. Boston, Beacon Press, 1957.

Przeworski, Adam. Notas sobre o Estado e o mercado. *Revista de Economia Política, 16*(3):63, jul./set. 1996.

Schumann, M. Bericht über das Forum Automobilindustrie. In: -Blöcker-Stiftung, Hans & IG Metall (eds.). *Lean production*. Baden-Baden, 1992.

Shonfield, Andrew. *Modern capitalism. The changing balance of public and private powe*. London, Oxford University Press, 1965.

Williamson, Oliver E. *The economic institutions of capitalism. Firms, markets, relational contracting*. New York, Free Press, 1985.