

WAGNER DE SOUZA LEITE MOLINA

REFORMA DAS RELAÇÕES DE TRABALHO: BRASIL E MÉXICO

Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Estadual de Campinas sob a orientação da Profa. Márcia de Paula Leite.

BANCA:

Profa. Ângela Maria Carneiro Araújo (presidente)

Prof. Dr. Iram Jácome Rodrigues

Prof. Dr. Marco Aurélio Silva Santana

Prof. Dr. Reginaldo Carmello Corrêa de Moraes

Prof. Dr. José Dari Krein

Prof. Carlos Salas Paez (suplente)

Prof. Eduardo de Andrade Baltar (suplente)

Prof. Thomas Patrick Dwyer (suplente)

JANEIRO – 2009

Wagner de Souza Leite Molina

Reforma das Relações de Trabalho: Brasil e México

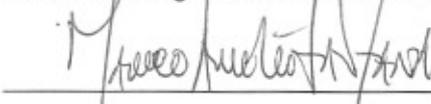
Tese de doutorado apresentada ao Programa de Doutorado em Ciências Sociais do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Estadual de Campinas, sob a orientação da Profa. Dra. Márcia de Paula Leite, e coorientação da Profa. Dra. Angela Maria Carneiro Araújo.

200909548

Este exemplar corresponde à redação final da tese defendida e aprovada pela Comissão Julgadora em 27/01/2009.



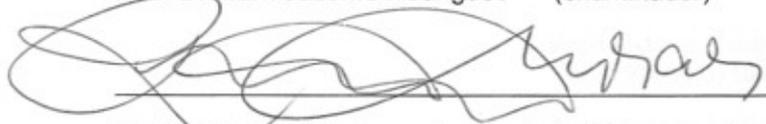
Profa. Dra. Angela Maria carneiro Araújo (presidente)



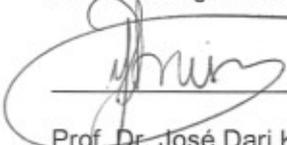
Prof. Dr. Marco Aurélio Silva Santana (examinador)



Prof. Dr. Iram Jácome Rodrigues (examinador)



Prof. Dr. Reginaldo Carmello Corrêa de Moraes (examinador)



Prof. Dr. José Dari Krein (examinador)

janeiro/2009

Comportamento Geral

Gonzaguinha

Composição: Gonzaguinha

Você deve notar que não tem mais tuta
e dizer que não está preocupado
Você deve lutar pela xepa da feira
e dizer que está recompensado
Você deve estampar sempre um ar de alegria
e dizer: tudo tem melhorado
Você deve rezar pelo bem do patrão
e esquecer que está desempregado

Você merece, você merece
Tudo vai bem, tudo legal
Cerveja, samba, e amanhã, seu Zé
Se acabarem com o teu Carnaval?

Você merece, você merece
Tudo vai bem, tudo legal
Cerveja, samba, e amanhã, seu Zé
Se acabarem com o teu Carnaval?

Você deve aprender a baixar a cabeça
E dizer sempre: "Muito obrigado"
São palavras que ainda te deixam dizer
Por ser homem bem disciplinado
Deve pois só fazer pelo bem da Nação
Tudo aquilo que for ordenado
Pra ganhar um Fuscão no juízo final
E diploma de bem comportado

Você merece, você merece
Tudo vai bem, tudo legal
Cerveja, samba, e amanhã, seu Zé
Se acabarem com o teu Carnaval?

Você merece, você merece
Tudo vai bem, tudo legal
Cerveja, samba, e amanhã, seu Zé
Se acabarem com o teu Carnaval?

Você merece, você merece
Tudo vai bem, tudo legal

E um Fuscão no juízo final
Você merece, você merece

E diploma de bem comportado
Você merece, você merece

Esqueça que está desempregado
Você merece, você merece

Tudo vai bem, tudo legal

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, agradeço a Márcia de Paula Leite, orientadora “na medida certa”, que depositou grande confiança em mim, mas que sempre esteve acessível e disponível quando, não raro, precisei de ajuda;

Agradeço também a Carlos Salas e Márcio Pochmann, pelas inestimáveis sugestões em minha qualificação, que me abriram novas perspectivas teóricas, que acabariam compondo o eixo central de minha argumentação;

Devo agradecer especialmente aos mexicanos, Marco Túlio e mais uma vez, Carlos Salas, pelo decisivo apoio logístico que me foi proporcionado, em minha breve e intensa passagem pelo México;

A Enrique de la Garza, meu orientador mexicano, que guiou meu olhar sobre os temas trabalhistas no México, obviamente muito mais ricos e complexos do que eu havia imaginado;

Não me esquecerei de Angela Araújo e Reginaldo Moraes, que além de terem sido – por meio de seus textos – verdadeira fonte de inspiração, também contribuíram imensamente para a formação de minha banca de defesa;

Devo destacar as condições de pesquisa garantidas pelo IFCH da Unicamp: sua estrutura física e apoio financeiro foram decisivos para a execução de minhas pesquisas e viagem de campo.

Por fim, agradeço a CAPES, que ao me prestigiar com uma bolsa de estudos, garantiu a dedicação necessária para que este trabalho fosse bem feito.

Sem o apoio destas pessoas e instituições, minha tese de doutorado não teria passado de um projeto.

RESUMO

As transformações registradas no mundo do trabalho ao longo das últimas décadas têm sido acompanhadas de um amplo debate sobre a necessidade de se reformar o aparato legal que regula as relações de trabalho, tanto no Brasil quanto no México. Porém, o conteúdo destas reformas está longe de ser consensual, colocando em campos opostos os defensores de uma simples desregulamentação dos mercados de trabalho e os que defendem uma profunda reforma sindical, que leve ao fortalecimento da representação dos trabalhadores e a ampliação de sua autonomia de negociação.

Entre os primeiros, predomina o diagnóstico segundo o qual a inadequação do atual sistema de regulação trabalhista deriva de sua excessiva rigidez, que impede o livre funcionamento dos mercados, causando distorções que resultam em desemprego. Esta argumentação parte de concepções teóricas liberais, que ganharam força a partir das décadas de 70 e 80, num contexto de ampla reestruturação capitalista. A segunda corrente de pensamento argumenta que esta mesma reestruturação resultou numa maior sujeição do trabalho em relação ao capital, sendo que as reformas trabalhistas seriam necessárias, no sentido de restabelecer certo equilíbrio de forças que teria caracterizado a fase capitalista anterior.

No entanto, nos casos brasileiro e mexicano, tal “equilíbrio de forças” jamais foi estabelecido, em função das limitações decorrentes dos processos de industrialização destes países, que conduzidos pelo Estado, reproduziram as assimetrias sociais desde sempre existentes, em ambos os casos. Neste contexto é que foram criados os sistemas sindicais corporativos, estabelecidos sob a tutela do Estado, e que representam hoje um dos muitos desafios enfrentados pelos trabalhadores, que desde os anos 1990, têm sido submetidos a uma deterioração das condições de trabalho, em função dos processos de abertura econômica que passaram a ser adotados, sob a lógica da globalização.

Tal lógica é reforçada pelas reformas de cunho neoliberal que têm sido recomendadas por organismos internacionais como panacéia curativa para todos os males econômicos, mas que implicam o abandono dos modelos de industrialização voltadas para o mercado interno, em troca de uma inserção subordinada na nova ordem econômica mundial, marcada por divisão internacional do trabalho desfavorável aos países em desenvolvimento.

ABSTRACT

Changes in the world of labor, registered in the last few decades, have been followed by a wide debate about the need to reform the legal apparatus which regulates work relations in Brazil as well as in Mexico. But the content of such reform is far from being consensual, placing in opposite fields the defenders of a simple deregulation of work markets and those who defend a broad union reform, which would lead to the strengthening of workers representation and the broadening of their negotiation autonomy.

Among the first dominates the diagnosis according to which the inadequacy of the current work regulation system comes from its excessive stiffness, which prevents free markets from working and causes distortions that lead to unemployment. Such line of thought originates in liberal theoretical conceptions which gained momentum in the 1970s and 1980s in a context of broad capitalist restructuring. The second line of thought argues that this same restructuring resulted in a stronger subjection of work to capital and that the work reforms would be necessary to restore the preexisting balance.

However, in the Mexican and Brazilian cases, such balance has never been established due to limitations caused by the industrialization processes in these countries. Conducted by the state, they reproduced the social unbalances which have always existed in both cases. The corporate union systems were created in this context, established and tutored by the state, and represent today one of the many challenges faced by the workers who, since the 1980s, have been subject to the deterioration of work conditions due to the economic opening processes that took place under the new globalization logic.

Such logic is reinforced by the so called neoliberal reforms which have been recommended by multilateral international agencies as a healing panacea for all economic evils. However, they implicate the forsaking of industrialization processes aimed at the internal market for a subordinated insertion in the new world economic order, marked by an international work division unfavorable to the developing countries.

ÍNDICE

SUMARIO	10
INTRODUÇÃO GERAL	11
PARTE I: O PROCESSO DE FORMAÇÃO DAS INSTITUIÇÕES TRABALHISTAS (COMPARATIVO HISTÓRICO)	19
CAPÍTULO 1: ASPECTOS TEÓRICOS DAS RELAÇÕES DE TRABALHO E O CONTEXTO DA ERA CAPITALISTA INDUSTRIAL (“FORDISMO” E “KEYNESIANISMO”)	21
TEORIAS SOBRE A NATUREZA DAS RELAÇÕES DE TRABALHO	21
DO “PLENO EMPREGO” AO DESEMPREGO: UM PROBLEMA ANTIGO EM NOVO CONTEXTO	24
AS INTERPRETAÇÕES ECONÔMICAS	25
<i>Os autores neoclássicos: “laissez faire, laissez passer”</i>	<i>26</i>
<i>Kalecki e o consumo dos assalariados</i>	<i>27</i>
<i>Keynes: Uma análise mais ampla</i>	<i>29</i>
UMA ABORDAGEM SOCIOLÓGICA: O INSTITUCIONALISMO	32
AS TEORIAS E O PROCESSO HISTÓRICO	36
O CONTEXTO DA ERA CAPITALISTA INDUSTRIAL (“FORDISMO” E “KEYNESIANISMO”)	38
<i>O ponto de partida mais usual: fordismo e taylorismo</i>	<i>38</i>
<i>A crise e suas implicações</i>	<i>40</i>
<i>A emergência do “capitalismo organizado”</i>	<i>41</i>
CAPÍTULO 2: BRASIL E MÉXICO: O “DESENVOLVIMENTISMO NACIONALISTA” E AS INSTITUIÇÕES TRABALHISTAS HERDADAS	51
VISÃO PANORÂMICA DA INDUSTRIALIZAÇÃO LATINO-AMERICANA	51
OS CASOS ESPECÍFICOS: BRASIL E MÉXICO	58
<i>Semejantes</i>	<i>59</i>
<i>...Pero distintos</i>	<i>60</i>
<i>Getúlio Vargas e Lázaro Cárdenas</i>	<i>61</i>
<i>As instituições de regulação trabalhista que foram herdadas</i>	<i>65</i>
<i>concentração de poder e colaboracionismo de classes</i>	<i>68</i>
<i>Características de funcionamento dos “velhos” sistemas de regulação</i>	<i>71</i>
<i>México</i>	<i>77</i>
<i>os contratos de proteção</i>	<i>80</i>
PARTE II: A ASCENSÃO DO CAPITALISMO FINANCEIRO E O RESGATE DO LIBERALISMO ECONÔMICO	83
CAPÍTULO 3: A REESTRUTURAÇÃO CAPITALISTA E A “GLOBALIZAÇÃO”	85
<i>A reestruturação produtiva e a “globalização”</i>	<i>85</i>
A CONDIÇÃO PÓS-MODERNA: REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA	87
<i>A Teoria da Regulação: nostalgia do fordismo</i>	<i>89</i>
<i>Os neoschumpeterianos e a “destruição criadora”</i>	<i>92</i>
<i>A especialização flexível: small is beautiful?</i>	<i>95</i>
<i>As correntes teóricas e a América Latina</i>	<i>98</i>
GLOBALIZAÇÃO: CONDIÇÃO PÓS-MODERNA?	99
<i>Entre os “hiperglobalistas” e os céticos</i>	<i>100</i>
<i>Implicações para a análise dos casos locais</i>	<i>104</i>
CAPITAL FINANCEIRO E NEOLIBERALISMO: A ESSÊNCIA DO NOVO CAPITALISMO	108
<i>Neoliberalismo econômico: muito além do liberalismo clássico</i>	<i>110</i>
<i>Uma Doutrina</i>	<i>111</i>
<i>Um movimento</i>	<i>113</i>
<i>Um conjunto de medidas</i>	<i>114</i>
<i>A financeirização do capital</i>	<i>116</i>
<i>A nova divisão internacional do trabalho</i>	<i>120</i>

CAPÍTULO 4 – A INSERÇÃO DE BRASIL E MÉXICO NA ERA DO “NOVO” CAPITALISMO...125

A COMPETITIVIDADE: ENTRE OS CONTEXTOS LOCAIS E O CENÁRIO GLOBAL	125
A COMPETITIVIDADE E OS NOVOS PADRÕES DE PRODUÇÃO	127
<i>O trabalho como elemento-chave da competitividade.....</i>	<i>129</i>
<i>A inserção produtiva no novo arranjo internacional: Low road e high road.....</i>	<i>130</i>
O CONTEXTO DA ASCENSÃO NEOLIBERAL NA A.L.	132
<i>O Brasil e a “modernização conservadora”</i>	<i>138</i>
A POLÍTICA DE “CONCERTACIÓN” NO MÉXICO: RUMO AO TLC	143

PARTE III: A CONTROVÉRSIA SOBRE AS REFORMAS DAS INSTITUIÇÕES DE REGULAÇÃO TRABALHISTA.....151

CAPÍTULO 5: AS CONSEQÜÊNCIAS PARA O MUNDO DO TRABALHO: MUDANÇAS “NA PRÁTICA”.....153

MUDANÇAS NA PRODUÇÃO, SEGUNDO A LÓGICA FINANCEIRA.....	154
A FLEXIBILIZAÇÃO: PROCESSO DE TRABALHO E CONTRATO DE TRABALHO	156
MUDANÇAS NA DINÂMICA DOS MERCADOS DE TRABALHO	159
MESMO PONTO DE PARTIDA, CAMINHOS DIFERENTES.....	161
<i>O caminho brasileiro.....</i>	<i>162</i>
<i>O caminho mexicano.....</i>	<i>169</i>
MUDANÇAS ENVOLVENDO O PROCESSO DE TRABALHO	176
<i>Individualismo: mais autonomia e mais controle sobre o trabalho.....</i>	<i>179</i>
<i>A segmentação dos trabalhadores: nas empresas, no país, no mundo.....</i>	<i>182</i>
<i>Trabalhadores cada vez mais qualificados. E o trabalho.....</i>	<i>184</i>
<i>Qualificação e Competência.....</i>	<i>186</i>

CAPÍTULO 6: DIFERENTES VISÕES SOBRE A REFORMA TRABALHISTA E AS PROPOSTAS REFORMADORAS NOS PAÍSES INVESTIGADOS.....193

EM DISPUTA: O SENTIDO DAS REFORMAS TRABALHISTAS	193
<i>Qual reforma? Diferentes vertentes sobre o tema</i>	<i>195</i>
<i>Sobre a primeira vertente</i>	<i>197</i>
<i>Sobre a segunda vertente.....</i>	<i>198</i>
<i>Duas vertentes se articulando: determinismo tecnológico e liberalismo</i>	<i>199</i>
<i>Sobre a terceira vertente.....</i>	<i>200</i>
AS REFORMAS EM PAUTA E AS MUDANÇAS EFETIVAMENTE REGISTRADAS	203
<i>Brasil: intentos reformistas desde FHC e a reforma sindical de Lula.....</i>	<i>203</i>
<i>A reforma sindical do governo Lula</i>	<i>211</i>
<i>México: do fórum de 1989 ao projeto “Abascal”.....</i>	<i>217</i>
<i>O Projeto “Abascal”</i>	<i>224</i>

CONSIDERAÇÕES FINAIS.....229

BIBLIOGRAFIA.....233

SUMARIO

Introdução geral

Parte I: O processo de formação das instituições trabalhistas (comparativo histórico)

Capítulo 1: Aspectos teóricos das relações de trabalho e o contexto da era capitalista industrial (“fordismo” e “keynesianismo”)

Capítulo 2: Brasil e México: o “desenvolvimentismo nacionalista” e as instituições trabalhistas herdadas

Parte II: A ascensão do capitalismo financeiro e o resgate do liberalismo econômico

Capítulo 3: A reestruturação capitalista e a “globalização”

Capítulo 4: A inserção de Brasil e México na era do “novo” capitalismo

Parte III: A controvérsia sobre as reformas das instituições de regulação trabalhista

Capítulo 5: As conseqüências para o mundo do trabalho: mudanças “na prática”

Capítulo 6: Diferentes visões sobre a reforma trabalhista e as propostas reformadoras nos países investigados

Conclusões e perspectivas

Introdução Geral

O objetivo deste texto é refletir sobre as mudanças nas relações de trabalho ocorridas no Brasil e no México à luz das reformas institucionais registradas nestes países a partir dos anos 90, em meio a um intenso processo de reestruturação produtiva gerado a partir de um processo de financeirização do capital, que desde o final dos anos 60 vem alterando a lógica da acumulação capitalista. A análise tem a ambição de proporcionar uma clara visão sobre a lógica que operou por detrás das mudanças ocorridas em ambos os países, identificando, para cada caso, algumas particularidades acerca do contexto histórico e da conjuntura política e econômica em que estas se deram. Adicionalmente, serão apresentados, em linhas gerais, os principais aspectos trazidos pelas “novas” relações de trabalho, acompanhados de algumas considerações sobre suas conseqüências para a subjetividade dos trabalhadores, para o mercado de trabalho e para os movimentos de trabalhadores. Por fim, será introduzida uma discussão sobre o controvertido tema das reformas das relações de trabalho em ambos os países, com o intuito de colocar em evidência os impasses e desafios enfrentados pelos que atuam nesta área, além das diferentes conotações políticas assumidas pelas concepções de reforma em torno dos quais são estabelecidas intensas disputas. Com isso, espera-se contribuir para um melhor entendimento sobre a natureza e o sentido das transformações em curso nestas sociedades, em articulação com um contexto mais amplo de reestruturação capitalista em escala mundial.

Ao propor um levantamento sobre reformas na área do trabalho envolvendo inicialmente Brasil e México, partiu-se da premissa de que a comparação entre países desenvolvidos e aqueles em vias de desenvolvimento não esclarece muito sobre algumas das relações fundamentais a serem investigadas: a relação entre competitividade e as reformas envolvendo flexibilização ou desregulamentação das relações de trabalho, bem como a relação entre crescimento/desenvolvimento econômico e estas mesmas reformas. Em função das diferenças que separam países desenvolvidos e em desenvolvimento, em termos de posicionamento

econômico, inserção na divisão internacional do trabalho, infra-estrutura, etc., qualquer comparação sobre a regulação do trabalho perde a eficácia. Para atender aos objetivos aqui apresentados, não seria de grande valia comparar, por exemplo, a regulação do trabalho na Suécia e no Brasil; tão pouco seria útil uma comparação envolvendo o Brasil e algum outro país dentre os mais pobres.

Assim, para fins de comparação, julgou-se mais adequado tratar de países de certa forma similares em matéria de peso político regional, nível de desenvolvimento econômico e social, posicionamento em cadeias produtivas internacionais, etc. Vale ressaltar que, ao estarem inseridos em posições relativamente semelhantes no atual contexto internacional – em que países competem entre si na atração de investimentos externos – estes países possivelmente enfrentam também constrangimentos externos de natureza semelhante, derivados de uma configuração econômica internacional que reduz a autonomia política dos estados nacionais, mas de forma desigual, conforme o país. Neste cenário interdependente, identificar razões que possam explicar diferenças entre os processos de (re) inserção internacional registrados em países “similares” é tarefa fundamental para o esclarecimento das questões envolvendo o sentido das reformas que têm sido discutidas.

Por outro lado, ao realizar uma comparação entre Brasil e México, a pesquisa tratará de países que contam com um histórico político/econômico muito próximo (inclusive em matéria de processo de desenvolvimento), mas que em tempos recentes foram levados a adotar estratégias significativamente diferentes, basicamente no que diz respeito ao modo de inserção política e econômica internacional: enquanto o México passa a integrar um grande bloco econômico juntamente com EUA e Canadá (NAFTA), o Brasil segue com seus esforços para se firmar como líder regional na América do Sul e na tentativa de ampliar e fortalecer um projeto alternativo de integração para este subcontinente – MERCOSUL¹ e a recém criada UNASUL², de caráter mais amplo.

¹ O **Mercosul**, como é conhecido o **Mercado Comum do Sul** é uma união aduaneira (livre comércio intrazona e política comercial comum) de cinco países da América do Sul. Em sua formação original o bloco era composto por quatro países: Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai.

Enfim, pode-se afirmar que Brasil e México inserem-se em contextos regionais suficientemente diferentes para que as semelhanças encontradas na análise sejam valorizadas, e ao mesmo tempo, suficientemente parecidos (principalmente no que no que tange ao seu histórico de desenvolvimento), para que as discrepâncias registradas numa comparação sejam relevantes.

Outros fatores contribuíram para a escolha destes casos como objeto de estudo, baseados em critérios que levam em conta semelhanças fundamentais entre os países, a saber: a) a relativa tradição e diversificação industrial, somadas a um peso significativo deste setor no PIB; b) o grande peso político e econômico nos planos regionais; c) a presença de populações numerosas; d) o fato de ambos os países serem dotados de Estados suficientemente sólidos para garantir o sentido de continuidade com o passado e para servir como quadro de referência a projetos plausíveis de futuro.

Finalmente, cabe ressaltar que muitos aspectos das chamadas “reformas das relações de trabalho” ainda estão por ser pesquisados, principalmente no que tange a estudos comparativos internacionais. Neste sentido, o presente trabalho representa apenas uma pequena contribuição, ao traçar um panorama geral e contextualizado dos principais aspectos presentes no debate sobre a reforma das relações de trabalho nos países investigados.

A pesquisa empreendida para a elaboração deste trabalho incluiu a análise de documentos oficiais dos governos brasileiro e mexicano, de documentos sindicais e de associações empresariais de ambos os países, e de bases de dados como a PNAD e a RAIS, no caso Brasileiro, e levantamentos do INEGI³, no caso mexicano, a saber: ENIGH – pesquisa nacional de renda e gastos dos

Desde 2006, a Venezuela depende de aprovação dos congressos nacionais para que sua entrada seja aprovada. Muitos sul-americanos vêem o Mercosul como uma arma contra a influência dos EUA na região, tanto na forma da ALCA – Área de Livre Comércio das Américas quanto por meio de tratados bilaterais.

² A **União de Nações Sul-Americanas (UNASUL)**, anteriormente designada por **Comunidade Sul-Americana de Nações (CSN)**, unirá o Mercosul e Comunidade Andina de Nações (além do Chile, da Guiana e do Suriname) e da num ambicioso projeto de integração continental, nos moldes da União Européia.

³ **INEGI – Instituto Nacional de Estadística y Geografía**, www.inegi.org.mx, equivalente mexicano ao IBGE do Brasil.

domicílios; ENOE – pesquisa nacional de ocupação e emprego; ENESTyC – pesquisa nacional de emprego, salários, tecnologia e capacitação no setor manufatureiro.

O acesso aos dados foi viabilizado pela internet e, eventualmente, por meio de visitas aos sindicatos, associações, etc., sendo que no caso do México, a coleta de dados *in loco* esteve concentrada no período em que foi realizada uma concentrada pesquisa de campo neste país, nos meses de janeiro e fevereiro de 2008. Além de pesquisa documental, o trabalho de campo incluiu entrevistas com acadêmicos, juristas, dirigentes sindicais e ativistas políticos ligados a movimentos sociais. Tal imersão no contexto das relações de trabalho no México revelou muito sobre a distância entre a realidade local – marcada pela grande informalidade nas relações de trabalho – e o que sugere a análise fria da legislação mexicana. Por outro lado, as entrevistas realizadas revelaram a centralidade assumida pela questão da democracia no interior das estruturas sindicais mexicanas.

Nestes e em muitos outros aspectos, a investigação realizada em campo foi extremamente rica, tendo sido fundamental na elaboração desta tese. No entanto, em alguns sindicatos, associações e outras entidades mexicanas, o acesso à informação foi limitado, o que pode ser explicado, talvez, por uma tradição corporativa centralizadora e autoritária, que é ainda muito presente no país, mas que felizmente começa a ser abandonada. Estas dificuldades explicam algumas lacunas deixadas nas análises sobre o sindicalismo mexicano. Outras falhas e omissões certamente presentes neste trabalho, são de inteira responsabilidade do autor.

Para dar conta dos objetivos propostos, o trabalho contará, logo no **capítulo 1**, com um exercício teórico visando o estabelecimento de uma relação entre as principais teorias econômicas e sociais sobre a natureza das relações de trabalho e sua influência nas políticas adotadas em diferentes momentos históricos, para em seguida tratar mais especificamente do contexto em que emerge o chamado “fordismo regulado”, ou “capitalismo organizado”, fundamentado pelas concepções keynesianas de intervencionismo estatal nas atividades econômicas.

No **capítulo 2**, as experiências latino-americanas de industrialização são o ponto de partida para uma análise que busca explicar as características dos sistemas de regulação trabalhista do Brasil e do México como um reflexo das próprias limitações impostas à industrialização destes países, decorrentes, em grande medida, da assimetria social que desde sempre caracterizou os dois países.

O **capítulo 3** aborda as transformações que vem sendo registradas no sistema capitalista desde os anos 60, buscando interpreta-las a partir do fenômeno da financeirização do capital, que levou ao abandono dos princípios fundadores do “capitalismo organizado” exposto no primeiro capítulo, passando a informar uma reestruturação capitalista que subordinou a lógica produtiva aos interesses financeiros voltados para os ganhos de curto prazo. Com isso, busca-se uma explicação alternativa para a reestruturação produtiva registrada em países ao redor do mundo, salientando sua conformidade em relação a uma nova divisão internacional do trabalho, e refutando as tradicionais teorias que costumam ser utilizadas para dar inteligibilidade às transformações ocorridas.

No **capítulo 4**, uma visão ampla do contexto em que as transformações capitalistas atingiram os países da América Latina é o ponto de partida para estabelecer as condicionantes que levaram brasileiros e mexicanos a abandonarem seus antigos projetos nacionais de industrialização “voltada para dentro”, inaugurando uma era de reformas liberalizantes. A partir de uma crítica à argumentação usual sobre a competitividade, serão apresentados, os elementos incorporados na agenda da reestruturação empresarial registrada no Brasil e no México, relacionando-os com o contexto histórico e ideológico dos anos 1980, e destacando suas implicações para os temas trabalhistas. A hipótese central deste capítulo é a de que os processos de reestruturação produtiva, registrados a partir da adoção das tais reformas representariam, em última instância, uma adaptação passiva à nova divisão internacional do trabalho tratada anteriormente.

No **capítulo 5** são analisadas as conseqüências das transformações econômicas registradas para os trabalhadores e seus representantes, que apontam para a debilitação da atuação dos sindicatos, seja ela decorrente de uma

perda do poder de barganha ocasionada pela piora nos mercados de trabalho, ou de mudanças nas formas de organização do trabalho e da produção que contribuíram para inculcar nos trabalhadores uma lógica individualista. A hipótese aqui é a de que transformações nas relações de trabalho já têm ocorrido “de fato”, sendo que o conteúdo defendido para as reformas de ordem formal coloca em campos políticos opostos os que têm sido beneficiados por tais mudanças e os que desejam reverter suas conseqüências.

Finalmente, no **capítulo 6**, será feita uma análise sobre as diferentes concepções teóricas que fundamentam projetos de reforma trabalhista de caráter antagônico, para em seguida, iniciar uma esclarecedora exposição dos intentos reformistas em cada país analisado, contextualizando-os. Com isso, e diante das análises desenvolvidas em outros capítulos, o sentido das transformações ocorridas nas últimas décadas e sua relação com as pretendidas reformas, se tornará mais claro.

**Parte I: O processo de
formação das
instituições trabalhistas
(comparativo histórico)**

Capítulo 1: Aspectos teóricos das relações de trabalho e o contexto da era capitalista industrial (“fordismo” e “keynesianismo”)

Este capítulo inicial aborda algumas das principais concepções teóricas sobre o funcionamento dos mercados de trabalho e sobre a lógica de comportamento de seus integrantes, a fim de evidenciar as relações entre as diferentes formas de se pensar as relações de trabalho e as fases históricas em que elas passaram exercer maior ou menor influência no estabelecimento de padrões de regulação econômica e social. Em seguida, será privilegiada a análise do contexto específico em que o capitalismo industrial passou a ser “organizado”, dando origem às estruturas de regulação do trabalho que hoje são apontadas como “arcaicas” e “anacrônicas”. Em outras palavras, a proposta deste capítulo é proporcionar ao leitor uma visão acerca do que está por trás do paradigma tradicional das relações de trabalho, sob o qual foram construídos os sistemas de regulação que atualmente se pretende reformar.

Teorias sobre a natureza das relações de trabalho

Diante das profundas transformações que vêm afetando o mundo do trabalho em tempos recentes, muitos teóricos tentam proporcionar alguma inteligibilidade aos acontecimentos, provocando a origem de tantas mudanças e buscando traçar perspectivas sobre o futuro do trabalho. No entanto, o tradicional universo do trabalho tem sido alterado em ritmo tão intenso, e com conseqüências tão devastadoras, que a dúvida e a insegurança predominam, não obstante a grande quantidade de literatura produzida sobre o assunto. Como apontado por Ladislau Dowbor (2001):

“Há hoje um número significativo de pesquisas sobre emprego e desemprego, estudos de dinâmicas econômicas setoriais e regionais, nunca tivemos tantas cifras. Também nunca estivemos tão confusos. Quando as transformações atingem um ritmo e uma profundidade de maiores

proporções, os próprios conceitos, as ferramentas de análise que dispomos, tendem a tornar-se inadequados, e o volume de números não ajuda.”
(DOWBOR, 2001. p. 2)

Em função do que foi mencionado acima, entender a natureza das novas relações de trabalho seria condição *sine qua non* para a explicação dos problemas que atualmente são enfrentados em diferentes partes do globo, como a precarização do trabalho, o desemprego e a insegurança de renda, que parecem ser, até aqui, as conseqüências mais incômodas (e socialmente mais visíveis) da reestruturação capitalista. Neste sentido, compreender em profundidade as mudanças envolvendo as relações de trabalho assume um caráter de urgência, diante da necessidade de se criar uma resposta aos problemas enfrentados. Tais mudanças poderiam ser abordadas a partir de dois aspectos:

- o primeiro trata do processo de trabalho e está relacionado com as inovações em matéria de gestão/organização da atividade laboral, muitas vezes associadas com o emprego de novas tecnologias. A reestruturação produtiva surge aqui como temática de fundo;
- o segundo se concentra na nova dinâmica dos mercados de trabalho, a partir de uma visão macro. O desemprego e as causas apontadas para explicá-lo surgem como temática inevitável.

A análise empreendida neste trabalho privilegia o segundo aspecto. O destaque dado a esta temática se justifica primeiramente pelo fato de que a adoção de reformas trabalhistas, em sentido amplo, é sempre apresentada como antídoto para o mal estar social causado pelo desemprego e pela informalidade. Uma segunda justificativa se dá em função do pleno emprego ter deixado de ser o objetivo primordial das políticas econômicas em geral, ao contrário do que ocorreu no período pós-guerra, quando as estruturas de regulação trabalhista foram consolidadas em grande parte dos países industrializados. Daí a importância de uma revisão das diferentes teorias (sobretudo econômicas) que buscam explicar a dinâmica dos mercados de trabalho, sendo que este será o ponto de partida para a compreensão das lógicas que predominaram em diferentes momentos do

capitalismo, desde sua fase “concorrencial”, passando pela era do chamado “capitalismo organizado”⁴, até a sua atual fase.

Cabe a observação de que o problema central deste trabalho não reside propriamente nos fenômenos do desemprego e da informalidade, mas está ligado ao fato de estes serem apontados – e com muita freqüência – como sendo o resultado de uma inadequação dos sistemas que regulam as relações de trabalho diante dos “novos paradigmas produtivos” adotados em busca de maior “competitividade”. É sabido, no entanto, que diferentes teorias procurando explicar os fenômenos citados acima, conduzem a opções distintas (ou mesmo opostas), tanto em matéria de política econômica, quanto em relação aos papéis atribuídos ao Estado na organização social. Esta observação leva a um questionamento fundamental: seria possível a formulação de um novo sistema de regulação das relações de trabalho que não estivesse atrelado a determinadas opções políticas, econômicas e sociais? Que fosse tão somente uma “decisão técnica”, completamente dissociada de uma certa concepção de sociedade?

É sob este questionamento que uma investigação sobre as teorias do desemprego e seu papel na construção – e posterior “desconstrução” – do compromisso fordista assume relevância. Na elaboração deste trabalho, admitiu-se o pressuposto de que toda e qualquer formulação sobre sistemas de regulação trabalhista está, sim, associada a uma opção “ideológica”, sem que seja possível separar uma coisa da outra.

Faz-se necessário assinalar, ainda, que a discussão a ser desenvolvida neste primeiro capítulo já incorpora um certo posicionamento teórico, na medida em que se propõe a discutir as relações de trabalho na sociedade a partir das noções de “emprego” e “desemprego”. A opção pelo uso destas noções se opõe à atual tendência de dar ao trabalho uma conotação de ocupação/atividade

⁴ Entende-se por este termo como sendo o sistema capitalista regulado por normas e instituições, tanto no âmbito das finanças internacionais (acordo de Bretton Woods, de 1944, em que foi criado o FMI) quanto no âmbito das relações entre capital e trabalho (construção de legislações trabalhistas locais) ou até do funcionamento dos mercados de bens (presença do planejamento econômico estatal). Em essência, o objetivo destas instâncias reguladoras seria diminuir o caráter instável dos sistemas econômicos de mercado. Sobre isto, destacam-se as análises feitas por Galbraith, em seu famoso trabalho “O Novo estado Industrial”(1988).

autônoma, negando sua relação de dependência frente a um contratante que detém a propriedade dos meios de produção, sendo que é justamente esta dependência que justifica a necessidade de uma regulamentação capaz de garantir certos direitos aos trabalhadores, que seriam o elo mais fraco no bojo das relações de produção.

Do “pleno emprego” ao desemprego: Um problema antigo em novo contexto...

O desemprego é um tema que tem ganhado espaço no cotidiano das pessoas, nos meios de comunicação, nos discursos de políticos, empresários, sindicalistas, e no meio acadêmico. Este tema ressurgiu a partir da segunda metade dos anos 70, com a abertura da crise do fordismo e as conseqüências dos novos arranjos produtivos. O resultado mais visível das transformações analisadas no tópico anterior seria atualmente um desemprego de caráter crônico e estrutural, segundo relatórios produzidos por importantes organismos internacionais⁵, presente tanto nas economias mais desenvolvidas quanto na periferia do sistema. Diferentes interpretações deste fenômeno apontam para respostas igualmente distintas, que oscilam entre o otimismo de autores como Domenico de Masi, Alvin Tofler e até Peter Drucker, até o pessimismo característico de boa parte dos autores “de esquerda”, passando por uma ampla gama de estudos buscando evidenciar as características atuais do mercado de trabalho (Castels, 1999; Harvey, 1993; Sennett, 2004). De fato, o novo contexto do desemprego possui características específicas que levam muitos analistas a vislumbrar possibilidades como a de uma “sociedade sem empregos” (Rifkin 1996), ou uma sociedade voltada para o lazer e o “ócio produtivo” (De Masi, 1999). Alguns apontam para a superação do capitalismo, por meio da emergência de uma sociedade de empreendedores autônomos (Drucker, 1993), enquanto outros admitem como mais provável uma solução via políticas de renda mínima a serem conduzidas pelo

⁵ Neste sentido, ver relatórios periódicos publicados pela da OIT sob o título: Word Employment Report.

Estado (Hirst & Thompson, 2001), sem contar aqueles que enxergam o socialismo como única alternativa (Mezáros, 2003).

Apesar desta riqueza de idéias presente em grande parte da literatura – sobretudo em relação à construção de cenários futuros – são relativamente poucos os trabalhos que se dedicam a analisar com maior profundidade as causas sistêmicas do desemprego atual. Os trabalhos que se lançam a esta tarefa costumam ser, pela própria natureza do tema, oriundos inicialmente da ciência econômica, mas também dividem espaço com análises sociológicas. A seguir, o leitor encontrará uma rápida explanação sobre as diferentes interpretações da teoria econômica sobre o desemprego, seguida de um breve retrospecto sobre a abordagem “alternativa”, trazida fundamentalmente pela sociologia do trabalho. A última seção deste capítulo busca avaliar a maior ou menor influência exercida por estas concepções teóricas, ao longo das diferentes fases da história capitalista recente.

As interpretações econômicas

Diferentes trabalhos sobre as causas do desemprego em economias capitalistas industrializadas começaram a ser produzidos a partir da década de 80, devido ao persistente desemprego que já preocupava alguns países europeus, mas de uma forma geral, pode-se afirmar que tais trabalhos apenas atualizam os conceitos desenvolvidos anteriormente pela economia política clássica e seus críticos. Basicamente, estes conceitos partem de três grandes abordagens: a keynesiana, a kaleckiana e a neoclássica⁶ todas elas têm em comum a preocupação de decifrar as relações que ocorrem entre o desemprego e os salários (reais e nominais), mas partem de premissas distintas, a começar pelo pressuposto envolvendo a própria flexibilidade dos salários. Inicialmente será

⁶ Tendo como base o trabalho de AMADEO, E. e ESTEVÃO, M.. *A teoria econômica do desemprego*. São Paulo: Hucitec, s.d.

apresentada a abordagem neoclássica, e logo em seguida, as críticas de Kalecki e Keynes.

Os autores neoclássicos: “laissez faire, laissez passer”

Para a teoria neoclássica (Walras, 1983), o desemprego é causado por desequilíbrios no mercado de trabalho, que podem ocorrer em função de quaisquer empecilhos colocados ao seu livre funcionamento. Tais empecilhos são em geral atribuídos à ação de instituições que, ao agirem no sentido oposto das tendências determinadas pela oferta e demanda, acabam impedindo que o mercado se auto-ajuste. Para chegar a estas conclusões, os neoclássicos partem de quatro premissas básicas sobre o funcionamento da economia:

- 1o as firmas sempre agem em busca da maximização de seus lucros;
- 2o elas apresentam rendimentos marginais decrescentes ao ampliarem a produção;
- 3o a oferta de trabalho, por parte dos trabalhadores, aumenta na medida em que sobem seus salários reais;
- 4o o nível de demanda agregada é um dado exógeno (independe dos níveis salariais).

Assim, do ponto de vista neoclássico, uma situação de desemprego estaria associada a uma elevação nos salários reais pagos, que ao comprometer a lucratividade das firmas faria com que as mesmas diminuíssem a demanda por trabalhadores, ao mesmo tempo em que estes estariam dispostos a dedicar mais tempo ao trabalho (ampliando sua oferta), justamente em função da remuneração elevada. Neste caso, a solução para o problema seria rapidamente alcançada através do mercado, que diante de uma oferta de trabalho superior à demanda, conduziria necessariamente a uma queda nos salários (que induziria trabalhadores e firmas a reajustarem, respectivamente, oferta e demanda de trabalho), conduzindo a um novo equilíbrio entre as forças de mercado. A mesma lógica valeria para a situação oposta, na qual um salário real abaixo do ponto de equilíbrio levaria ao crescimento da demanda por trabalho por parte das firmas,

frente a uma diminuição da oferta entre os trabalhadores, o que resultaria em uma elevação salarial suficiente para que o mercado se reajustasse, com salários maiores.

É interessante notar que, dentro da lógica neoclássica, os aumentos do salário – numa situação de pleno emprego – seriam determinados pelo aumento da quantidade de trabalho demandada pelas firmas, o que só ocorreria em duas hipóteses: a) aumento do nível de preços, causado pela elevação da demanda agregada no mercado de bens (o que provocaria a redução do salário real); e b) elevação da produtividade do trabalho. Dentro desta lógica, eventuais aumentos no salário nominal (em função da ação de sindicatos, por exemplo) seriam compensados pelo aumento do nível de preços praticados pelas firmas no mercado de bens, o que manteria o salário real inalterado. Porém, a relação entre salários e preços não seria válida no sentido oposto, ou seja: diminuições no salário nominal não afetariam os preços, dada a ausência de relação entre os níveis salariais e a demanda agregada de bens e serviços (conforme a 4ª premissa da teoria neoclássica); desta forma, reduções no salário nominal implicariam redução também no salário real. (Dornbush & Fisher, 1995)

Em suma, para a teoria neoclássica, a economia tenderia ao pleno emprego numa situação de livre mercado, sendo que qualquer aumento no salário nominal que não fosse determinado pela ação do próprio mecanismo de mercado teria como conseqüências a inflação ou o desemprego (na impossibilidade de se ajustar preços).

As abordagens críticas à teoria neoclássica rejeitavam pelo menos os dois últimos de seus pressupostos fundamentais, sendo que a crítica tecida por Kalecki, mais contundente, também rejeitaria a segunda premissa.

Kalecki e o consumo dos assalariados

A teoria kaleckiana (Kalecki – apud: Amadeo e Estevão, s.d.) inova em vários aspectos, a começar pela associação estabelecida entre níveis salariais e

demanda agregada de bens, sendo que neste sentido, é introduzida a hipótese de que os trabalhadores têm uma propensão ao consumo maior do que a registrada entre os capitalistas. Esta hipótese permite uma inversão da lógica neoclássica, pois no modelo econômico kaleckiano, o produto da economia é determinado, de um lado, pelo nível demandado de investimentos (que surge aqui como variável exógena), e de outro, pela demanda por bens de consumo – na qual a participação dos trabalhadores é decisiva. Assim, segundo a lógica kaleckiana, aumentos no salário real teriam como consequência o aumento da demanda, em função do incremento da procura por bens de consumo por parte dos trabalhadores. Isto levaria a uma ampliação do nível de produção e, conseqüentemente, da demanda por trabalho.

No entanto, esta lógica depende especificamente do que ocorre no processo de formação dos preços, que se daria a partir da fixação de uma margem sobre o custo variável da produção. Tais custos seriam formados, entre outros fatores, pelo salário nominal negociado previamente entre firma e trabalhadores. Este salário não seria, portanto, tão flexível como previsto na teoria clássica, e seu valor real seria determinado pelo resultado do processo de formação de preços, mais do que pela variação do seu valor nominal.

Por fim, Kalecki também rejeita a premissa de que o aumento da produção das firmas ocorra com rendimentos marginais decrescentes. Para o autor, os rendimentos marginais de cada aumento produtivo são constantes. Isto implica numa participação também constante dos salários na divisão da renda nacional, independentemente do nível de produção, além de reforçar a lógica segundo a qual um aumento da demanda agregada leva a um crescimento do produto (pois ao aumentarem sua produção, as firmas mantêm sua lucratividade constante)

Uma diferença importante entre as interpretações neoclássica e kaleckiana reside no fato de a primeira tratar o desemprego como um problema microeconômico, enquanto a segunda o trata como uma questão macroeconômica, assim como ocorre na abordagem keynesiana. Porém nesta última abordagem, a relação entre salário real e nível de produto não é positiva, o

que a distancia das concepções kaleckianas e a aproxima, neste ponto – mas apenas neste – da teoria neoclássica.

Keynes: Uma análise mais ampla

A análise keynesiana sobre o desemprego é um tema complexo, tanto em função das diferentes interpretações e críticas que vem recebendo ao longo de mais de quatro décadas, quanto pelo fato de não configurar um todo monolítico dentro de sua obra. Ademais, a análise desenvolvida pelo autor em seus trabalhos extrapola os limites das demais, ao inserir formalmente a dimensão monetária em seus modelos.

A noção keynesiana de desemprego presente na literatura moderna⁷ pode ser considerada uma variante do caso kaleckiano, mas pressupondo que trabalhadores e capitalistas possuem a mesma propensão para o consumo; e tendo nos salários nominais (e no gasto autônomo nominal relacionado com estes) os determinantes do produto.

Para as modernas interpretações keynesianas, uma queda nos salários nominais não deve gerar mais empregos, pois esta redução salarial reduz também a demanda agregada, acarretando uma queda no nível de preços, que por sua vez poderia ser até mais intensa do que a registrada nos salários nominais. O resultado disso seria uma elevação dos salários reais, mas com queda no nível de atividade econômica e de emprego. Assim, o nível de produto da economia estaria positivamente relacionado com o salário nominal e com os gastos nominais, mas não com os salários reais. A mensagem sugerida por esta análise é a de que políticas macroeconômicas de incentivo à demanda agregada (juntamente com a determinação de salários nominais adequados) seriam mais eficientes no incremento da produção e do emprego do que a receita neoclássica de redução de custos via salários reais, num âmbito microeconômico.

⁷ Este texto considera como “modernas interpretações keynesianas”, os trabalhos de Robert Solow, Joseph E. Stiglitz e Amartya Sen, entre outros.

Entretanto, na análise feita por Keynes em seu *Tratado sobre a moeda* (1930 – apud: Amadeo e Estevão, s.d.), uma queda nos salários nominais seria capaz de aumentar o emprego, pois em seu modelo convencional, os salários não seriam determinantes dos gastos nominais. A lógica da argumentação desenvolvida no *Tratado* gira em torno do chamado “efeito Keynes”, e incorpora à análise o aspecto monetário.

Toda a argumentação tem como ponto de partida uma suposta elevação da taxa de juros, ocasionada em função de algum desequilíbrio monetário. Com a alta nos juros, cai o consumo e o investimento, aumentando a propensão dos agentes a poupar. Com o consumo menor, caem os preços e a rentabilidade das firmas, mas não os salários (que para o autor são inicialmente rígidos). Em função disso, as firmas passam a produzir menos, gerando menos empregos. A partir do momento em que os salários passam a ser reduzidos (para compensar a queda nos preços), a rentabilidade das firmas começa a ser restabelecida, e estas voltam a empregar. Além disso, salários e preços em níveis mais baixos fazem com que a demanda por moeda para fins de transação também se reduza, o que levará a uma queda na taxa de juros. Esta taxa de juros menor estimula consumo e investimento, e desestimula a poupança. A intensidade desta queda na taxa de juros vai determinar a rapidez com que o sistema irá retornar ao equilíbrio. Aqui neste caso, a queda nos salários é o principal mecanismo de ajuste, ao promover o restabelecimento da lucratividade das firmas e a queda nas taxas de juros. Isto aproximaria Keynes da teoria neoclássica, ao identificar na rigidez dos salários à queda um elemento capaz de adiar o re-equilíbrio do sistema.

A leitura do *Tratado* gera uma tendência a identificar em Keynes uma postura na qual o desemprego seria sim, uma decorrência da rigidez salarial. No entanto, as considerações feitas pelo autor em sua *Teoria Geral do emprego, juros e da moeda* são capazes de reverter esta tendência.

Na *Teoria Geral*, a análise sobre o tema é feita em duas etapas distintas: a primeira pressupõe salários como dado fixo – mas apenas para efeito de simplificação – e se constitui numa análise estática; na segunda, também chamada de análise dinâmica ou histórica, os salários são flexíveis. É nesta

segunda etapa que o autor elabora sua crítica à análise neoclássica, apontando as limitações desta abordagem ao desconsiderar os efeitos sobre a demanda agregada a partir de uma redução salarial. Eles seriam:

- a) A transferência de renda dos assalariados para outros grupos, e dos empresários para os rentistas (em função da queda dos preços). Os efeitos deste processo sobre o nível de emprego dependeriam das propensões ao consumo dos diferentes tipos de renda, mas o efeito líquido, segundo o autor, tenderia a ser contracionista;
- b) O aumento do investimento, desde que haja expectativas de reversão futura da queda salarial. Se as expectativas não apontarem para esta reversão, o resultado é a queda do investimento;
- c) Queda na taxa de juros, em função da diminuição da demanda por moeda (devido aos salários menores), o que estimularia o investimento. Entretanto, se a deflação (mencionada no primeiro item) provocar fuga dos ativos reais, em função da elevação da taxa de juros real, ocorrerá um aumento da demanda por moeda. O efeito líquido será, então, contracionista;
- d) Tendência positiva em relação ao que o autor chamou de *animal spirits* do empresariado. Por outro lado, poderia ocorrer uma elevação dos movimentos contestatórios por parte dos sindicatos;
- e) Processos de falência envolvendo as firmas endividadas, em função da queda nos preços. Entre os credores, o efeito seria financeiramente positivo, mas diante de uma onda de falências, tais ganhos poderiam não se concretizar;
- f) Aumento das exportações e diminuição das importações (no caso de uma economia aberta), em função da queda dos preços internos, e na hipótese de que a taxa de câmbio permaneça fixa. Neste caso, os efeitos seriam expansionistas.

Outros impactos seriam ainda catalogáveis, mas estes seriam os mais importantes, de acordo com o autor, que conclui suas análises indicando os efeitos gerados na taxa de juros e no nível de investimentos como sendo os mais representativos para os analistas que crêem na capacidade do sistema de auto ajustar-se. No entanto, se a consequência expansionista mais importante se dá por meio do aumento da quantidade de moeda, parece mais razoável buscar estes efeitos por meio de uma política monetária expansionista, e não pela redução salarial e todos os seus efeitos ambíguos.

Ademais, o próprio Keynes não via com bons olhos uma política de salários flexíveis:

“O principal resultado [da política de salários flexíveis] seria causar uma grande instabilidade dos preços, talvez tão violenta a ponto de tornar irrelevantes os cálculos capitalistas...” (Keynes, 2006, 268)

Diante do exposto, pode-se concluir que na a análise de Keynes da *Teoria Geral*, a rigidez dos salários não seria a causa do desemprego. Por outro lado, a flexibilidade salarial seria até indesejável devido ao seu potencial de gerar instabilidade ao sistema.

Uma abordagem sociológica: o Institucionalismo

Pode-se dizer, com alguma simplificação, que as teorias econômicas buscam explicar o desemprego como sendo uma decorrência do funcionamento dos mercados (de trabalho ou de bens). Para tal, variáveis como taxa de juros, nível de investimento, consumo, preços, salários, lucros etc. surgem como fatores mais ou menos relacionados - conforme a corrente teórica considerada - mas sempre num contexto de mercado. A teoria sociológica, a partir dos anos 50 (Kerr - apud PRIES, 2000), passa a buscar uma nova explicação para os processos

envolvendo a capacitação, o recrutamento e a contratação (bem como a remuneração) de trabalhadores. Esta nova abordagem significou uma ruptura em relação à noção econômica que colocava o “mercado” como grande mediador da relação capital-trabalho (ainda que se admitisse que o funcionamento deste fosse “influenciado” por fatores externos).

Nesta nova concepção, a noção de livre concorrência dos trabalhadores num mercado de trabalho homogêneo é a primeira a ser abandonada, cedendo espaço a uma noção hierarquizada dos postos de trabalho, na qual certos segmentos de trabalhadores competem por diferentes postos de trabalho dentro de uma mesma empresa, em condições também diferenciadas. Esta mesma heterogeneidade caracterizaria as práticas e normas empresariais (sobretudo das grandes empresas) em relação à força de trabalho. Assim, as formas de capacitação e remuneração, bem como os critérios para o preenchimento de vagas e ascensão hierárquica seriam diferentes em cada empresa. A segmentação do trabalho dentro das empresas e as diferenças existentes entre as empresas seriam por si só capazes de tornar a antiga noção de “mercado de trabalho” muito menos útil do que se supunha até então.

Desta forma, as “regras institucionais” de certas empresas, bem como as que regem certos segmentos profissionais (sejam estas regras formais ou não) teriam, em muitos casos, capacidade explicativa superior à lógica mercadológica de oferta e demanda. Neste sentido, uma série de fatores institucionais poderia ser apresentada como explicação para a existência de maior ou menor desemprego em diferentes regiões e/ou segmentações do mercado de trabalho. Tais fatores poderiam estar relacionados com o aparato normativo de certas profissões, na medida em que estes possibilitassem a formação de “reservas de mercado”. De outro modo, regras internas referentes ao preenchimento de postos de trabalho poderiam influenciar a presença de níveis de desemprego distintos conforme o segmento de trabalho em questão, apontando para a existência de dois “mercados de trabalho” distintos.

Em relação às distinções entre estes “mercados”, seria possível classificá-las de duas formas, de acordo com sua natureza:

- Uma delas seria a distinção entre os mercados “interno” e “externo”. No primeiro caso estariam os postos de trabalho que costumam ser preenchidos por trabalhadores oriundos da própria organização (e já adaptados a certas normas específicas e ao que se chamou genericamente de “cultura da empresa”). No segundo caso, o preenchimento de vagas seria aberto aos trabalhadores empregados em outras firmas ou mesmo desempregados, mas dentro de segmentos de trabalhadores específicos, conforme as características de cada vaga.

- Outra distinção seria entre os mercados “primário” e “secundário” de trabalho. Neste caso, teríamos um sistema dual no qual o mercado primário corresponderia aos postos de trabalho mais estáveis e bem remunerados, em empresas de grande porte, e nos quais a noção de “carreira profissional” dentro da organização passa a ser um elemento importante, enquanto o mercado secundário seria instável, caracterizado por ocupações menos qualificadas e para as quais a noção de carreira deixa de ser algo que faz sentido.

É interessante notar que esta última distinção foi apontada em momentos muito distintos como uma tendência inerente ao modo de produção vigente. Temos esta distinção presente em textos como o de Galbraith (1988) ou de Doeringer & Piore (1971), que tratavam de um contexto em que ainda predominava o “fordismo”, mas também em trabalhos como o de Wood (1989), que analisava as tendências trazidas pela reestruturação produtiva, já num contexto de “acumulação flexível”, e destacava o que naquele momento era chamado de tendência de *clivagem* da força de trabalho.

Outro aspecto a ser destacado diz respeito às críticas recebidas por estas classificações, notadamente a segunda. Uma delas argumentava que ambas as distinções (entre mercados “internos e externos” e entre “primários e secundários”) não prescindiam da lógica do mercado. Na verdade, segundo autores como Lester Thurow (1975), os mercados internos e primários estariam conectados aos

grandes mercados externo e secundário por meio dos mesmos princípios de oferta e demanda analisados pela teoria econômica clássica, e não representariam, portanto, uma ruptura em relação às teorias econômicas. Outra crítica seria direcionada ao “determinismo tecnológico” presente na distinção entre os mercados primário (caracterizado pelo trabalho de grande conteúdo técnico, no interior de grandes firmas) e o secundário (menos qualificado, em firmas menores e por sua vez menos avançadas tecnologicamente)

Em relação a estas críticas, pode-se argumentar que a suposição de que grandes esferas de mercado estejam conectadas (no caso, trata-se da conexão entre os mercados interno/primário e externo/secundário) não as torna menos heterogêneas. Assim, os mercados de trabalho seriam “multi-segmentados”, tanto no sentido profissional (segmentação de ofícios) e organizacional (segmentação de empresas), sendo que apenas uma parcela dos trabalhadores estaria participando efetivamente de um segmento obediente às leis de mercado e não condicionado por regras institucionais específicas.

As teorias sociológicas da segmentação dos mercados de trabalho passam então a representar um contraponto cada vez mais forte em relação à noção economicista baseada na homogeneidade e racionalidade de agentes econômicos individuais (trabalhadores e firmas). Este contraponto passa a ocupar posição de destaque na medida em que os modos predominantes de organização produtiva (e social) caminham em direção à fase regulamentada da era fordista. Assim, o estudo mais aprofundado das diferentes formas de segmentação do mercado de trabalho segue tanto pelo enfoque profissional quanto pelo organizacional, que acabam originando dois importantes ramos da sociologia do trabalho: a sociologia das profissões e a sociologia das organizações. Além destas, outras condicionantes sociais da dinâmica do mercado de trabalho passam a ser investigadas, como os atributos vinculados a raça, gênero e idade, sendo que cada um destes “novos ramos” da sociologia colaboram para tornar ainda mais problemática a explicação do funcionamento do mercado de trabalho a partir da noção de concorrência entre indivíduos iguais num ambiente de livre mercado. Em

outras palavras: o que a economia interpretava como exceção, passa a se revelar – pelo olhar da sociologia – como sendo a regra.

As teorias e o processo histórico

Esta seção terá como objetivo a construção de um panorama geral sobre a ascensão e o declínio das diferentes concepções sobre mercado de trabalho no decorrer do processo histórico do século XX. Vale ressaltar que este período pode ser também identificado como o de ascensão e declínio do próprio regime fordista. Mas neste caso, deve-se levar em consideração que o próprio fordismo teve diferentes fases, sendo que cada uma delas foi marcada por um certo conjunto de idéias predominantes, entre as quais as mencionadas em seções anteriores.

Primeiramente, tem-se a fase do fordismo enquanto arranjo produtivo, mas não enquanto regime de produção social. Nesta fase, os trabalhadores são “produtores máximos” e “consumidores mínimos”, ou seja: não existe ainda a construção social do chamado “compromisso fordista”, no qual a produção massificada deve contar com mecanismos capazes de assegurar também o consumo “massificado”. Nesta fase, as idéias liberais (corrente neoclássica) ainda são predominantes. A noção de Estado correspondente a estas idéias é a de estado mínimo, garantidor da propriedade privada e pouco atuante na condução da economia. Entre os empresários, ainda prevalece a chamada “lei de Say”, na qual toda oferta gera automaticamente sua demanda. Os salários são baixos e o consumo é viabilizado pelo menor custo das mercadorias produzidas nas grandes fábricas tayloristas-fordistas. Esta estratégia logo encontra seus limites e o capitalismo fordista enfrenta sua primeira grande crise, para então ser transformado em um capitalismo fordista regulamentado.

A crise em questão tem como símbolo a queda nas bolsas, em 1929. O período seguinte ao colapso financeiro foi marcado por forte recessão em escala mundial, que mergulhou o sistema em profunda crise e agravou as condições de trabalho e renda da já numerosa classe operária. Diante da crise generalizada, novas teorias ganham força, tanto na tarefa de explicação da crise quanto na

proposição de alternativas. É neste momento que as teses Kaleckiana e Keynesianas passam a ter grande influência. O papel do Estado na organização das atividades econômicas e na manutenção da estabilidade, através de políticas anticíclicas passa a ganhar corpo. Junto com este estado “encorpado” – e em decorrência disso – ganham proeminência as teses weberianas de Estado burocrático, enquanto as antigas concepções neoclássicas de mercado de trabalho cedem espaço para o Institucionalismo. A burocracia passa a ser necessária também fora do Estado, em empresas cada vez maiores e cada vez mais complexas em matéria de administração.

É neste cenário de transformação que os movimentos de trabalhadores organizados em torno de seus sindicatos (também cada vez maiores) ganha importância na construção de um pacto capaz de proteger a economia de oscilações fortes e geradores de novas crises. É da mescla entre o Estado keynesiano – crescentemente burocratizado – e do capital (cada vez mais) monopolista e dos grandes sindicatos (que começam a ser reconhecidos pelo governo como legítimos representantes de um grupo social fundamental) que surgem as legislações trabalhistas, e o próprio Estado de Bem Estar Social.

O mercado de trabalho regulado corresponderia, portanto, à fase regulada do capitalismo fordista, na qual um compromisso público institucionalizado seria responsável pela adequação entre oferta e demanda, nos moldes da Teoria da regulação, analisada no capítulo 3 desta tese.

Com a crise do fordismo, as idéias neoclássicas vão ressurgir como resposta à necessidade empresarial de redução de custos, num momento em que novos concorrentes internacionais vão estar associados com a ascensão do capital financeiro numa nova conjuntura capitalista. Neste ponto, a financeirização – e a securitização – do capital serão decisivos no declínio do ideário keynesiano-weberiano predominante até então. Com o capital financeiro no comando, o próprio objetivo prioritário da política econômica deixará de ser o pleno emprego e passará a ser o controle da inflação.

O contexto da era capitalista industrial (“fordismo” e “keynesianismo”)

Na conclusão do capítulo anterior, foi exposta, ainda que de forma sucinta, a articulação entre certas teorias sócio-econômicas sobre relações de trabalho e períodos diferenciados dentro do modo de produção capitalista. Tal periodização do capitalismo corresponde mais claramente ao que foi vivenciado nos países capitalistas centrais, não se encaixando adequadamente na realidade dos países latino-americanos, mas fornece aos analistas do processo de formação do chamado “capitalismo periférico” uma inteligibilidade acerca do papel atribuído a certas instituições, que uma vez consolidadas no capitalismo mais avançado, serão parcialmente reproduzidas em países como Brasil e México, de maneira a se adaptarem à realidade desta “periferia”⁸.

A própria análise empreendida neste capítulo está incutida de noções que são caras ao paradigma do “capitalismo organizado”, que costuma ser identificado com o período compreendido entre o final da segunda guerra mundial até os anos 60. São noções como: Estado Nacional (com forte conotação burocrática), demanda agregada (nacional), escala produtiva e padronização, planejamento...

A interação entre estas noções e o aparato institucional que foi sendo moldado nos países capitalistas avançados será exposta nas próximas páginas, tendo como objetivo a compreensão da lógica que estava por trás dos projetos de desenvolvimento pensados (embora nem sempre implementados) nos países latino-americanos.

O ponto de partida mais usual: fordismo e taylorismo

⁸ Este processo de formação institucional de caráter adaptativo, tendo como inspiração modelos importados, é uma característica muito debatida entre estudiosos do desenvolvimento tardio, e ocupa lugar importante nas teorias apoiadas na relação de dependência (econômica, política e social) existente entre países desenvolvidos e os que foram chamados de “subdesenvolvidos”. Destacam-se, no Brasil, a obra intitulada “O capitalismo tardio, de João Manuel Cardoso de Melo e o já clássico “Dependência e desenvolvimento na América Latina, de Enzo Falleto e Fernando Henrique Cardoso.

As contradições internas do regime capitalista, detalhadamente analisadas na obra de Karl Marx, deram origem a uma série de tensões sociais envolvendo a força de trabalho e o capital. Estas tensões já se manifestavam desde uma primeira fase do modo de produção capitalista identificada com o predomínio do chamado “capitalismo concorrencial”, fase também denominada como “período pré – fordista”, mas se tornaram mais agudas após as transformações geradas a partir da difusão de novas práticas na gestão do processo de trabalho, conhecidas como o que se convencionou chamar de taylorismo⁹ e fordismo¹⁰.

Na primeira etapa do capitalismo, trabalhadores de elevada qualificação detinham significativo poder de barganha diante dos proprietários do capital, ainda relativamente numerosos, capitães de indústrias de moderado porte. Ao final do século XIX, já havia uma tendência de maior concentração industrial, mas não acompanhada de uma grande transformação no perfil da força de trabalho, que continuava a ser, em grande medida, composta por trabalhadores-artesãos relativamente autônomos em relação à forma de execução de seu próprio trabalho, e muitas vezes organizados em sindicatos de ofício.

Com a difusão das práticas fordistas, a autonomia dos trabalhadores começa a ser drasticamente reduzida, aumentando o controle do Capital sobre a força de trabalho. Por outro lado, a banalização das atividades exercidas pelos operários – no bojo da administração científica de Taylor – reduziu a barganha individual dos trabalhadores, na medida em que estes se tornavam facilmente substituíveis. Iniciou-se, assim, um processo de superexploração da força de trabalho, num contexto em que os controles hierárquicos sobre o operariado passavam a ser mais severos, ao mesmo tempo em que a organização coletiva

⁹ O termo “taylorismo” remete à Frederick Taylor, autor considerado o pai da “administração científica”, e que se dedicou ao estudo dos tempos e movimentos realizados por trabalhadores em suas atividades cotidianas, de maneira a permitir a absorção do conhecimento tácito presente nestes trabalhadores-artesãos, e transforma-lo em técnicas objetivas de gestão do trabalho. Tais técnicas seriam então utilizadas no sentido de acelerar o processo produtivo, além de viabilizar a divisão deste processo em pequenas tarefas simples e repetitivas, exequíveis por qualquer pessoa.

¹⁰ O termo “fordismo” remete à Henry Ford, conhecido criador da “linha de produção”, na qual os trabalhadores ocupam postos de trabalho fixos, mas que são atendidos por um linha móvel, que traz, incessantemente, novos objetos a serem “trabalhados”. No que se refere à divisão do trabalho, a organização fordista segue estritamente os princípios de Taylor.

destes era duramente reprimida. É neste cenário que os anseios mais específicos dos trabalhadores da era fordista vão sendo represados, de forma a alimentar o crescimento de sindicatos operários, de natureza distinta daqueles antigos sindicatos corporativos dos artesãos de outrora. Diante dos controles repressivos exercidos pelo capital, tais sindicatos surgiam como organizações “subterrâneas”, e contavam com a adesão de mais e mais trabalhadores na medida em que as condições de trabalho se deterioravam.

A crise e suas implicações

As dificuldades enfrentadas pelas indústrias em momentos de crise de superprodução eram sentidas sobretudo por seus operários, através de reduções salariais, intensificação do trabalho e lock-outs, que traziam à tona a questão da instabilidade de suas rendas – relacionada com as crises tanto como consequência destas quanto como sua causa essencial. Com a grande depressão dos anos 1930, o desemprego e a insatisfação geral dos trabalhadores se traduziram em maior atividade sindical, ao passo que o capital, afetado por uma crise de grandes proporções, passava a sentir a pressão exercida pelo conjunto da sociedade, que passava a questioná-lo.

É neste contexto de crise que as organizações sindicais e o movimento operário como um todo, emergem como uma força legítima, capaz de influenciar a opinião pública e ganham o reconhecimento do próprio Estado. A partir deste momento de transição, as reivindicações dos trabalhadores passaram a ser paulatinamente incorporadas em acordos formais, estabelecidos por meio de negociações entre empresários e sindicatos, mediados pelo governo. O conteúdo destes acordos variava conforme o setor e as empresas envolvidas na negociação¹¹, mas girava em torno de uma série de direitos que são a base para a construção dos sistemas de regulação das relações de trabalho existentes atualmente. É de suma importância salientar que tais sistemas de regulação foram

¹¹ Neste sentido, o acordo firmado entre a FORD MOTOR COMPANY e seus trabalhadores, em 1941, é considerado um marco, inclusive pela importância simbólica da empresa, tendo servido de modelo para vários outros acordos em outras indústrias.

erigidos não somente visando a resolução dos conflitos surgidos entre capital e trabalho, mas também como uma forma de prevenir novas crises do sistema capitalista. Neste sentido, não só a relação de trabalho passou a ser alvo de regulação, mas todo o sistema, como exposto a seguir.

A emergência do “capitalismo organizado”

Quando Galbraith (1988) publicou uma de suas mais conhecidas obras, “O novo Estado industrial, o mundo já vivenciava a fase madura do “fordismo, entendido aqui como um modo de acumulação que alia a fabricação de bens padronizados em larga escala – ou simplesmente “produção em massa”- a um padrão de consumo também massificado, que vinha sendo amplamente difundido desde os EUA até a Europa reconstruída. Este modelo de acumulação funcionava também como um modelo de desenvolvimento econômico e social, que as elites de países em franco processo de industrialização (como Brasil e México, entre outros) buscavam reproduzir.

A este tópico, cabe a tarefa de identificar pontualmente os elementos que levaram à consolidação do estado de coisas que o autor mencionado acima interpretava como características de uma nova era capitalista, na qual a tradicional noção de valores calcada no livre mercado e na livre iniciativa já não correspondia à nova realidade das economias, em que as forças de mercado vinham sendo suplantadas por um sistema coordenado pelo Estado, em associação com grandes conglomerados industriais.

A grande depressão econômica dos anos 1930, período marcado por um certo desencantamento em relação aos valores liberais, desencadeou um processo de reformulação institucional, que não deixava de ser uma adaptação a uma realidade que antecedia à crise, reflexo da própria dinâmica assumida pelos ramos mais modernos da indústria daquela época. Neste ponto reside um importante argumento, a ser destacado: muitas das instituições criadas ao longo das décadas subseqüentes à grande depressão atendiam necessidades colocadas pela grande empresa capitalista, embora também trouxessem em seu

bojo muitas conquistas impostas pela ação organizada dos trabalhadores. Ademais - e não menos importante – deve-se enfatizar que neste novo arcabouço institucional incluem-se os organismos internacionais, que passam a exercer crescente papel na organização da economia capitalista, em âmbito internacional, tendo como objetivo geral, segundo Sebastião Velasco e Cruz (2004) *“assegurar a expansão (capitalista) evitando comoções sociais que estiveram na origem do fascismo e do comunismo”*. Pode-se dizer que este era um objetivo tanto das instituições internacionais quanto daquelas de caráter nacional – com destaque para as de cunho trabalhista. Isto posto, resta explicitar os vínculos existentes entre a mencionada ascensão da coordenação Estatal (em detrimento do livre funcionamento dos mercados) e o atendimento de demandas específicas da própria empresa capitalista. A origem destes vínculos estaria em dois fenômenos: o “fordismo-taylorismo” e a tendência à concentração industrial característica de uma nova fase do sistema capitalista, identificada por muitos como “capitalismo monopolista”.

fordismo-taylorismo

Os ganhos de produtividade gerados pelas práticas da moderna administração “científica” de Taylor e o advento da linha de produção fordista traziam consigo o embrião de uma ruptura com o liberalismo. Isto se deve a uma série de fatores:

- A própria dinâmica de funcionamento da linha de produção tornava a atividade produtiva mais rígida, mais sensível à falhas;

Para que a indústria “fordista” funcionasse a contento, seria necessário um grande compromisso por parte dos trabalhadores, que deveriam ser dotados de grande disciplina. Surge daí a necessidade de um novo modelo de contratação da mão-de-obra, que prevê uma remuneração baseada em horas trabalhadas, com a

exigência de assiduidade no trabalho, respeito a horários pré-estabelecidos, respeito a certas normas de comportamento, etc.; Os contratos por tempo indeterminado ganham espaço.

Por outro lado, o fornecimento estável de matéria-prima tornava-se crucial.

Oscilações nos mercados de insumos passariam a representar um risco cada vez maior para o bom andamento da produção, na medida em que a escala produtiva fosse sendo ampliada. Com a produção massificada, ganhava importância o planejamento, sendo que aos poucos, a imprevisibilidade – característica inerente ao sistema de mercado – se transformaria em algo essencialmente nocivo ao bom funcionamento dos negócios.

- A escala de produção ainda que garantisse uma ampliação dos mercados, (ao permitir o barateamento das mercadorias), não resolvia a questão do consumo, que teria de crescer no longo prazo;

A produção em massa não garantia, por si só, o consumo massificado, como se fazia acreditar pela máxima conhecida como “Lei de Say”, sendo que a grande crise eclodida em 1929 foi, em parte, conseqüência de uma superoferta de bens explicada fundamentalmente por esta crença generalizada entre os capitalistas. Uma vez quebrada a confiança no consumo “automático”, permanecia a questão envolvendo a necessidade de garantir que, no futuro, um consumo crescente e em larga escala pudesse ser mantido de maneira segura o suficiente para que as grandes indústrias pudessem inseri-lo como dado em seus horizontes de planejamento.

O elo entre a grande escala produtiva e a intensificação do fenômeno da concentração industrial pode ser algo considerado evidente. Mas seus desdobramentos levaram à necessidade de se construir instâncias reguladoras do capitalismo, num processo que deve ser mais bem esclarecido.

capitalismo monopolista

Estado Nacional em defesa dos interesses de suas indústrias. Se atualmente não pode ser considerado algo raro, nos dois primeiros quartéis do século XX isto ocorria de maneira intensa e como se sabe, muitas vezes por meio da violência física. Mas os objetivos das iniciativas imperialistas¹² visavam quase sempre o acesso a mercados consumidores e matérias-primas. No entanto, o período pós-segunda guerra foi marcado por uma crescente articulação entre os setores público e privado, que extrapolava a noção clássica de imperialismo. Tratava-se de garantir a estabilidade de grandes mercados de matérias-primas e de fatores de produção através da atuação governamental, por meio de uma variada gama de instrumentos, entre os quais podem ser incluídas as linhas especiais de crédito, subsídios concedidos à produção, políticas de preços, etc. A própria regulação do mercado de trabalho, por meio de uma legislação capaz de fixar certos parâmetros para o exercício da livre negociação entre as partes, pode ser vista também como um esforço estabilizador de preços – no caso o preço da mercadoria trabalho. Por outro lado, o planejamento da atividade produtiva, antes prerrogativa exclusiva do capitalista, passou a ser dividido com o setor público por meio de órgãos específicos, sem contar os casos em que o próprio setor passou a atuar como produtor. Esta associação entre Estado e grande capital industrial visava garantir um ambiente propício à expansão dos negócios, o que em tempos de produção massificada significava reduzir o risco de grandes perdas originadas da instabilidade dos mercados. Ao garantir este “ambiente favorável”, os governos nacionais colaboravam de uma nova forma para a competitividade internacional de suas indústrias, o que caracterizaria uma versão moderna de “imperialismo”, mas que o capitalista John K. Galbraith identificou como sendo a formação do “novo estado industrial”.

¹² Seguindo a caracterização proposta por Lênin, em seu “Imperialismo, fase superior do capitalismo”, entende-se como imperialismo a expansão do capitalismo por meio da ação decisiva dos Estados nacionais em defesa de interesses de grupos capitalistas privados. Esta ação teria entre seus objetivos a conquista e ampliação de zonas de influência em âmbito internacional.

Desde o período analisado neste tópico, também conhecido como “a época de ouro do capitalismo, e passando pelas últimas três décadas – marcadas pela reabilitação do liberalismo econômico – o aspecto monopolista do capital prevaleceu (e foi até reforçado). Mas a dinâmica deste capital foi significativamente alterada, num processo que levou ao declínio da grande indústria e seu modelo baseado na produção / consumo padronizados e em larga escala. A crise do modelo industrial “fordista” e os novos paradigmas produtivos que dela resultaram serão objeto de análise no capítulo 5, que discorre justamente sobre este processo de reestruturação produtiva. Porém, o aspecto decisivo desta transformação ocorrida na essência do capitalismo não reside propriamente na reestruturação produtiva, embora esta tenha sido a mais influente e dramática face desta nova lógica capitalista...A principal mudança ocorreu no setor hegemônico dentro do capital, que deixou de ser o industrial e passou a ser o financeiro, trazendo à tona as necessidades deste novo capital, que são diametralmente opostas àquelas do capitalismo industrial. Com isso, a atuação do Estado junto ao(s) mercado(s) deixou de ser desejável, ao passo que a conotação atribuída à idéia de estabilidade passou a ser negativa, ao menos na esfera microeconômica. Se o capitalismo das grandes indústrias tinha no Estado um aliado contra as indesejáveis oscilações nos preços de insumos, no câmbio, nas taxas de juros, etc., o capital sob o comando da lógica financeira passa a identificar estas mesmas oscilações (no câmbio e na taxa de juros, principalmente) como uma oportunidade de ganhos especulativos. Em outras palavras, o que era sinônimo de competitividade durante a era industrial passou a ser um empecilho a uma maior rentabilidade segundo a lógica do capital financeiro.

A centralidade do trabalho

Os elementos expostos acima ajudam na compreensão do contexto em que os sistemas nacionais de regulação das relações de trabalho foram sendo moldados. Pode-se dizer que as legislações trabalhistas seriam uma tentativa no sentido de buscar uma acomodação entre interesses divergentes de capitalistas e

trabalhadores, mas isto não significa, em hipótese alguma, que seu processo de construção histórica tenha sido harmonioso. O próprio reconhecimento dos sindicatos como interlocutores, enquanto legítimos representantes da força de trabalho, só foi possível na medida em que a ação dos movimentos operários organizados ganhava força, evidenciando o poder coletivo que os trabalhadores possuíam. Foi a irremediável necessidade de contar com a colaboração deste coletivo que conduziu os empresários às mesas de negociação.

O conteúdo das negociações em torno das relações de trabalho que vinham sendo moldadas nas grandes indústrias era reflexo do conflito de interesses posto pelo novo paradigma produtivo que ganhava espaço no contexto do fordismo: de um lado, trabalhadores com menor autonomia em relação ao ritmo e ao conteúdo do trabalho, submetidos a extensas jornadas de trabalho repetitivo e sob intenso controle hierárquico; de outro lado, empresários em busca de mão-de-obra acima de tudo disciplinada. Surgem daí as reivindicações envolvendo a regulamentação da carga horária do trabalho, dos períodos de descanso, etc., tendo como contrapartida o respeito à uma série de normas que buscavam disciplinar o trabalho, como a pontualidade, a assiduidade, etc. Se os termos assumidos pelos contratos de trabalho à época apontavam para um novo modelo de comportamento do trabalhador, a não adequação deste último aos novos preceitos surgia como um obstáculo à disseminação do próprio modo de acumulação. Criava-se a necessidade de construção de uma certa “cultura” do trabalho assalariado, na qual seriam incorporadas as noções básicas que compõem a ética do trabalho, que prevalece até os dias atuais. Tal ética enaltece valores como a organização, o comportamento metódico, etc., e promove a associação entre meritocracia e trabalho, atribuindo a este o papel fundamental na construção do indivíduo.

Se na sociedade fordista a própria valorização moral do indivíduo passaria a estar mais atrelada ao seu desempenho no trabalho, a forma pela qual os indivíduos teriam seu “valor” evidenciado não é algo menos importante...É neste sentido que o consumo assume dupla relevância no funcionamento do sistema: ele seria, a um só tempo, cada vez mais necessário enquanto contrapartida da

produção em larga escala, e cada vez mais desejado enquanto elemento de diferenciação social entre os indivíduos. Desta forma, não só o conteúdo do trabalho seria alvo de negociações e de posterior regulamentação, mas também a sua remuneração, de forma a garantir um crescimento do consumo na medida em que a produtividade industrial também crescesse. Se o acesso ao consumo era viabilizado pela remuneração percebida pelos trabalhadores, a estabilidade desta remuneração deveria ser aceita como algo necessário ao bom funcionamento do sistema.

É necessário assinalar que a inclusão de cláusulas como a incorporação da produtividade na remuneração dos trabalhadores e a própria estabilidade desta última também eram entendidas como uma forma de prevenção de novas crises de superprodução como àquela que contribuiu para o colapso capitalista de 1929¹³. O crescimento dos movimentos operários durante os anos 30, associado à perplexidade de governos e empresariado diante da depressão econômica que marcou este período criou o ambiente no qual foi possível a formulação de grande parte da regulação econômica a ser implementada nas décadas seguintes, a começar pelo reconhecimento oficial dos sindicatos enquanto interlocutores indispensáveis. O esforço de guerra da primeira metade dos anos 40, que também costuma ser apontado como causa da recuperação econômica (juntamente com as políticas keynesianas de incentivo à demanda agregada), explica em grande medida o crescimento do poder dos sindicatos, na medida em que a colaboração de uma força de trabalho - agora organizada e oficialmente reconhecida - torna-se essencial na reativação da grande indústria, principalmente nos EUA.

A difusão do assalariamento

¹³ A cláusula sobre a incorporação dos ganhos de produtividade diz respeito aos países desenvolvidos, e não chegou a ser implementada no Brasil ou no México. Quanto à estabilidade no emprego, pode-se afirmar que foi implementada no Brasil de forma limitada até 1967 (era válida apenas após dez anos de serviço numa mesma empresa), quando foi substituída pelo FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço. No México, a estabilidade está prevista na Ley Federal Del Trabajo, ainda que sua efetividade seja alvo de questionamentos.

Se o trabalho assume centralidade indubitável durante esta fase industrial do capitalismo, a forma específica de contratação que passou a ser difundida no bojo das relações de produção “fordistas” – o assalariamento – foi paulatinamente se tornando o pilar de sustentação de uma nova sociedade, na qual a noção de cidadania passou a ser referência, em paralelo à expansão do consumo. Autores como Wright Mills (1979) já destacavam, em 1950, a importância da difusão do assalariamento na sociedade estadunidense. Para este autor, o fenômeno da expansão da relação de trabalho assalariada para além das fábricas, atingindo atividades econômicas de “colarinho branco”, exercidas tipicamente por indivíduos oriundos de classes médias, significava a “proletarização” deste importante segmento social. Mills também destacava que o assalariamento não garantia a adesão destes segmentos de classe média à causa operária, mas já era capaz de moldar um novo sistema, no qual a relação de trabalho assalariado constituía a forma padrão de inserção sócio-econômica dos indivíduos.

É a partir desta última constatação que Robert Castel (1998) desenvolveu sua análise sobre a “sociedade salarial”, expondo em detalhes o processo por meio do qual o contrato de trabalho (assalariado) foi se transformando em base para a construção de uma cidadania regulada e garantida pelo Estado, gerida por uma burocracia fortemente apoiada nas organizações sindicais, guardiãs deste contrato de trabalho. O vínculo empregatício, formalizado através do contrato de trabalho, seriava ao mesmo tempo, o mecanismo que financiava e permitia o acesso aos benefícios de todo um sistema de proteção social que foi sendo construído ao longo da segunda metade do século XX. Financiava, pois as contribuições sociais devidas por empregados e empregadores seriam calculadas sobre os valores acordados no contrato de trabalho. Permitia acesso, pois os benefícios sociais garantidos pelo sistema pressupunham esta formalização da relação de trabalho.

Assim, o contrato formal de trabalho, regulado pelo Estado e assistido por um sindicato, passaria a ser crucial na própria construção da individualidade, na medida em que o pertencimento em relação a um grupo ou ao conjunto da

sociedade passaria a ser cada vez mais condicionado por esta dimensão “profissional”¹⁴.

Atrelada a esta concepção de profissão, cujo exercício é condicionado por normas (criadas a partir da atuação política dos representantes dos trabalhadores de uma “categoria” específica), em oposição ao que seria uma simples “ocupação”, acessível a qualquer trabalhador, está a noção tradicional de corporativismo, mas que nos casos brasileiro e mexicano, por motivos a serem expostos no próximo capítulo, ganhou sentido pejorativo.

¹⁴ Aqui a noção de “profissão” contrasta com a noção de “ocupação”, sendo que a primeira engloba as atividades de trabalho regulamentadas por diretrizes específicas (que condicionam o acesso ao exercício da atividade a uma formação técnica específica, por exemplo), elaboradas a partir da atuação de um sindicato representativo desta, que passa a ser uma categoria profissional; a segunda noção diz respeito a atividades de trabalho abertas a qualquer trabalhador, sem maiores regulamentações além dos direitos básicos garantidos por leis trabalhistas mais gerais.

Capítulo 2: Brasil e México: o “desenvolvimentismo nacionalista” e as instituições trabalhistas herdadas

Visão Panorâmica da Industrialização Latino-Americana

Nas décadas de 30, 40 e 50, os países latino-americanos experimentaram um processo de industrialização impulsionado por incipientes demandas internas e favorecido por uma conjuntura internacional favorável, notadamente durante o período correspondente à II Guerra Mundial¹⁵, em que os países desenvolvidos, em franca campanha bélica, beneficiaram o processo industrializante de economias até então primário-exportadoras. Era a chamada substituição de importações, que partiu de uma tendência natural ao seu desenrolar de forma espontânea, para a condução deliberada de tal processo(TAVARES,1973)

Diversos “movimentos sociais” predominantes em vários países da região tinham como bandeira, a industrialização. Esta era tratada como elemento central de qualquer projeto de desenvolvimento nacional. Isto evidencia o caráter deliberado assumido pela industrialização. Tais movimentos tinham em comum uma vocação modernizadora, e se constituíram como base de apoio fundamental a governos centralizadores (Aguirre, Cárdenas, De La Torre, Péron, Vargas) e em alguma medida comprometidos com um ideal de “modernização”, que na época significava a reprodução do modelo da grande indústria monopolista que se consolidava nos países desenvolvidos. Embora estes governos contassem com grande apoio popular, seus projetos de desenvolvimento nacional estariam

¹⁵ Embora o processo de industrialização dos países analisados tenha ganhado impulso decisivo no período correspondente à segunda guerra mundial, e reafirmado após a mesma, o processo de industrialização por substituição de importações é, em ambos os países, anterior a estes momentos históricos – sendo registrado com grande ênfase desde os anos 1930. Já a ênfase na industrialização como estratégia de desenvolvimento, bem como o papel central a ser assumido pelo Estado na condução deliberada do processo, são ainda mais antigos, com destaque para o célebre texto de John Maynard Keynes, com o sugestivo título de “O fim do *laissez-faire*”, publicado em 1926, e que certamente inspirou o desenvolvimentismo latino-americano que amadureceria nos escritos de Raúl Prebisch e Celso Furtado, anteriores ao surgimento da própria CEPAL.

respaldados por uma parcela de suas elites, na medida em que estas identificassem na industrialização uma forma de promoção de seus próprios interesses. Por outro lado, a condução deliberada do processo de desenvolvimento foi amplamente defendida por estudiosos das economias latino-americanas, em comissões constituídas após o término da guerra, que operavam a partir de uma série de organismos internacionais criados após a segunda guerra, no intento de garantir uma condução mais harmoniosa da economia mundial e que, diante da nova ameaça da guerra fria, se voltaram ao financiamento e fomento das economias “atrasadas”. Mediante a atuação destes organismos, surge uma série de concepções normativas sobre as mudanças necessárias para garantir o desenvolvimento nacional, e que com maior ou menor intensidade foram buscadas por diversos governos da região, propiciando um processo de industrialização. Este, por sua vez, pode-se dizer, gerou um crescimento rápido das economias da região, porém acompanhado de contradições no tocante ao aspecto social do desenvolvimento, além da estrutura produtiva truncada resultante deste processo. (FAJNZYLBBER, 1983)

Uma série de fatores pode ser apontada como causa deste processo de industrialização distorcido, que ao final da década de 1960 já apresentava sinais veementes de que o processo de substituição de importações por meio do qual o desenvolvimento se deu¹⁶ estava caminhando para um esgotamento, sem que, contudo, tivesse garantido uma melhor condição social para a população latino-americana. Verifica-se essencialmente o contrário: as desigualdades sociais se acentuavam, vindo acompanhadas de uma série de outros fatores que evidenciavam que o modelo desenvolvimentista adotado não trouxera a prosperidade desejada (SERRA,1979).

Segundo diversos autores, o processo de industrialização latino americano não trouxe os resultados esperados, acima de tudo por uma inadequação das

¹⁶ A própria idéia de “substituição de importações” como modelo de industrialização predominante na América Latina vem sendo atacada. Autores como Werner Baer (1996), entre outros, salientam que a parte mais significativa da indústria implementada no Brasil entre 1940 e 1980 inaugurava padrões de consumo até então inexistentes no Brasil, o que não se encaixa exatamente na visão tradicional de “produzir aqui o que antes era importado”.

estruturas sócio-econômicas vigentes na América Latina frente aos vultosos esforços necessários de poupança, investimento e capacitação produtiva para o salto industrial. Isso explica, em grande parte, o domínio das empresas multinacionais em alguns dos mais importantes setores da economia, como a indústria de bens de produção e a indústria de bens duráveis. A forte presença de Multinacionais na economia é, de fato, algo especialmente presente na América Latina, sobretudo nos dois países mais industrializados do continente, o Brasil e o México. Ainda que se possa argumentar que a presença do capital multinacional seja hoje uma constante em praticamente todo o mundo, nos países em questão ela se destaca, na medida em que é responsável por uma parcela muito grande do Produto Interno, além de dominar os setores mais dinâmicos destas economias. Esta situação pode ser creditada ao próprio modelo de industrialização adotado por tais países após períodos de nacionalismo. A não existência de grupos econômicos privados nacionais capazes de encampar a construção de um potencial industrial interno competitivo internacionalmente e diversificado acabou por selar o futuro da industrialização na região, na medida em que as empresas de capital nacional ficaram limitadas aos setores de construção civil e bens de consumo não duráveis de uma forma geral, enquanto o capital estatal teve de encampar o desenvolvimento dos setores de base.

Outro fator que contribuiu para a industrialização incompleta da América Latina foi a ausência de uma política de protecionismo industrial que garantisse uma salvaguarda para a criação de uma indústria local a se fortificar e tornar-se apta à competição internacional¹⁷ (como foi feito nos países asiáticos, também de industrialização tardia, registrada durante as décadas de 1960 e 1970). Ao invés disso, foram abertas todas as portas à entrada de empresas estrangeiras como produtoras locais, numa manobra extremamente favorável às multinacionais, que

¹⁷ A industrialização no Brasil e no México esteve apoiada em práticas protecionistas, isto é indiscutível. Mas a forma de utilização das práticas protecionistas assumiu, nestes países, um caráter diferenciado: o que se “protegia” não era necessariamente a indústria nacional, e sim a indústria instalada em território nacional, e isso parece ter feito toda a diferença, ainda mais tendo em conta que a industrialização nestes países permaneceu, até meados dos anos 80, voltada para o mercado interno.

se beneficiavam da concessão de privilégios diversos, além de usufruírem de baixos custos com mão-de-obra. (Furtado, 1986)

Não se pode deixar de lado outra importante característica da industrialização latino-americana, que é a debilidade constatada no desenvolvimento do setor de bens de produção durante as décadas de 50 e 60. Ao analisar-se o implemento do processo de formação da indústria dos países desenvolvidos, nota-se a importância estratégica de tal setor, o que conduz à indagação: A que se deve o retardamento do setor de bens de produção em relação aos outros setores, tendo em vista o caráter de industrialização deliberada presente na América Latina? Em grande parte, o que ajuda na resposta de tal indagação, é a necessidade de se promover um esforço de poupança interna destinado à inversão produtiva nos países da região, em associação aos recursos obtidos junto ao capital externo. A importação de bens de capital contribui para a redução do custo da inversão, o que conduz os governos locais a optar por tal saída a fim de se auxiliar o esforço de poupança.

Assim, o desenvolvimento do setor de bens de produção na América Latina foi desestimulado no período em questão. Há de se ressaltar, ainda, que as empresas multinacionais que se instalavam na região, constituíam uma grande demanda por bens de produção patenteados por suas matrizes situadas nos países desenvolvidos, com características técnicas adequadas a estas economias. Dá-se, então, uma baixa transferência tecnológica para os países da região, na medida em que se recorre à importação de bens de produção acabados e com frequência não adequados às características e dimensões das economias locais, o que também prejudica o desenvolvimento local do setor, incorrendo também em baixa produtividade na produção, em vários casos. A maior capacidade técnica e financeira das multinacionais garantem a estas uma posição de liderança nos mercados subdesenvolvidos, evidenciada pela dificuldade encontrada pelos grupos empresariais locais em competir nos setores marcados pela presença destas empresas. Desta forma, o mercado dos países latino-americanos é dividido, em alguns setores, entre empresas multinacionais, que formam uma estrutura oligopolística que não é caracterizada, ao nível das economias locais,

pela forte competição presente nas esferas oligopólicas internacionais. Isso se reflete em uma baixa produtividade na América Latina, mas que não compromete a lucratividade das empresas, pois estas passam a transferir para os preços o custo da ineficiência. A concorrência entre Multinacionais de um mesmo setor fica restrita ao âmbito internacional, sendo que no nível das economias, foi evitada até os anos 1980, segundo Fajnzylber (1983). Nessa década, o fortalecimento do discurso liberal trouxe consigo algumas importantes mudanças, que reservavam para os países da região uma nova forma de inserção econômica no contexto global, dentro de uma lógica de “mundialização” e “financeirização” do capital (CHESNAIS, 1999) a ser melhor analisada na segunda parte deste trabalho.

Muitos autores ainda assinalam que as repercussões causadas pela forte presença multinacional nas economias latino-americanas são observadas no âmbito do padrão de consumo desenvolvido nos países da região, onde a gama de produtos oferecida ao mercado não foi concebida a partir das particularidades do mesmo, tratando-se então, do processo inverso: os mercados locais se moldaram ao padrão de consumo encontrado nos países desenvolvidos onde são sediadas as empresas multinacionais. Conseqüentemente, temos que o processo de pesquisa e desenvolvimento dos produtos, assim como a criação de técnicas de produção e administração, foram centrados nos países desenvolvidos, não havendo, evidentemente, significativa contribuição, por parte das empresas multinacionais, no que concerne a inovação tecnológica de concepção local (latino-americana). Tais colocações permitem o entendimento do fenômeno da elitização do consumo, dada a estrutura social vigente na América Latina, onde apenas uma camada reduzida da população tem acesso aos pouco diversificados produtos oferecidos pelo setor de bens de consumo duráveis, dominado por multinacionais.

O padrão industrial adotado na América Latina, e vigente até os dias atuais, é, como exposto, similar em suas origens ao padrão industrial concebido a nível mundial pelas economias desenvolvidas (principalmente os EUA) a partir do pós-guerra, tendo como base as indústrias metal mecânica e petroquímica. Este padrão industrial se caracteriza pela utilização intensiva de capital, marcadamente

poupadora de mão-de-obra. Como conseqüência, há o surgimento do fenômeno do desemprego estrutural, no qual a adoção de inovações tecnológicas tende a aumentar a produtividade industrial em detrimento da absorção de mão-de-obra. Nos países latino- americanos, onde se dá a forte presença de empresas multinacionais - utilizadoras intensivas de capital - a questão do emprego retrata um quadro particular: o grande crescimento da participação multinacional nos países da região ao longo dos anos, garantiu uma forte e crescente importância destas empresas na geração de emprego, apesar de suas características poupadoras de mão-de-obra. As empresas nacionais, por sua vez, se viam obrigadas a incorporar capital e tecnologia - em detrimento da geração de empregos - caso contrário estariam fadadas à perda de competitividade e suas conseqüências. O aumento da participação multinacional no tocante à geração de empregos acentua ainda mais a dependência latino americana em relação ao exterior.

De maneira geral, foram analisadas, até aqui, as distorções e contradições características do processo de industrialização registrado na América Latina da década de 1940 até os anos 70, com base num modelo de substituição de importações que seguiu o novo padrão industrial adotado após a II Guerra Mundial nos países desenvolvidos. Reafirma-se o caráter deliberado da industrialização, em muito responsável pelas altas taxas de crescimento industrial registradas na região, altas mesmo em comparação com as que foram registradas nos países asiáticos e nas economias líderes, num período de notável crescimento econômico em nível mundial. A problemática decorrente do fenômeno registrado ao longo da década de 1960, no qual o desenvolvimento econômico latino-americano traz consigo um agravamento das questões sociais, é explicitada ao se levar em conta que as disparidades sociais tornavam-se cada vez mais acentuadas, à medida em que o crescimento econômico se processa (TAVARES,1973).

De fato, o panorama social em países como o México e o Brasil, onde a industrialização atingiu os mais altos níveis da região, é ainda hoje preocupante¹⁸. Juntamente com essa problemática social, agravaram-se os indicadores das economias latino americanas, apontando para um colapso do padrão de desenvolvimento adotado até então. As altas taxas de inflação, o crescente déficit comercial e o endividamento externo, constituíam-se em fatores comprometedores do crescimento, e tinham natureza estrutural, que em síntese era explicada pelos seguintes fatores:

- A irracionalidade das estruturas produtivas e sua baixa produtividade, particularmente nos setores oligopólicos, gerada respectivamente pela debilidade do empresariado industrial nacional e pelos privilégios concedidos às empresas multinacionais. Como resultado, tinha-se a inviabilidade da manutenção de taxas elevadas de exportação e a dificuldade em consolidar uma estrutura industrial coesa;

- As taxas elevadas de rentabilidade no mercado interno, devido aos privilégios obtidos por empresas oligopólicas, o que desestimulava as exportações;

- O atraso do setor produtor de bens de capital, explicado pelas prioridades de industrialização adotadas na região;

- A presença de Empresas Multinacionais como líderes de mercado nos países latino-americanos, constituindo obstáculo institucional à manutenção de superávits comerciais frente aos países originários de tais empresas;

- A contínua e inevitável erosão, durante a década de 1970, da competitividade em relação aos produtos exportados pelo sudeste asiático e por países nos quais o custo da mão-de-obra é mais baixo que na América Latina.

¹⁸ Há de se assinalar que estes dois últimos países prosseguiram num franco processo industrializante ao longo das décadas de 60 e 70, enquanto os demais países, em geral, arrefeceram seu ritmo de crescimento logo no início da década de 60.

Somando-se aos fatores citados acima, havia ainda o processo constituído pela perda de competitividade agrícola¹⁹, causada pelo atraso a que a propriedade agrícola foi relegada devido a um modelo de desenvolvimento que beneficiou os investimentos voltados à industrialização, que por sua vez, tinha caráter eminentemente urbano, causando fenômenos como o êxodo rural e o inchaço das grandes cidades. A queda dos superávits reais da agricultura frente aos déficits industriais contribuiu para o agravamento da condição de fragilidade externa dos países da América Latina. O setor energético contribuiu de forma variada para o comportamento dos déficits comerciais, sendo que os países produtores de petróleo, neste caso, foram favorecidos. O mesmo já não ocorreu com os demais, dado que a América Latina sempre teve suas economias baseadas num padrão energético altamente dependente do petróleo, o que a tornou extremamente vulnerável quando se abriu a crise mundial do petróleo em 1973.

Em suma, configurou-se, ao final da década de 1960, um cenário no qual o processo de desenvolvimento via industrialização dos países latino-americanos atingiu um estrangulamento, com exceção, justamente, dos casos de Brasil e México, que continuaram avançando em seus processos de industrialização até os anos 80, com destaque para o primeiro, que registrou intenso crescimento econômico, notadamente entre 1967 e 1973, os anos do chamado “milagre econômico brasileiro”.

Os casos específicos: Brasil e México

Brasil e México podem ser considerados os dois exemplos mais bem sucedidos de industrialização induzida pela ação Estatal em toda a América

¹⁹ No caso brasileiro, a apesar da relativa perda de espaço para o setor industrial na participação do PIB, a agricultura ganhou competitividade, principalmente a partir dos anos 70, com a expansão agrícola registrada em direção ao centro-oeste do país, baseada num modelo de grande empresa agrícola articulado com o setor agro-industrial.

Latina. Em ambos os casos, o esforço de modernização de suas economias coincidiu com a ascensão ao poder de governantes centralizadores e de forte apoio popular: Getúlio Vargas, no Brasil, e Lázaro Cárdenas, no México. Mas as semelhanças envolvendo os dois países iriam inevitavelmente mais além da transformação econômica: seus nacionalismos de tendência autoritária buscavam a modernização destas sociedades como um todo, e se contrapunham a antigas tradições de certa forma similares, o mesmo podendo ser dito sobre os diagnósticos que fundamentavam sua ação. No aspecto geral, tratava-se de construir as bases de um novo arranjo social a partir de teses que ganhavam espaço diante da derrocada do liberalismo – não só o econômico, mas também o político – em tempos de crise capitalista em escala mundial.

Se havia grande proximidade no sentido das mudanças registradas no período, as articulações entre as forças políticas que as conduziram traziam, certamente, muitas particularidades. De fato, as relações específicas envolvendo Estado, empresários e sindicalismo são fundamentais no processo de construção destas sociedades²⁰, e têm importância central nesta análise, pois é justamente na origem do poder político destes governantes, e em suas formas particulares de sustentação sob bases sociais, que residem as principais diferenças entre as experiências dos dois países em matéria de relações de trabalho. A seguir, será feita uma exposição das similaridades que podem ser traçadas entre Brasil e México de finais do século XIX até as primeiras décadas do século seguinte. Em seguida, a análise se concentrará nos elementos que os diferenciavam.

Semejantes...

Tanto a tomada do poder por Getúlio Vargas, em 1930, quanto o período da Revolução Mexicana, entre 1910 e 1917, podem ser entendidas como resultado

²⁰ É claro que as relações entre estes “atores sociais” são fundamentais na construção de qualquer sociedade. Mas a ordem em que estes são apresentados no texto – primeiro o Estado, depois os outros dois – não é, neste caso, uma casualidade, pois o protagonismo Estatal é aqui considerado uma característica típica do acelerado desenvolvimento registrado nestas economias.

da insatisfação de importantes segmentos da sociedade com os regimes oligárquicos que até então governavam Brasil e México. Tais regimes se apoiavam em constituições de inspiração política liberal e defendiam os preceitos do liberalismo econômico clássico, passando a enfrentar crescentes dificuldades na medida em que o modelo econômico primário-exportador adotado por estes países entrava em crise. Na ausência de um ambiente estável de prosperidade econômica, a insatisfação generalizada acabaria por minar as bases de sustentação política das elites locais, num processo que também colocaria em xeque a própria ideologia predominante: os críticos do antigo regime passariam a denunciar a inadequação dos preceitos liberais diante das realidades efetivamente registradas em cada um dos países. Segundo seus detratores, o liberalismo que inspirava as constituições vigentes em cada um dos países era manipulado pelos detentores do poder em benefício próprio, em detrimento da população. Com a derrubada dos antigos regimes, o liberalismo passaria a ser substituído por uma nova concepção de política, baseada no fortalecimento do Estado, que passaria a exercer crescente influência nos rumos de cada nação. Não obstante a decadência do liberalismo fosse uma tendência generalizada, em países desenvolvidos tal fenômeno ocorreu num contexto em que o próprio modo de produção capitalista já estava consolidado. Diferentemente, os países subdesenvolvidos consolidaram seus Estados sem que os elementos constitutivos do que se chama capitalismo – os mercados – estivessem efetivamente formados em seus territórios. Neste sentido, mais do que a própria condução do processo de industrialização analisado anteriormente, o papel desempenhado pelos Estados Nacionais no Brasil e no México esteve relacionado com a organização destes mercados nacionais de consumo, de capitais e de trabalho, sendo que em relação a este último – merecedor de especial atenção neste trabalho – muito pode ser compreendido a partir desta situação particular, registrada em ambos os países.

...Pero distintos

As principais diferenças entre a experiências dos dois países estão relacionadas, como dito anteriormente, na origem do poder político de seus governantes. Ainda que se possa afirmar que as bases sociais que dão sustentação a ambos os governantes são até certo ponto coincidentes (trabalhadores urbanos, e parte do empresariado industrial), deve-se assinalar que outros elementos constituintes do apoio político destes líderes diferem em termos de composição social e em termos de sua formação histórica. Estas diferenças, por sua vez, se refletiram nas relações envolvendo Estado, empresários e sindicalismo, que podem ser consideradas um capítulo à parte no processo histórico de construção destas sociedades. Nas próximas linhas, serão apontadas algumas destas diferenças, seguidas de uma tentativa de traçar sua correspondência com as relações de trabalho construídas em cada país.

Getúlio Vargas e Lázaro Cárdenas

Getúlio Vargas e Lázaro Cárdenas representaram o início (no caso brasileiro) ou a consolidação (no caso mexicano) de um novo arranjo político em seus países, no qual o poder das elites regionais foi reduzido, em benefício de um poder federal conduzido pelo executivo e orientado por uma nova razão de Estado, apoiada em noções como a de “interesse nacional”.

A ascensão de Getúlio Vargas ao poder, em 1930, se deu justamente após sua derrota no pleito presidencial, fato que desencadeou a chamada Revolução de 30, movimento político militarizado que depôs o então presidente Washington Luís, impedindo a posse do recém eleito presidente Júlio Prestes. Tratava-se de uma tentativa de afastar do poder a tradicional oligarquia cafeeira paulista, que até então exercia hegemonia na política no país, mas que via sua força econômica abalada por sucessivas crises na cafeicultura, principal atividade econômica do Brasil desde o século XIX. Ao longo dos anos 30, na medida em que o eixo dinâmico da economia nacional deixava de ser a agricultura destinada à exportação e passava a se apoiar na indústria voltada ao mercado interno, o novo regime instaurado por Vargas ganha força e o consolida no poder. Segundo

Francisco Weffort (1973), Vargas pode ser considerado um líder carismático-populista, cujo poder político estava apoiado, em grande medida, na adesão do crescente contingente de trabalhadores urbanos ao seu projeto nacionalista, que ademais, contava também com o apoio de um incipiente empresariado urbano. Por outro lado - e paradoxalmente - Vargas se aliou com antigas oligarquias rurais, que enxergavam no projeto de industrialização nacional uma forma de reduzir o peso econômico e político do setor exportador, dominado pela cafeicultura da região sudeste. O preço deste apoio por parte de oligarquias rurais de outras regiões foi o não enfrentamento da questão agrária, o que explica o fato de as leis trabalhistas que formaram o conjunto da CLT (Consolidação das Leis Trabalhistas), não incluírem os trabalhadores do campo.

O período conhecido como a “Era Vargas” pode ser considerado decisivo na construção de um Estado centralizado capaz de fazer prevalecer o poder federal sobre os diversos grupos políticos regionais, de maneira a garantir alguma coesão nacional e consolidar uma identidade nacional correspondente à idéia de “povo brasileiro”. Isto pode ser considerado um elemento diferenciador em relação ao caso mexicano, no qual a centralização do poder no âmbito federal e a própria construção de uma identidade nacional são anteriores ao período desenvolvimentista em que Lazaro Cárdenas consolidou um populismo de natureza específica, menos apoiado na figura pessoal de caudilhos e “homens fortes”²¹ do que seus congêneres latino-americanos.

A centralização do poder político no México teve seu início ainda no século XIX, a partir dos regimes de Benito Juárez e Porfírio Díaz, mas foi intensificada após a Revolução Mexicana, iniciada em 1910 a partir de sucessivos governos que, em nome da tradição revolucionária, lograram êxito na criação de uma máquina governamental que concentrava o poder nas mãos do executivo, mas

²¹ Ao propor a fundação do Partido Nacional Revolucionário, concebido como um “organismo de caráter político, no qual se fusionem todos os elementos revolucionários que sinceramente desejem o cumprimento de um programa e o exercício da democracia” (IN: CORDOVA, 1983: pp. 37-38), o próprio general Calles anunciava ao congresso o “fim do regime de caudilhos” e o “início do regime institucional”.

cujo funcionamento reunia elementos democráticos e ditatoriais combinados de forma muito particular.

Mais do que um líder carismático, Cárdenas tinha o poder político derivado de um “mandato popular”, a ser exercido pelo ocupante da cadeira presidencial, por meio de um aparato institucional que vinha sendo construído ao longo de sucessivos governos “revolucionários”, e que se unificaria sob a égide do PNR - Partido Nacional Revolucionário. É esta institucionalização do movimento revolucionário, vislumbrada a partir de meados dos anos 20 e efetivada com a criação do PNR, que passou a responder por grande parte do poder político exercido pelos que viessem a assumir o posto de presidente da república. Tal poder era garantido pela grande capacidade centralizadora do Partido (que se tornaria o “partido único” do país), que por meio de uma ampla estrutura de representação, oferecia um caminho institucional para mediação de conflitos, de maneira a internalizar as disputas políticas entre diferentes grupos sócio-econômicos. Porém, até a chegada de Cárdenas à presidência da república, o comando do Partido não era exercido, de fato, pelo ocupante da cadeira presidencial...e sim pela figura do general Calles, então chamado de “chefe máximo” entre seus correligionários. Com a ascensão de Cárdenas, a presidência da república passou a concentrar os poderes “de fato e de direito”. Ao ocupante do cargo de presidente da república cabia a responsabilidade de aprofundar as transformações erigidas sob a bandeira da revolução, entre as quais se destacava a questão agrária.

Assim, os casos brasileiro e mexicano, ainda que semelhantes no aspecto geral, revelam importantes diferenciações, que ajudam a esclarecer sobre as particularidades das relações de trabalho construídas nestes países. Numa tentativa de sistematizar tais diferenças, já relacionando-as com as relações de trabalho, destacam-se alguns pontos:

- O exercício do poder, no caso brasileiro, passou a ser condicionado pela capacidade dos líderes em adequar a estrutura burocrática construída

desde a era Vargas ao atendimento de interesses organizados a partir de fora das estruturas governamentais. No caso mexicano, a organização de interesses foi paulatinamente sendo operada a partir de uma estrutura partidária “oficial”, que se tornou um canal de comunicação entre os diferentes setores sociais e o governo federal.

- No México, a questão agrária teve destaque na agenda dos governos pós-revolucionários, dado o importante papel desempenhado pelos movimentos camponeses durante o período revolucionário. Neste sentido, a construção da Ley Federal del Trabajo se deu paralelamente a uma solução para o meio rural. No Brasil, a Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT) passou a regular as relações de trabalho do meio urbano, sem que houvesse um enfrentamento da questão agrária, marcada pelo predomínio da grande propriedade, base sobre a qual o poder político de antigas oligarquias, foi de certa forma, preservado.

Como resultado destas particularidades, as relações de trabalho em ambos os países passam a apresentar nuances, que revelarão o maior peso da institucionalização dos conflitos, no caso mexicano, e os efeitos gerados pelo não enfrentamento da questão agrária, no Brasil.

O fenômeno aqui chamado de “institucionalização” levou ao que autores como Arnaldo Córdova (1983) classifica como colaboracionismo de classes, característica do populismo, essencialmente presente no México governado por Lázaro Cárdenas. Certamente que o populismo não pode ser considerado uma exclusividade mexicana, estando também presente no Brasil e amiúde em toda a América Latina. Mas no México o populismo parece ter ganhado dimensões e características não encontradas noutros lugares, na medida em que deixou de ser uma postura adotada por certos governantes (populistas) para se converter em lógica predominante no funcionamento da estrutura de poder consolidada em torno de um partido único.

Esta formulação política transformou as organizações de trabalhadores em instrumentos de controle nas mãos do Estado. Controle exercido sobre os próprios trabalhadores, na medida em que suas demandas passavam a ser negociadas em troca de apoio político. Controle sobre os grupos de empresários, na medida em que o apoio obtido junto às organizações de trabalhadores passou a ser utilizado como barganha.

Vargas, no Brasil e Cárdenas, no México, costumam ser identificados como os líderes que transformaram o Estado em protagonista central de projetos desenvolvimentistas apoiados na industrialização, dando início a uma dinâmica de grandes inversões e forte crescimento econômico, que alterou decisivamente as relações sociais em seus países. No entanto, a instauração dos novos padrões sócio-econômicos não representou, em nenhum dos casos, uma revolução social capaz de reverter a situação de desigualdade social que marca a história destes países.

As instituições de regulação trabalhista que foram herdadas

Os processos de industrialização acelerada, vivenciados no Brasil e no México, resultaram em estruturas assimétricas, econômicas e socialmente. Esta “assimetria” deve ser compreendida tendo como parâmetros, as estruturas encontradas em países considerados hoje como “plenamente desenvolvidos”. Assim, alguns setores econômicos e parte do que se poderia chamar de “estrutura voltada à promoção do bem estar social” nestes países são consideravelmente eficientes, representando um formidável avanço em relação ao que existia e em comparação com o que é verificado em outros países da América Latina. Já em outros setores e estruturas, prevalece o oposto. As instituições de regulação trabalhista são a síntese desta assimetria: em certos aspectos, elas podem ser consideradas satisfatórias; em outros, deixam muito a desejar.

A expressão “instituições de regulação trabalhista”, abarca: 1) as estruturas de representação sindical, 2) os acordos instituídos por meio das negociações

coletivas, 3) as instâncias legais voltadas à resolução de conflitos e fiscalização do cumprimento das leis trabalhistas, e 4) as próprias legislações a serem observadas - A Ley Federal Del Trabajo, mexicana e a CLT (Consolidação das Leis do Trabalho), no Brasil. As leis trabalhistas dos dois países guardam similaridades entre si e com boa parte da legislação básica de países desenvolvidos.

Ainda que - tanto na Ley Federal quanto na CLT - os aspectos referentes ao conteúdo básico em matéria de direitos sejam similares ao encontrado nas leis vigentes em outros países, pode-se dizer que o processo de construção dos sistemas de regulação trabalhista no Brasil e no México difere substancialmente da experiência registrada em boa parte do capitalismo central. As diferenças residem no próprio peso relativo dos diferentes atores sociais envolvidos na construção dos sistemas locais de regulação, e podem ser explicadas pelas características específicas decorrentes da industrialização levada a cabo nestes países, como exposto no capítulo anterior. De fato, o maior peso do Estado, protagonista central na implementação de um modelo econômico baseado na indústria, se fez presente também na esfera das relações de trabalho. Isso trouxe conseqüências graves especialmente em dois pontos:

- Nas legislações trabalhistas construídas em ambos os países, o Estado exerce papel central na resolução dos conflitos envolvendo capital e trabalho, arbitrando em questões das corriqueiras ou em grandes contenciosos. As juntas de conciliação, no México, e o papel exercido pelos “juízes do trabalho”, no Brasil, evidenciam esta centralidade do poder público que segundo alguns analistas da questão trabalhista, constitui um fator limitador da livre negociação entre capital e trabalho²².

²² Entre os analistas que têm criticado o que seria um excessivo intervencionismo do Estado nas questões trabalhistas, podem ser destacados autores como Amadeo e Camargo (1997), Noronha (1998) Zilberstajn (2003) e Chahad (2003), no Brasil, e Jorge Robles, Arturo Alcalde e Alfonso Bouzas (em entrevistas realizadas entre janeiro e fevereiro de 2008), no México. Mas mesmo entre os sindicalistas, foi possível detectar (principalmente no caso

- A própria estrutura de representação sindical estabelecida em ambos os países é alvo de críticas. Para seus críticos, tais estruturas teriam sido construídas sob a tutela do Estado, e seriam ainda hoje excessivamente vinculadas a este.

Ademais, muitos observadores buscam explicar esta “mão forte” do Estado a partir de uma influência externa, representada pelo facismo de Benito Mussolini e sua “Carta Del Lavoro”, que teria servido de modelo para a formulação das leis trabalhistas de ambos os países investigados (Robles, IN: Bouzas, 2001). De fato, o modelo de regulação trabalhista adotado pelos regimes totalitários na Europa nos anos 30, em consonância com a consolidação de seus Estados corporativos, serviu de inspiração para os regimes que se impunham na América Latina no mesmo período. Neste sentido, salienta-se a clara influência exercida pelo totalitarismo Europeu na própria forma assumida por governos como os de Cárdenas e Vargas.²³ Por fim, não se deve perder de vista também que o crescimento da participação do Estado era, nos anos 1930, uma tendência mundial, inclusive em países de tradição liberal, como EUA e Inglaterra. A diferença estava relacionada à forma (totalitária ou não) assumida pelo Estado em cada país. Ainda que o aumento da presença estatal se verificasse de forma generalizada neste período, o caráter mais democrático do intervencionismo estatal nos países governados por regimes “não totalitários” contribuiu para o fortalecimento de um corporativismo sindical mais autônomo, que futuramente iria atuar como co-gestor de políticas trabalhistas e sociais (Moraes, 2001 e 2006). No caso dos regimes mais autoritários (totalitarismo), a maior presença estatal

[mexicano\) uma postura crítica em relação ao peso exercido pelo governo na resolução de conflitos entre capital e trabalho.](#)

²³ Tal aproximação com os regimes autoritários europeus faz mais sentido ao se considerar que os projetos de industrialização tardia a serem implementados na América Latina tinham como base as experiências da chamada “via prussiana” de industrialização, caracterizada justamente pela grande participação do Estado enquanto coordenador e promotor do desenvolvimento.

assumiu um caráter de controle sobre a atuação dos movimentos de trabalhadores, ainda que estes tenham passado a participar do aparelho de Estado, exercendo influência na condução das políticas trabalhistas dos governos. Esta ambigüidade é talvez um dos traços mais marcantes do corporativismo sindical construído nos países latino-americanos, moldado seguindo as linhas gerais do trabalhismo dos regimes autoritários da Europa dos anos 1930 e 1940.

Deste modo, a herança corporativa que marca os sistemas de regulação trabalhista ainda hoje vigentes no Brasil e no México pode ser atribuída tanto à maneira particular como estes foram construídos em seus países, quanto ao modelo externo específico que os inspirou.

concentração de poder e colaboracionismo de classes

A grande influência exercida pelo poder estatal sobre os temas trabalhistas se tornou, historicamente, um instrumento de barganha política utilizado pelos governantes mexicanos e brasileiros. Na medida em que o arbítrio reservado ao poder público poderia favorecer ora aos empresários, ora aos trabalhadores, sempre em troca de apoio, as prerrogativas do Estado em relação às questões trabalhistas se transformavam em um instrumento de fortalecimento de seu poder, pois desestimulavam eventuais dissidências – punidas com o não favorecimento em temas sensíveis. Por outro lado, esta mediação governamental, somada à necessidade de um amplo apoio aos projetos de desenvolvimento nacional - dos quais as próprias legislações trabalhistas eram parte integrante – acabaram por consolidar uma cultura de colaboracionismo de classes. Consolidar, mas não criar. Pois o colaboracionismo não pode ser entendido como uma emanção das leis trabalhistas, e sim o inverso: as leis trabalhistas, nos países em questão, foram forjadas sob uma lógica colaboracionista. Sobre isto, são relevantes as palavras pronunciadas por Emilio Portes Gil, ainda em 1928, como presidente interino do México:

“ (...) los esfuerzos realizados en beneficio de los obreros , no sólo no perjudican al industrial progresista y bien intencionado, sino que mejoran las condiciones generales de la producción y aseguran el desarrollo industrial del país, y al progreso intelectual y económico de los laborantes y de los gremios obreros. Y sabemos también que es un imperativo inaplazable mantener los campesinos en la posesión de sus tierras y continuar el programa agrario de acuerdo con la Ley, para poder criar una clase rural, libre y próspera que sirva inclusive de acicate a la retaguardia técnica del latifundista, quien al no disponer de asalariados paupérrimos, tendrá que hacer evolucionar sus métodos de cultivo, , con ventajas indudables para el mismo propietario y para la economía general del país” (APUD: Córdova, 1983, p.35)

Se a ideologia colaboracionista norteou a criação das leis trabalhistas no Brasil e no México, isto não significa que os movimentos operários destes países estivessem necessariamente unidos por tal visão de mundo²⁴. Ainda que o formato das respectivas leis trabalhistas tivesse inspiração facista, como exposto anteriormente, o mesmo não pode ser dito sobre seu conteúdo, que foi, em grande medida, imposto pela ação de trabalhadores organizados em torno de agremiações inicialmente independentes. Tais organizações estiveram, em sua origem, sob forte influência dos ideais anarquistas, entre outras correntes esquerdistas, para as quais o antagonismo de classes era inerente ao capitalismo e estaria cada vez mais presente na medida em que a industrialização avançasse em seus países.

Sobre como se deu o processo de adesão ao modelo de regulação estabelecido desde os anos 1930, em ambos os países aqui investigados, diferentes análises têm sido feitas, sendo que a discussão mais importante, no

²⁴ Uma discussão mais aprofundada deste tema pode ser encontrada nos trabalhos de Ângela Araújo (1998), Francisco Weffort (1973), entre outros. Sobre a trajetória do movimento operário na república velha, ver Aziz Simão (1981). No caso mexicano, o trabalho de Raul Trejo Delarbre (1981) proporciona uma visão histórica abrangente do movimento operário naquele país, acompanhada de importante análise crítica. Para uma visão de conjunto sobre a historia mexicana, recomenda-se o trabalho coordenado por Pablo Escalante Gonzalbo, intitulado como “Nueva Historia Mínima de México” (2004).

caso brasileiro, gira em torno da ambigüidade representada por esta suposta “adesão”. Autores como Adalberto Paranhos (1999) ressaltam que a construção do discurso hegemônico do “trabalhismo” de Vargas não ocorreu de forma unilateral, a partir de uma cooptação pura e simples do movimento sindical, e sim a partir de um processo em que a voz dos movimentos de trabalhadores exerce influência na construção do discurso oficial, que vai paulatinamente incorporando em seu projeto os elementos trazidos pelas reivindicações de base, formada não somente pelos trabalhadores, mas também pelo empresariado. Assim, a formulação do corpo de idéias que configurou o trabalhismo se deu mediante esta incorporação de discursos, muitas vezes divergentes, de maneira a acomodar interesses antagônicos num mesmo projeto. Desta forma – e somente assim seria possível – o trabalhismo se constituiu como discurso hegemônico, e importante pilar de sustentação do regime “varguista”.

Tratando mais especificamente do significado da “oficialização” do movimento sindical, por meio das “cartas de outorga” e de toda a burocratização que passaria a condicionar o seu reconhecimento, por parte do Estado, Angela Araújo (1998) observa a mesma ambigüidade, ao considerar que ao se incorporarem na estrutura oficial, os ativistas sindicais brasileiros faziam uma opção estratégica, na medida em que esta “oficialização” do movimento operário significava uma porta de acesso ao seu reconhecimento (pelo governo e pelos patrões) enquanto representante dos trabalhadores, bem como aos direitos trabalhistas. Os custos desta opção pareciam ser menores em relação ao que aos que se impunham ao sindicalismo autônomo: repressão governamental, não reconhecimento por parte do patronato, e negação dos direitos trabalhistas aos representados. Por fim, a autora conclui que ao optarem pelo caminho de atuação “por dentro” da estrutura oferecida, os ativistas sindicais não necessariamente adotaram uma postura de adequação passiva a esta, e passaram a atuar no sentido de explorar as possibilidades abertas pelo aparato de representação oficial.

No México, há uma farta bibliografia que analisa o processo de desenvolvimento do aparato sindical no país, que cresceu paralelamente ao

aparato de governo estabelecido após o período revolucionário. O que chama a atenção no caso mexicano é o sistemático envolvimento das lideranças sindicais no processo político nacional: a sucessão de presidentes era acompanhada pela ascensão de organizações sindicais, que assumiam papel de legitimadoras do governo que se estabelecia e buscava o apoio da classe trabalhadora como elemento essencial à sua manutenção no poder. Isto gerou um processo no qual a participação de lideranças sindicais no governo levava ao esmorecimento de sua atuação em defesa de seus representados, o que conduzia ao distanciamento entre cúpula e base sindical, acompanhado de uma perda de legitimidade da própria organização sindical junto aos trabalhadores. Inevitavelmente, uma nova organização sindical ganhava força como “verdadeira” representante dos interesses da classe trabalhadora, ganhando importância política que a credenciava para constituir a base de apoio de um novo governante. (Trejo, 1981).

Este movimento pendular somente foi superado com a consolidação do regime unipartidário no país, que previa uma integração entre movimentos sindicais e a estrutura do partido, num arranjo político muito particular, que levou ao distanciamento ainda maior entre lideranças sindicais e o conjunto de seus representados, sendo que estabilidade gozada por estas lideranças sindicais é um indicativo do caráter anti-democrático da estrutura sindical, que foi se consolidando ao longo de 70 anos de domínio político de um só partido (Robles, In: Bouzas, 2001)

Características de funcionamento dos “velhos” sistemas de regulação

Os sistemas trabalhistas brasileiro e mexicano se aproximam em muitos aspectos de seu funcionamento, sendo que entre eles, merecem destaque àqueles relacionados com sua natureza corporativista²⁵, explicada pela inspiração

²⁵ A idéia de que o modelo brasileiro de relações trabalhistas seja ainda hoje caracterizado pelo corporativismo é questionada por Adalberto Cardoso, que afirma que, apesar de sua origem inegavelmente corporativa, o sistema brasileiro é legislado, por privilegiar a resolução de conflitos e

fascista, comum aos dois casos. Ambos os sistemas têm resistido às iniciativas de reforma, permanecendo relativamente fiéis a um modelo institucional que data dos anos 1940. Semelhanças e coincidências à parte, a CLT no Brasil e a LFT mexicana funcionam de forma distinta, devido ao desenvolvimento de mecanismos específicos de regulação e controle, forjados sob influência de particularidades nacionais envolvendo tradições políticas, condicionantes históricas, etc..

No Brasil, o aparato de legislação trabalhista consolidado desde 1943 é criticado tanto em função da estrutura sindical que o acompanha, quanto em função de sua outra face, caracterizada por uma extensa e detalhada legislação que até hoje regula as formas de uso do trabalho, mas foi concebida para a indústria que emergia no país ainda nos anos de 1930. E este “peso da lei” é o aspecto que dá especificidade ao sistema de relações de trabalho brasileiro. A regulação do uso do trabalho no Brasil é feita predominantemente a partir da imposição de normas, sobretudo a cargo do poder executivo, em detrimento de negociações coletivas. Segundo Eduardo Noronha (1998), isso conduz a um “espaço normativo” que no caso brasileiro é ocupado pelo Estado – a quem cabe legislar – em detrimento da livre negociação entre capital e trabalho, por meio de contratos coletivos.

O resultado é o predomínio do direito do trabalho na regulação da luta de classes, que segundo Adalberto Cardoso (2003), vem conduzindo a um aumento sem precedente nas demandas judiciais trabalhistas, em função de uma perda de legitimidade das leis perante os empregadores, que passaram, principalmente a partir dos anos 90, a desobedecê-las. A intensificação desta não observância da lei coincide com a abertura econômica do país, e foi agravada por iniciativas do governo à época no que diz respeito ao relaxamento da fiscalização, bem como pela debilitação do poder sindical.

No entanto, o aumento do número de trabalhadores que passam a recorrer à justiça do trabalho não tem sido tratado como uma mera consequência da inobservância das leis vigentes, e sim como uma evidência de que estas leis

o estabelecimento de contratos pela via do estabelecimento de leis que tentam dar conta de todas as situações possíveis (Cardoso, 2003).

seriam estimuladoras do conflito...Neste sentido, a argumentação comumente utilizada, sobretudo pelos empresários (e respaldada por respeitados autores da área do trabalho) aponta dois aspectos principais da legislação trabalhista brasileira, como sendo os principais responsáveis por uma cultura trabalhista que desestimula o surgimento de “relações mais cooperativas entre capital e trabalho”. São eles;

- O FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço²⁶ ;
- O procedimento de funcionamento da Justiça do trabalho;

No caso do FGTS, seus críticos afirmam que, em épocas de crescimento econômico (em que o emprego seria mais “abundante”), os trabalhadores tenderiam a forçar sua demissão para ter acesso ao montante recolhido em seu nome, ao passo que, em épocas de recessão, os patrões teriam estímulos para demitir trabalhadores com menos tempo no emprego, em função de uma multa de 40% sobre o montante depositado no Fundo, devida pelo empregador no caso de demissão “sem justa causa”. Desta forma, o FGTS contribuiria para o crescimento da rotatividade no emprego, tanto nos períodos de crescimento (por que a demissão passaria a interessar ao trabalhador), quanto nos períodos de crise (neste caso, por iniciativa do empregador). (Pochmann, 1996) As consequência desta alta rotatividade e da lógica de cobrança do FGTS seriam a baixa produtividade e os baixos salários pagos na economia (Amadeo & Camargo, 1996).

No caso da justiça do trabalho, a argumentação gira em torno dos incentivos que levam empregadores a descumprir os direitos trabalhistas e trabalhadores a entrar na justiça contra o antigo patrão.

²⁶ instituído ao final dos anos 60, e que se caracteriza como uma contribuição periódica devida pelo empregador, a ser creditada em nome do trabalhador, como compensação pela extinção da estabilidade no emprego; Os recursos depositados só podem ser acessados pelo trabalhador em caso de demissão involuntária e sem justa causa, ou para fins de aquisição de moradia própria.

Entre os empregadores, os incentivos seriam decorrentes da possibilidade de que os valores dos benefícios sonegados ao trabalhador – e cobrados em ação trabalhista posterior – sejam negociados na Justiça do Trabalho. Isso somado ao longo prazo que costuma caracterizar o desenrolar de um processo trabalhista, incentivaria os empresários a adotarem uma estratégia que consiste em não pagar os benefícios trabalhistas previstos na lei, esperando que o trabalhador acione a JT, sendo que em função da longa espera processual, a probabilidade do ex-empregado aceitar um acordo por valor inferior ao que teria direito de fato é alta. Por outro lado, o fato de que apenas uma parcela dos trabalhadores entra com ações na JT cobrando direitos sonegados representa mais um estímulo ao descumprimento das normas de contratação previstas em lei.

Já os trabalhadores seriam fortemente incentivados a recorrer à JT após se sujeitarem a relações de trabalho precárias, simplesmente pelo fato da ação trabalhista não representar nenhum tipo de risco ao ex-empregado, mas abrindo a possibilidade deste reaver os benefícios que lhe foram sonegados; ou ao menos uma parte deles. O resultado é o mesmo do caso FGTS: relações de trabalho pouco cooperativas, alta rotatividade no emprego, baixos salários e o desperdício do potencial dos recursos humanos. (Amadeo e Camargo, 1996).

Ainda que os argumentos expostos acima, sobre o caráter nocivo FGTS e da Justiça do Trabalho, sejam amplamente difundidos e contem com o respaldo de importantes especialistas e de boa parte da opinião pública, estudos como o de Adalberto Cardoso (1999) demonstram, através da análise de dados estatísticos, que não existe nenhuma evidência sobre os efeitos supostamente perversos destes dois aspectos da legislação trabalhista brasileira. Alternativamente, o autor busca explicar a alta rotatividade de força de trabalho, que é uma das características mais marcantes do caso brasileiro, como resultado de uma estratégia adotada pelos empresários, a fim de “socializar os custos de capacitação do maior contingente possível de força de trabalho”. Esta estratégia faria sentido principalmente num ambiente de economia instável e/ou desemprego crônico, pois ao reter seus trabalhadores substituíveis pelo menor tempo possível, a empresa está, na verdade, transferindo para outro empregador os custos de

treina-los, ou aos próprios trabalhadores a tarefa de escolarizar-se. A alta rotatividade é mais lucrativa na medida em que aumenta o desemprego ou, para usar as palavras de Cardoso:

“...quando há exército de força de trabalho de reserva que instaure uma competição entre os trabalhadores pelo posto de trabalho, aumentando os incentivos para que assumam os custos de sua própria qualificação e, ao mesmo tempo, comprimindo os salários nessa faixa de permanência no emprego”.
(Cardoso, 1999: 161)

Outra característica freqüentemente atribuída à antiga CLT brasileira é seu caráter excessivamente rígido, o que pode ser tomado como uma consequência do modelo legislado que passou a predominar nas relações de trabalho do país, como foi exposto no início do tópico. De fato, somente um espaço normativo mais aberto à participação de sindicatos e empresas, por meio de acordos coletivos mais abrangentes, dotaria as relações de trabalho de maior flexibilidade.

Em relação à estrutura sindical brasileira, mais especificamente, as características a marcam, e em torno das quais se formam intensas discussões, são basicamente:

- A estrutura burocratizada através da qual o Estado “credencia” juridicamente os sindicatos para que estes possam exercer suas prerrogativas e atribuições; o caráter discricionário deste reconhecimento por parte do Estado deixou de existir a partir de 1988, mas o ranço corporativista que vincula a atividade sindical à sua necessária “oficialização” junto ao Ministério do Trabalho e Emprego – MTB ainda permanece;
- A unicidade sindical, que garante uma entidade sindical a exclusividade de representação de uma categoria profissional ou

econômica num dado espaço territorial. A questão que se coloca reside na possibilidade de que esta representação exclusiva caia nas mãos de sindicatos pouco representativos;

- As contribuições oficiais compulsórias, que tal qual um “cordão umbilical”, sustentam as entidades sindicais do país, muitas delas totalmente dependentes dos recursos financeiros governamentais. Tais contribuições são: a) o imposto sindical, cobrado de todos os trabalhadores pertencentes a uma categoria profissional, sindicalizados ou não (a cada ano, o trabalhador contribui com um dia de salário para a manutenção da entidade representativa de sua categoria. b) a contribuição confederativa, criada pela constituição de 1988, para custear as atividades das confederações de sindicatos, e cobrada apenas de seus afiliados.

Além destas, outras características costumam ser apontadas como fatores de distanciamento entre as lideranças sindicais e seus representados, ainda que algumas delas se justifiquem para evitar práticas anti-sindicais. Entre elas, está a estabilidade no emprego garantida aos trabalhadores que ocupem cargos sindicais, que cria desconfiança por parte dos trabalhadores comuns, que ao contrário dos sindicalistas, sempre estão sujeitos à demissão caso não trabalhem à contento. Por outro lado, as lideranças sindicais tendem a se apegar aos próprios cargos (pois sem eles sua estabilidade no emprego é cessada), o que, na ausência de uma efetiva democracia interna na entidade, tende a perpetuar determinadas lideranças no sindicato. Outra característica, considerada ainda mais problemática, é o direito dos dirigentes sindicais ao afastamento de suas atividades profissionais nas empresas em que são empregados, o que contribui para o distanciamento entre as lideranças sindicais e suas bases (Pochmann, 1996).

Apesar da reiterada tradição corporativa que segundo muitos ainda caracteriza a estrutura sindical do Brasil, é relevante a experiência de renovação

que foi registrada em diferentes momentos históricos, notadamente entre o período pós-1945 (Weffort, 1973) e a instauração da ditadura militar em 1964, e a partir de então, com o surgimento do fenômeno do novo sindicalismo. Diversos autores brasileiros destacam a importância do movimento iniciado após o Estado Novo, no qual lideranças de esquerda, atuando a partir de dentro das estruturas corporativas estabelecidas pelo regime, iniciaram um processo de ativação das mesmas, por meio da ocupação dos espaços no aparato do Estado. Para alguns, tal processo tinha alcance limitado pela própria natureza corporativa do que se buscava “democratizar” (Boito, 1991), enquanto para outros, a própria opção de transformação institucional “a partir de dentro” ajudou a prolongar a existência da antiga estrutura corporativa, ao torna-la útil, o que teria sido um erro (Weffort, 1973). Mas com a emergência de novas lideranças sindicais ao longo dos anos 70, que adotavam uma postura mais crítica ao corporativismo, num contexto ditatorial no qual o aparato de Estado era utilizado de forma repressiva, abriram-se grandes perspectivas de mudança. O fortalecimento do movimento conhecido como “novo sindicalismo” significou uma ruptura com a tradição pró-corporativa dos sindicalistas brasileiros (Boito, 1991), e acarretou mudanças de fato na atuação de importantes entidades sindicais, pertencentes a categorias profissionais dos setores mais dinâmicos da economia nacional à época. No entanto, a crítica radical aos mecanismos que vinculavam sindicatos e Estado e a postura anti-partidária que caracterizava os novos sindicalistas, não foi suficiente para que a estrutura formal do sindicalismo brasileiro fosse alterada, pois na medida em que o movimento ganhava espaço, sua luta pela “implosão” da antiga estrutura perdia seu caráter de urgência...Este fenômeno, o da institucionalização do “novo sindicalismo”, pode ser explicado pela percepção, por parte de seus líderes, de que era possível o estabelecimento de um novo padrão de atuação sindical, apesar das dificuldades impostas pela estrutura corporativa pré-existente, que permanece pouco alterada até a presente data.

México

O fato de que ainda hoje as relações de trabalho no México sejam marcadas pelo predomínio de um “sindicalismo oficial”, estabelecido num contexto político unipartidário, e que segue como interlocutor privilegiado pelos empresários e pelo governo, é um forte indicativo da permanência de mecanismos de controle que vinculam os sindicatos ao Poder Executivo, sendo que o conjunto das relações de trabalho no país é caracterizado pela hegemonia deste poder em relação aos demais. Segundo Oscar Alzaga:

“La división de poderes em México es muy ‘sui generis’: los poderes Legislativo e Judicial están tradicionalmente subordinados (al Ejecutivo), con poca independencia, y por lo tanto, en los asuntos más importantes, se ha decidido em México más con criterios políticos que jurídicos...y en la estructura de poder judicial no se incuyen los tribunales del trabajo, que dependen de el poder Ejecutivo.” (Oscar Alzaga, em entrevista concedida em 5 de fevereiro de 2008)

Esta subordinação dos mecanismos de resolução de conflito ao Executivo altera significativamente o funcionamento do sistema de regulação das relações de trabalho no México, que em tese, seria semelhante ao brasileiro em relação ao seu caráter de “sistema legislado” (no qual as leis formuladas pelo Estado assumem primazia na normatização do uso da força de trabalho), mas na prática, adota um outra dinâmica, ao retirar do âmbito do poder judiciário as atribuições de julgar e fiscalizar o cumprimento das leis. Tais atribuições são divididas entre dois agentes, ambos vinculados ao executivo:

→ As juntas de conciliação e arbitragem, para questões de natureza local. São formadas por uma comissão tripartite, da qual participam um representante do sindicato, um da empresa, e um do governo.

→ A STPS, que reproduz a mesma lógica das juntas, mas atua em questões que extrapolam a circunscrição local.

O funcionamento deste sistema é problematizado pelas características presentes na estrutura de representação sindical mexicana, expostas no início do tópico, o que em grande medida conduz a negociações tendenciosas em benefício dos empregadores, devido ao comprometimento de muitos representantes sindicais com os interesses do patrão. Este comprometimento é potencializado pelo fato de que a representação sindical no México se dá por empresas, somada à existência de uma “unicidade sindical” adaptada a este modelo de representação: apenas um sindicato pode negociar acordos válidos com a empresa, sendo que este deve ser determinado pela própria “junta de conciliação”. Se o sindicato detentor desta prerrogativa de negociar acordos com a empresa (por meio de contratos coletivos) for caracterizado pela ausência de democracia interna, a associação entre patrões e líderes sindicais “de sua confiança” torna-se um fato muito provável.

Ainda que exista a possibilidade de que um outro sindicato, apoiado pelos trabalhadores da empresa, reivindique para si a atribuição de representa-los diante da mesma (por meio da chamada “transferência de titularidade do contrato coletivo”), isto só será possível se:

- a) Este novo sindicato for devidamente registrado, sendo que o registro sindical e o reconhecimento de suas atribuições enquanto entidade sindical (a chamada “toma de nota”) é feito pela própria junta de conciliação e arbitragem...composta por representantes patronais e, talvez, do próprio sindicato a ser “substituído”. O poder discricionário deste órgão tem sido reiteradamente criticado por especialistas mexicanos²⁷

²⁷ Entre eles, juristas como Arturo Alcalde, Afonso Bouzas e Oscar Alzaga, e sindicalistas como Jorge Robles, da UNT e Benjamin Davies, do centro de solidariedade da AFL – CIO, entrevistados em pesquisa de campo no México, e que foram unânimes em relação ao tema.

- b) No caso do sindicato “reclamante” já ter registro, a “transferência de titularidade” poderá se concretizar, desde que a junta de conciliação a autorize.

Ainda que a legislação trabalhista mexicana seja abrangente e garanta direitos como a estabilidade no emprego, ela é caracterizada – como toda legislação – por “brechas”, que podem ser exploradas por meio de contratos coletivos, o que juntamente com aos fatores expostos acima, conduziu ao surgimento de um mecanismo legal especialmente particular: os Contratos Coletivos de Proteção ao Empregador – CCPE, analisados a seguir.

os contratos de proteção

A contratação coletiva de proteção ao empregador no México pode ser entendida como um resultado do próprio desenvolvimento das relações de trabalho no país, sob as condições criadas a partir da junção de dois elementos:

1. A ausência de democracia sindical que tem sido característica geral de uma estrutura de representação coletiva construída a partir das cúpulas, num processo marcado pela promoção de interesses individuais em detrimento do bem estar coletivo.
2. A existência de leis trabalhistas abrangentes, garantidoras de direitos considerados avançados para o padrão médio dos países da América Latina, associada a um modelo de estrutura sindical corporativa que assegura amplos poderes ao sindicato, tanto em relação a seus membros, quanto em matéria de espaços institucionais de representação no interior do aparato de governo;

Esta ordem institucional garante às entidades sindicais uma grande capacidade de coerção para impor contratos coletivos, greves e mesmo a filiação sindical, sendo que este poder coercitivo é exercido tanto em relação aos empregadores, quanto em relação aos empregados. Diante disso, os dirigentes sindicais passam a deter um amplo poder de barganha sobre as empresas, que pode ser usado em benefício próprio, à revelia do interesse dos trabalhadores. Neste sentido, a assinatura de um contrato coletivo que funcionaria, sob certas condições, como uma garantia de proteção aos empregadores contra ações empreendidas pelo sindicato, sendo que este “mecanismo legal”, o CCPE, passa a ter um valor mercantil, sendo “vendido” às empresas pelas lideranças dos sindicatos. Desta forma, os CCPE poderiam ser definidos como instrumentos em que “aparentemente todos ganham, exceto os trabalhadores” (Bensusán, In: Bouzas, 2007). Mas esta maneira de interpretar os CCPE está longe de ser consensual.

Para muitos analistas, as empresas que buscam a assinatura de um CCPE não são meramente “vítimas” da chantagem de líderes sindicais corruptos, na medida em que a assinatura preventiva de um contrato de proteção com um suposto líder sindical seria uma estratégia empresarial para evitar o perigo de que demandas verdadeiras possam partir dos trabalhadores legitimamente organizados. Explicando melhor: as empresas podem escolher seus próprios líderes sindicais, que para negociar em nome dos trabalhadores, precisam apenas obter junto aos órgãos governamentais (STPS ou juntas de conciliação) um registro sindical, sendo que a partir do momento em que o contrato coletivo é assinado e “depositado” junto às autoridades, os trabalhadores da empresa são obrigatoriamente filiados ao novo “sindicato”, passando a contribuir para seu financiamento! Além disso, desde 1980, a simples existência de um contrato já assinado permite às autoridades sindicais rechaçar iniciativas de trabalhadores (como greves) que visem a assinatura de um novo contrato. (Alcalde, In Bouzas 2003). O resultado deste quadro tem sido o crescimento de uma outra grande “indústria” da corrupção: a da concessão de registros sindicais e “tomas de nota”, que permitem a proliferação de sindicatos fantasmas, muitas vezes “pertencentes”

a advogados, que vendem seus valiosos serviços a uma empresa. Em outros casos, cada vez mais comuns desde que o México promoveu sua abertura econômica, o sindicato correspondente a uma “nova” empresa é fundado antes mesmo da contratação dos primeiros trabalhadores, além dos casos em que os trabalhadores simplesmente não sabem a qual sindicato são filiados...

Em suma, os CCPE podem ser definidos como um artifício legal para simular uma bilateralidade entre empresa e sindicato, mas que em verdade, está longe de existir. De acordo com Afonso Bouzas (In: Calva, 2007), a maior parte dos trabalhadores mexicanos é submetida a estas práticas, sendo que diante deste dado alarmante, a própria OIT tem se interessado pela questão, que entre outras, sugere a dimensão dos desafios enfrentados pelos representantes do sindicalismo autêntico no México.

Parte II: A ascensão do capitalismo financeiro e o resgate do liberalismo econômico

Capítulo 3: A reestruturação capitalista e a “globalização”

Este capítulo se propõe a esmiuçar a natureza do “capitalismo reestruturado” em escala mundial, detectando não somente suas especificidades, mas buscando identificar sua origem, num processo histórico. Neste sentido, o maior desafio enfrentado neste esforço de análise é diferenciar fenômenos, como a globalização, a financeirização e a reestruturação produtiva, que dão o tom deste “nova era do capitalismo”, para em seguida encadeá-los de maneira inteligível.

A própria seqüência estabelecida para o desenvolvimento da análise traz em si um indício da tese fundamental defendida por este trabalho: a reestruturação produtiva é a ponta mais visível – ao menos para o mundo do trabalho – de uma mudança sistêmica que extrapola a esfera da produção. Em virtude disso, boa parte das teorias sobre o significado do trabalho nestes novos tempos, estaria errando o alvo ao se apoiar na mudança de paradigmas produtivos, para explicar a natureza de um capitalismo cada vez mais baseado na acumulação de riquezas imateriais. Já a globalização, antes de se constituir como fator causador de mudanças, seria em si um efeito das mesmas, tanto se tomada como fenômeno real quanto se tratada como uma tendência construída no plano ideológico – mas em ambos os casos, dotada de grande eficiência, enquanto “correia de transmissão” das tais mudanças. Neste sentido seu impacto é inegável, mas sua natureza deve ser investigada com mais cautela. Finalmente, o fenômeno tido como decisivo para que todo um cenário de mudança – conceitual e real – fosse estabelecido: a financeirização do capital. As origens e os significados práticos e ideológicos de tal fenômeno serão abordados no terceiro tópico do presente capítulo.

A reestruturação produtiva e a “globalização”

Os termos acima são freqüentemente utilizados como faces de um mesmo processo, que afetam o a realidade do trabalho em países ao redor do mundo, mas que seriam determinados de fora para dentro. Assim, a responsabilidade pelas transformações – nem sempre agradáveis – envolvendo o processo e os mercados de trabalho, passa a ser sempre transferida para os “outros”, que por sua vez estão inseridos nesta mesma corrida em busca de adaptação a padrões internacionais. Segundo esta visão, o ambiente resultante das tais transformações pode ser altamente favorável, ou não – dependendo do sucesso alcançado pelo país em questão nesta “corrida”. Assim, de acordo com uma noção corriqueira presente na grande mídia, *workshops* empresariais e em boa parte dos *best-sellers* voltados ao mundo dos negócios em geral, a reestruturação é um imperativo trazido pela globalização, e ao mesmo tempo se confunde com a própria, na medida em que, para muitos, a origem da globalização estaria na própria alteração do modo de se produzir...Diante desta confusão estabelecida, segue uma tentativa de pontuar, a partir de conceitos aceitos por boa parte da literatura especializada, os significados específicos de cada um destes termos, relacionando-os com o mundo do trabalho.

A reestruturação implica uma substituição de paradigmas produtivos, associada com a reformulação de políticas, normas e instituições diretamente relacionadas com estes; Assim, o processo de reestruturação resulta em um novo aparato produtivo, apoiado em novas formas de organização e regulação da atividade produtiva, capazes de atender às necessidades de um capitalismo também renovado, no qual o aspecto produtivo está subordinado a uma lógica financeira. A difusão do processo de reestruturação é impulsionada pelo avanço da globalização, com a qual está em sintonia, mas não deve ser confundida com esta. Diferentes teorias, expostas na seção 4.1, foram desenvolvidas sobre o fenômeno da reestruturação produtiva. Porém, sua aplicabilidade em relação aos casos brasileiro e mexicano apresenta problemas, que serão analisados ao final da seção.

A globalização pode ser tratada como um conjunto de tendências que apontam para um cenário no qual bens e serviços, capitais - mas não pessoas – transitariam livremente de um país a outro, constituindo um ambiente de negócios de escala mundial, o chamado “mercado global”. Na seção 4.2 serão discutidos a natureza, o alcance e os sentidos do que se convencionou chamar de globalização²⁸.

Mesmo considerando que este tema esteja amalgamado com o debate em torno das mudanças envolvendo o mundo do trabalho, uma análise mais específica de alguns de seus aspectos ainda é justificável. Isto ocorre em função da ausência de um consenso sobre a questão da autonomia de países e regiões em relação a um processo “globalizador” supostamente irresistível, em especial para os países em desenvolvimento. Levando-se em conta o objeto de estudo deste ensaio, a importância assumida por esta questão se torna evidente. Noutras palavras, tal discussão é fundamental no âmbito das relações de trabalho na medida em que diferentes interpretações sobre o alcance, a natureza e uma suposta irreversibilidade deste processo de “globalização” acabam por determinar propostas de ação (ou de reação) também distintas.

A condição pós-moderna: reestruturação produtiva

Uma das mais consistentes e abrangentes análises acerca das mudanças que alcançaram a sociedade após os “vinte e cinco anos gloriosos do pós guerra” é a de David Harvey, em seu “condição pós-moderna”(1993) Ao identificar a rigidez, de forma geral, como sendo o grande elemento de crise ao final daquele período, o autor sintetizou o que talvez seja o grande ponto de convergência da literatura sobre o tema. No entanto, ainda que o combate à rigidez seja

²⁸ Embora este termo ainda suscite algumas controvérsias, considera-se razoável a sua utilização, em razão de sua proeminência sobre outras nomenclaturas, bem como do próprio debate travado em torno de seus significados. Neste trabalho, o termo será utilizado a partir da noção sugerida por Ângela Araújo, segundo a qual a globalização refere-se de maneira geral a um processo de mudanças desencadeado a partir de meados dos anos 60, conforme será exposto no item 1.1.

amplamente aceito como justificativa dos processos de mudança investigados, não parece haver entre os autores que tratam desta temática um amplo consenso sobre as origens e o caráter destas transformações. Pesos diferentes podem ser atribuídos, conforme o analista, aos fatores apontados como indutores do processo transformador.

Alguns dão especial atenção às causas decorrentes da crise dos sistemas de regulação social estruturados em torno do Estado. Tal crise estaria associada a dificuldades que surgiam no financiamento destes sistemas, mas não se limitavam a isto, sendo que a própria legitimidade da regulação estatal passava a ser contestada por diferentes segmentos da sociedade (CASTELS, 1999)

Outros autores tendem a privilegiar os fatores associados ao desenvolvimento tecnológico, que teria sido responsável por uma “Terceira Revolução Industrial”, marcada por uma verdadeira *destruição criadora* schumpeteriana, que passa a ser visível durante os anos 80 (MATTOSO, 1994). Para estes analistas, o processo de reestruturação registrado a partir do aparato produtivo teria favorecido mudanças de caráter político – reunidas sob o termo *neoliberalismo* – tendo como resultado um processo de “modernização conservadora”.

Uma terceira corrente de autores argumenta em sentido totalmente diverso: seriam os teóricos da chamada “especialização flexível”, que favoreceria micro e pequenas empresas articuladas em grandes *clusters* produtivos. Estes esquemas funcionariam de forma cooperativa, e por serem formados por uma miríade de pequenos empreendimentos especializados e autônomos, teriam uma vantagem comparativa (em termos de agilidade e custos) em relação às grandes empresas, num cenário produtivo propiciado mais pela disseminação contínua do conhecimento, do que por grandes revoluções tecnológicas. Para estes autores, a grande transformação não seria tecnológica, e sim organizacional, no sentido micro-social e microeconômico.

Não obstante as interpretações sobre as mudanças sociais e econômicas desencadeadas a partir do último quartel do século XX sejam divergentes em

certos aspectos, é possível identificar em praticamente toda a literatura, uma associação entre o processo de reestruturação produtiva (sob a forma de “terceira revolução industrial”, “especialização flexível” ou “acumulação flexível”) e a ascensão do fenômeno político do neoliberalismo.

Há ainda a abordagem que coloca o processo de “financeirização” do capital (CHESNAYS, 2001), iniciado nos anos 1960 e que se intensificou durante os 70, como vetor das transformações registradas nas esferas produtiva e política. Esta última abordagem conta com uma produção acadêmica abundante e teoricamente consistente, mas não costuma tratar especificamente das questões relacionadas com o mundo do trabalho, e por isso não será discutida com maior profundidade neste trabalho. O foco do presente tópico permanecerá sobre as três primeiras correntes apresentadas.

Em comum, todas as correntes teóricas “pós-fordistas” têm a noção de que a era da produção em massa e estandardizada chegou ao fim, e de que o mundo vivencia uma nova fase, marcada por transformações no âmbito produtivo e das instituições reguladoras. (LA GARZA, 2000). Faz-se necessária, no entanto, uma exposição mais detalhada de cada uma destas principais correntes.

A Teoria da Regulação: nostalgia do fordismo

A escola da regulação (também chamada de “parisiense”) formulou teorias sobre o capitalismo enquanto sociedade salarial. Segundo esta corrente teórica, para que o sistema funcione de forma relativamente harmoniosa ao longo de um prolongado período de tempo, é imprescindível a atuação de instituições reguladoras, capazes de promover uma melhor articulação entre produção e consumo. Porém esta melhor articulação não estaria restrita a uma noção simplista de igualdade global entre valor de oferta e valor de demanda. Como observa Michel Husson:

“...não basta que a massa dos salários seja igual àquela dos bens de consumo: é preciso, ainda, que a proporção de automóveis e produtos oferecidos corresponda à estrutura da demanda.” (Husson, APUD: Braga, 2002: p.10)

A questão residiria, então, em assegurar e reproduzir um certo grau de adequação entre o que o sistema capitalista oferece e o que lhe é demandado. A partir desta noção, a mesma teoria passa a tentar explicar a crise do sistema a partir dos anos 70, bem como as transformações que se estendem até os dias atuais.

Na lógica regulacionista, o período fordista seria marcado por um regime de acumulação caracterizado pela articulação entre produção e consumo massificados, e capaz de garantir a reprodução das relações sociais por um longo período. Isto só teria sido possível devido à ação de mecanismos institucionais atuando no sentido de promover, por meio de normas e valores, a coesão social. (Boyer, 1986). A crise do regime estaria associada aos limites dos próprios processos produtivos fordistas, incapazes de proporcionar novos ganhos de produtividade, mas não se restringiria a isto: a própria relação salarial regulada por instituições, normas e leis, estaria sendo contestada.

É certo que esta contestação se devia, em grande medida, à incompatibilidade que se manifestava entre o marco institucional sobre o qual se apoiavam as relações salariais e o incremento das taxas de retorno capitalistas. Esta incompatibilidade era incontornável, em função do excesso de rigidez das instituições reguladoras. Diante disso, um novo modo de regulação, mais flexível seria necessário (e neste ponto os teóricos da regulação se aproximam dos liberais). No entanto, a flexibilidade efetivamente trazida pelos novos arranjos produtivos não foi acompanhada por um modo flexível de regulação que seja capaz de superar o renovado desafio de articular oferta capitalista e demanda social (Lipietz, 1988).

Entre as críticas que têm sido feitas à teoria da regulação, uma das mais recorrentes aponta para o desequilíbrio entre a especial atenção que é dada às instituições e às estruturas, e a pouca atenção dispensada aos sujeitos políticos. Uma possível explicação para este desequilíbrio estaria associada ao fato de que ela se desenvolve basicamente a partir de dentro do próprio aparelho de Estado. Os principais teóricos da corrente (Michel Aglietta, Robert Boyer, Jacques Mistral, Alain Lipetz) eram, em sua maioria, engenheiros e economistas de formação politécnica, atuando em organismos públicos, voltados para o planejamento econômico. Isto que explica em grande medida o foco estruturalista-funcionalista e até economicista de suas investigações. Outro fator importante seria a filiação teórica destes autores: eram impregnados pelo marxismo ocidental dos anos 1960, marcadamente estruturalista. (Husson, 1994).

Outra crítica importante à teoria regulacionista (mas possivelmente derivada desta ênfase estrutural) estaria, de acordo com Enrique de la Garza Toledo, na *“mistificação da derrota do movimento operário nos 80 e sua redução a um reacomodo de estruturas”*. Há ainda os que criticam a própria tese de que o fordismo tenha chegado ao fim.

Mas a crítica mais contundente é feita pelo marxista Ruy Braga (2003), que identifica nesta corrente teórica uma tendência a representar, de forma teórica, o suposto destino dos trabalhadores em colaborar inevitavelmente com a burguesia. Para o autor:

“(...) o formalismo da análise expulsa, progressivamente, as referências aos antagonismos sociais, eliminando a contradição: a relação salarial assume o espaço da luta de classes.” (Braga, 2003: p. 228)

A crítica de Braga é menos eficaz em relação à Teoria em si, do que no sentido de provocar a reflexão sobre o contexto atual: em meio às transformações inseridas nesta grande reestruturação capitalista, muitos são levados a nutrir um sentimento de nostalgia em relação à era fordista, que foi acima de tudo,

capitalista, com todas as contradições que são sua característica. Diante disso, torna-se evidente a importância e a urgência de se (re)discutir relações de trabalho adequadas a um novo contexto, para que a superação do antigo modo (fordista) de acumulação passe a significar um avanço social e não um retrocesso capaz de gerar nostalgias.

Os neoschumpeterianos e a “destruição criadora”

O enfoque privilegiado pelos autores desta corrente é a mudança tecnológica, apontada como o grande motor das transformações produtivas. A partir desta visão, grandes “revoluções tecnológicas” estariam na origem de longos ciclos de expansão econômica nos quais os diferentes paradigmas produtivos seriam construídos em sintonia com estes marcos tecnológicos originais. Estes grandes ciclos assinalariam os períodos de ascensão e queda dos modelos de acumulação identificados como pré-fordista, fordista e o atual, pós-fordista. Tais ciclos teriam duração média de 50 anos, e corresponderiam a um processo que vai da invenção e inovação tecnológica, desta à sua difusão e, finalmente, à sua efetiva incorporação, capaz de determinar uma nova lógica produtiva. (Winter e Nelson, 2005) É precisamente nesta última fase que ocorre o que Schumpeter chamara de “destruição criadora”, na qual as formas de produção até então predominantes enfrentam um período de crise, e começam a ser substituídas por algo novo. Assim, toda a estrutura produtiva, bem como os arranjos sociais adequados ao seu funcionamento seriam de alguma forma derivados de grandes “ondas” de inovação (Toffler, 1984).

O advento do que muitos autores reconhecem como uma “terceira revolução industrial”, caracterizada pelo desenvolvimento das tecnologias microeletrônicas e pelo avanço das telecomunicações, seria o ponto de partida para as intensas transformações no processo de trabalho e no próprio desenho das organizações, sendo que tais transformações acabam por determinar uma mudança nas relações sociais de trabalho. Estas novas relações de trabalho –

correspondentes a um novo paradigma técnico-produtivo - acabariam por requerer mudanças nas instituições que as regulam. Neste sentido, os autores da corrente “neoschumpeteriana” se aproximam dos “regulacionistas” ao considerarem como fundamental a construção de um novo aparato institucional sem o qual não será possível a superação do atual momento de crise. No entanto, o papel a ser exercido por estas novas instituições marca a diferenciação entre as duas correntes: na visão neoschumpeteriana, privilegia-se o marco institucional com vistas à promoção da pesquisa e difusão do conhecimento técnico-científico, bem como da capacitação dos indivíduos (principalmente os trabalhadores). Desta forma, a superação do atual momento de crise estaria condicionada à capacidade da sociedade de incorporar e aplicar as inovações trazidas pelas novas tecnologias (que seriam o resultado da terceira revolução industrial), sendo que neste esforço seria imprescindível a atuação de novas instituições, em muito diferentes das que marcaram o período fordista.

O maior peso atribuído ao elemento tecnológico na explicação do desenvolvimento sócio-econômico, da crise do fordismo e da própria natureza da reestruturação, transforma esta corrente teórica na principal difusora da noção segundo a qual o objetivo primordial a ser perseguido pelas novas instituições e pela sociedade em geral é basicamente o da (re)qualificação profissional e atualização contínua de conhecimentos, diante de um processo veloz e incessante de transformação tecnológica. Esta noção está associada à idéia da “empregabilidade”²⁹ e exerce grande influência nas formulações de determinadas correntes em prol da reforma das relações de trabalho, a serem analisadas no último tópico deste capítulo.

Alguns aspectos das teses neoschumpeterianas são foco de grande debate interno, enquanto outros têm sido alvos preferenciais das críticas externas. Entre os primeiros, destaca-se a questão envolvendo a relação entre as taxas de retorno capitalistas e a mudança tecnológica. Ainda que a existência de uma vinculação

²⁹ Esta noção será desenvolvida no último tópico deste capítulo. Para um estudo mais detalhado, ver Zarifian (1999), Frigotto (1999) e Segnini (2000).

entre ambas seja amplamente aceita, não há consenso sobre o ordenamento entre causa e efeito.

Sobre a importância de se determinar este “ordenamento”, basta assinalar que o próprio papel exercido pelas instituições varia de acordo com a premissa adotada:

- No caso da inovação tecnológica ser impulsionada pela queda das taxas de retorno da indústria, o mercado surge como grande financiador (ou protagonista) da pesquisa e desenvolvimento (que por sua vez, atenderiam aos desígnios deste). Neste caso, as instituições extra-mercado teriam, sobretudo a tarefa de difundir as novas tecnologias e de capacitar seus usuários.

- Se a inovação tecnológica passa a ser tratada como variável independente (das taxas de retorno), o papel institucional assume importância no desenvolvimento de novas tecnologias, indo além do tradicional modelo da “pesquisa científica pura” e de “riscos pesados”³⁰.

Entre as críticas mais recorrentes, destacam-se três pontos, especialmente problemáticos:

1 - o alcance limitado da capacidade explicativa desta teoria, do ponto de vista geográfico. As teses sobre a correspondência entre os grandes ciclos de crescimento econômico e as mudanças tecnológicas não parecem ser aplicáveis senão a um grupo restrito de países centrais, sendo que os demais casos não exercem um papel autônomo, tanto do ponto de vista econômico, quanto do tecnológico.

2 - a ausência de foco na demanda agregada, o que torna esta corrente teórica muito restrita ao âmbito empresarial e microeconômico.

3 - o determinismo tecnológico, que acaba por condicionar as transformações em toda a sociedade a eventos de natureza técnica-produtiva, de

³⁰ Riscos inerentes ao financiamento da pesquisa científica pura, em função de seu alto custo e da ausência de garantias em relação ao retorno do investimento realizado na pesquisa. Esta seria uma das razões que justificam a presença do Setor Público na alocação de recursos econômicos, segundo os manuais de economia (Gremaud, Vasconcellos e Toneto Jr., 2002)

maneira a reduzir exageradamente o papel desempenhado pelos atores políticos e sociais (e suas lutas e interesses específicos), sendo que o próprio papel a ser desempenhado pelas instituições de Estado é, dentro deste marco teórico, restrito a certos aspectos.

Além destas críticas mais gerais, a própria inconsistência do conceito de “ciclo tecnológico” costuma ser apontada como um “ponto obscuro” da teoria neoschumpeteriana (La Garza, 2000). Esta inconsistência seria ao mesmo tempo teórica e histórica, pois:

“ (...) las trayectorias tecnológicas de los diferentes procesos no son sincrônicas y, aunque se han propuesto diferentes periodizaciones con criterios de tecnología genérica diferentes, éstas son poco convincentes teórica e históricamente” (La Garza, 2000: 720)

É importante mencionar que entre as críticas gerais enumeradas mais acima, os dois últimos pontos assinalados seriam decorrentes do caráter “apolítico” freqüentemente atribuído aos postulados teóricos desta corrente, mas que em verdade revelam uma concepção liberal de sociedade. E é em virtude disso que se argumenta que esta concepção teórica sobre as transformações produtivas está na base das propostas liberalizantes de reforma das relações de trabalho.

A especialização flexível: small is beautiful?

O ponto de partida desta corrente teórica reside também nas transformações tecnológicas decorrentes do avanço da microeletrônica e da redução do custo dos equipamentos automatizados. Porém, estas mudanças são analisadas conjuntamente com outros fatores, de igual importância, e que conduziriam a um novo paradigma produtivo – a assim chamada *produção enxuta* – no qual as empresas de pequeno porte seriam de certa forma beneficiadas em

relação às grandes firmas (Womack, 2001). Isto ocorreria em função de um processo paralelo ao desenvolvimento tecnológico, que consistiria na segmentação cada vez maior dos mercados, a ponto de tornar a grande escala produtiva pouco significativa em termos de competitividade. Neste caso, seria vantajoso a operação em pequenas escalas, que permitiriam – em associação com os equipamentos microeletrônicos reprogramáveis – uma melhor resposta às demandas específicas do mercado. Outro fator decisivo considerado por esta corrente teórica seria o desenvolvimento das novas formas de comunicação, que permitiriam a rápida difusão de informações entre os participantes de um mesmo sistema produtivo e social, ou mesmo deste em relação a outros.

No cenário construído pelos teóricos da acumulação flexível (Piore & Sabel, 1987), a grande empresa e a produção padronizada (*standard*) dão lugar a um complexo de pequenas firmas autônomas, mas integradas em uma rede de solidariedade que possibilitaria a estas a superação, em conjunto, de eventuais limitações financeiras, o que acabaria por constituir um novo modelo de organização produtiva. Em suma, as características principais resultantes do que seria uma “segunda ruptura industrial” (em relação aos antigos padrões organizacionais) seriam:

- ascensão de pequenas empresas autônomas tecnologicamente avançadas, e integradas em grandes clusters, que por sua vez seriam responsáveis pela contratação de serviços e outras negociações em grande escala;
- emprego de mão-de-obra altamente qualificada, capaz de lidar com a mais avançada tecnologia microeletrônica, sendo que um novo tipo de relação, mais consensual, seria a tendência predominante entre esta força de trabalho (novos artesãos) e seus pequenos patrões.
- predomínio de arranjos produtivos locais, organizados em torno de instituições promotoras da cooperação mútua entre os participantes de um

mesmo distrito industrial. A idéia de parceria seria resultante desta nova lógica organizacional.

- amplo acesso às informações, de maneira a permitir o rápido intercâmbio de dados entre pequenas empresas, e a anular a vantagem tecnológica exercida até então pelas grandes indústrias.

Desta forma, a constituição de redes flexíveis de produção (no lugar da antiga e rígida noção de cadeia produtiva), a construção do consenso (no lugar do antigo antagonismo entre classes) e o desenvolvimento de parcerias entre os participantes (no lugar da mera competição no livre mercado) seriam as noções fundamentais deste novo modelo. A influência desta corrente teórica na interpretação das transformações produtivas é das mais amplas, principalmente se for levada em consideração a incorporação de seus postulados na ciência da administração, nas áreas de gestão de pessoas das organizações (talvez em função de seu elemento de construção do consenso) e nos meios não acadêmicos em geral.

No entanto, a corrente da “especialização flexível” tem sido criticada, a começar pela não existência de evidência empírica que demonstre a suposta superioridade das pequenas empresas no atual contexto de mercados já bastante segmentados, mas ainda abastecidos preferencialmente por grandes empresas. De fato, os casos bem sucedidos entre as pequenas empresas costumam estar inseridos em uma cadeia produtiva liderada pela grande indústria. Neste caso, as pequenas empresas atuam mais como fornecedoras (subcontratadas) de uma grande empresa, contratando trabalhadores que atuam em piores condições em relação aos da empresa líder.

Outras críticas têm se concentrado na impossibilidade de constituição de uma sociedade inteiramente abastecida por arranjos produtivos organizados em pequenos lotes. Argumenta-se que este arranjo é viável para o abastecimento das classes médias e altas, mas não para toda a população. Se o modelo não pode ser aplicado para todo o conjunto dos consumidores, tão pouco pode ser

generalizado para o conjunto dos trabalhadores. Com isso, salienta-se que a especialização produtiva não resolve a questão envolvendo o crescimento da demanda agregada, sendo neste sentido, tão omissa quanto a corrente neoschumpeteriana.

Por fim, autores como Bennett Harrison (1994) afirmam que a tendência à descentralização produtiva não significa necessariamente uma ruptura com a lógica do grande capital. Pelo contrário: com o passar do tempo, segundo o autor, os “clusters” tenderiam a se transformar em conglomerados de pequenas empresas sob o comando de empresas maiores, num processo de integração vertical e horizontal que manteria a produção em pequenas unidades, mas concentraria o poder financeiro nas mãos de poucos. Seria a produção enxuta e flexível a serviço de “grandes” interesses, ou como sugere o título do livro de Harrison: “lean and mean”.

As correntes teóricas e a América Latina

A capacidade explicativa das correntes teóricas expostas neste tópico pode ser questionada a partir de algumas considerações gerais sobre as particularidades estruturais, políticas e sociais destes países, bem como em relação ao seu processo histórico muito diferenciado em relação ao ocorrido nos países que deram origem às transformações produtivas e à suas interpretações.

É claro que tais particularidades não tornam automaticamente inválidas as diferentes teorias sobre o pós-fordismo. Como toda teoria, estas requerem uma série de mediações locais e certas adaptações para que possam dar conta de realidades diferenciadas. Mas alguns pontos são especialmente problemáticos ao se discutir pós-fordismo em países como os latino-americanos, a começar pelo fato de que o fordismo não chegou a ser tão evidente enquanto modo de produção predominante durante o processo de substituição de importações (característicos das industrializações locais). Ainda que se possa reconhecer que as práticas fordistas-tayloristas tenham sido empregadas nos processos de trabalho

(principalmente nos setores mais modernos), não se pode reconhecer no subcontinente o predomínio de um arranjo social mais amplo, complementar aos processos de produção em massa.

De uma forma geral, se o processo de industrialização da América Latina foi incompleto na implementação do fordismo no âmbito da produção, pode –se dizer que este “fordismo latino” foi ainda mais incipiente em matéria de regulação social. Assim, todo o esforço de análise das transformações recentes a partir de teorias pós-fordistas, torna-se problemático em função da própria ausência de um ponto de partida coerente com a idéia de “pós-fordismo”.

Outros aspectos que tornam o caso latino muito distante em relação ao que é colocado pela teoria se referem às formas de atuação dos atores políticos locais, inclusive (e principalmente) o Estado. As relações existentes entre as classes fundamentais, e destas em relação ao Estado são especialmente singulares e capazes de alterar o significado de muitas das transformações “pós-fordistas”. Neste sentido, merece especial atenção as relações entre capital e trabalho, que nos países da A. L. parecem estar longe de seguir a tendência “consensual” e “cooperativa” assinalada por grande parte da teoria produzida (sobretudo nos países centrais) sobre as novas formas de organização capitalista.

Globalização: condição pós-moderna?

A relação entre reestruturação produtiva e o que vem sendo chamado de globalização é mais do que direta: ambas podem ser entendidas como a face de um amplo processo de reestruturação capitalista, que tem afetado a todos, porém de forma diferenciada. Se o foco analítico recai sobre as transformações da esfera produtiva e suas conseqüências, a capacidade explicativa de análises desenvolvidas a partir das experiências dos países capitalistas desenvolvidos passa a ser posta em xeque, diante das realidades específicas de países em desenvolvimento. Mas quando o foco da análise é a intensificação das relações econômicas entre países, o que passa a ser contestado é a própria existência de

algo realmente novo a ser considerado. Ainda que o tema da globalização seja superexplorado pelos meios de comunicação e abundantemente debatido em meios acadêmicos e empresariais, não se pode dizer que há um amplo consenso sobre o real significado do termo “globalização”, e muito menos sobre a natureza e o alcance do fenômeno, seja ele algo novo ou não. Para pontuar melhor o que se costuma tratar como processo de globalização, recorreremos aqui aos aspectos que têm sido apontados por diversos autores³¹ como sendo os mais relevantes.

De acordo com a literatura, a globalização pode ser compreendida como uma macro-tendência caracterizada por quatro grandes processos ainda em curso: intensificação do fluxo internacional de comércio (desde meados dos anos 1970); desregulamentação e internacionalização dos fluxos financeiros (principalmente ao longo dos anos 80); revolução tecnológica no processamento e transmissão de informações (microeletrônica e telecomunicações); crescente investimento externo por parte de empresas multinacionais. Entre os processos mencionados, o primeiro e o último são especialmente relevantes para o mundo do trabalho, pois justificam a busca incessante pela competitividade³² enquanto elemento decisivo para a promoção do desenvolvimento econômico. Porém, a ênfase na competitividade é entendida de diferentes formas conforme a interpretação dos autores sobre a globalização. É possível identificar uma forte polarização entre duas das principais correntes que tratam do tema globalização, que serão expostas a seguir.

Entre os “hiperglobalistas” e os céticos

³¹ Em seu estudo intitulado “globalização e trabalho: uma resenha da literatura”, Angela Araújo (2001) nos oferece uma visão geral sobre as principais correntes de autores que tratam do tema, seguida de uma oportuna análise sobre os impactos da globalização sobre o mundo do trabalho.

³² O termo “competitividade” pode assumir diferentes significados, mas dois deles são especialmente relevantes neste trabalho: o primeiro tem conotação microeconômica, aponta para a disputa entre empresas concorrentes num ambiente de mercado; o segundo está relacionado com o aspecto macroeconômico, e indica a suposta existência de uma competição entre países num mercado globalizado, que ocorreria de forma similar ao que ocorre entre empresas no ambiente micro.

Para os autores comumente classificados como representantes de uma corrente hiperglobalista, (Ohmae, 1990; Edwards - apud Araújo: 2001;), a globalização é algo novo e potencialmente revolucionário, pois a partir da crescente influência exercida pelas empresas multinacionais e pelos mercados cada vez mais integrados, diferentes países estariam sendo levados a se adequarem a um padrão mundial de produção e gestão da política econômica. Tal processo conduziria a uma homogeneização dos modos de produção e condução macroeconômica no mundo, condicionados pelas práticas fomentadas pelas empresas com unidades produtivas em diferentes partes do globo e pelo surgimento de um mercado global, bem como pela pressão exercida pelos capitais em nome da rentabilidade. Neste cenário, os Estados nacionais perderiam poder, ao serem submetidos a uma lógica dissociada do caráter nacional, cuja origem está em empresas e detentores de grandes capitais atuantes em âmbito global. A competitividade surge aqui como condição necessária para a atração dos investimentos provenientes de empresas multinacionais, algo que supera em muito a noção de competitividade associada aos produtos exportados por este ou por aquele país. Assim, a globalização é apresentada pelos autores da corrente “hiperglobalista” como um processo que afeta os países, mas cuja lógica não obedece aos interesses destes. Entre os autores desta corrente, podem ser identificados os que são otimistas em relação ao fenômeno (neoliberais) e os que o vêem de forma negativa – marxistas como David Held (2000 – apud Araújo, 2001) – mas reconhecendo-o como uma força capaz de tornar inócuas as políticas sociais tradicionais, de caráter local. Outros, como Manuel Castels (1999) , são mais moderados, mas reconhecem na globalização uma “nova realidade histórica”, na qual predomina “uma economia capaz de operar como uma unidade em tempo real em escala planetária”.

Tal concepção é criticada pelos céticos (Hirst & Thompson, 2001), que ao apresentarem dados que evidenciam o caráter fortemente nacional ainda presente nos negócios das empresas multinacionais, bem como a concentração do comércio mundial naqueles países em que estas empresas estão sediadas, buscam fundamentar a tese de que os Estados nacionais são ainda detentores de

grande parte do controle sobre os processos característicos da globalização. Outro ponto criticado pelos autores de postura mais cética seria a crença na existência de um modo de produção padronizado e difundido ao redor do globo através da atuação de empresas multinacionais. Segundo estes autores, estas empresas adotariam em diferentes lugares práticas muito distintas, de acordo com as características das sociedades locais. Desta forma, o processo de adaptação teria seu sentido invertido em relação ao que era apregoado pelos hiperglobalistas, ou seja: não são somente as sociedades que se adaptam a um padrão global; também as empresas de atuação multinacional buscam se adaptar às condições locais, o que faz com que a globalização não tenha um sentido único e pré-definido, mas muito pelo contrário. Isto seria suficiente para que a idéia de globalização enquanto “homogeneização” também seja descartada (Boyer, 2000).

O que teria ocorrido no bojo da globalização seria, na verdade, uma redefinição das relações entre centro e periferia, na qual as diferenças entre certos países (ou entre blocos regionais) pode até aumentar em função de uma maior especialização produtiva, condizente com a nova lógica da produção transnacional. Neste sentido, cada país tenderia a conservar – e até aprofundar – certas características específicas³³, de acordo com sua modalidade de inserção no sistema produtivo mundial. Assim, os sistemas econômicos nacionais estariam longe de ser “suplantados” por uma nova ordem econômica mundial. Seriam, de fato, transformados para atenderem a um novo contexto, mas continuariam determinando (e sendo determinados por) trajetórias nacionais específicas.

Outros autores, como Giddens (1999), defendem que a globalização não é um fenômeno com sentido definido – e inexorável – como afirmam os hiperglobalistas. Mas ainda assim, trata-se de um fenômeno revolucionário, capaz de alterar as lógicas políticas e econômicas pré-existentes, ao contrário do que pensam os mais céticos. A questão envolveria uma transformação “qualitativa” do antigo fenômeno da internacionalização, que levaria a uma maior

³³ Entre estas especificidades, estariam incluídas as formas de regulação dos mercados, em especial o mercado de trabalho, bem como o aparato institucional destinado à formação profissional (Boyer, 2000).

interdependência entre diferentes regiões e países. No entanto, esta crescente “interdependência” tornaria a globalização um fenômeno de caráter contraditório, ao passo em que características locais (culturais, sociais, econômicas) seriam realçadas e valorizadas, ao mesmo tempo em que passariam a enfrentar os constrangimentos trazidos por elementos externos cada vez mais presentes. O resultado desta interação seria incerto, e não teria seu sentido pré-definido por nenhuma grande tendência global. Assim como Giddens, outros autores encaram a globalização a partir de uma visão “transformacionista”, tanto no sentido de que ela representa em si uma grande transformação, quanto no de que ela pode sofrer transformações a partir da interação entre os envolvidos.

Além das três correntes já apresentadas (hiperglobalistas, céticos e transformacionistas), devemos também mencionar uma abordagem crítica alternativa, (Hay e Marsh, 2000) que apesar de não adotar a mesma postura cética diante da globalização, acredita que seu conteúdo é determinado por ações locais. No entanto, estas ações locais estariam inseridas num contexto mais próximo das concepções “transformacionistas”, no sentido de que os rumos da globalização não estariam definidos. Para os autores desta última corrente, seria possível identificar tendências e contra-tendências no interior do mesmo processo de globalização. Mas ao contrário do que ocorre na visão “transformacionista”, o peso das ideologias – presentes inclusive nas diferentes interpretações da globalização – é fundamental. Desta forma, a globalização deixa de ser um fenômeno “autônomo” (enquanto resultado imprevisível de diversos níveis de interações, como sugere Giddens), passando a ser um processo histórico cujo sentido político está em disputa. Nesta disputa, grupos sociais com diferentes interesses irão se articular politicamente, tentando imprimir tendências específicas ao processo de globalização. Esta articulação pode ocorrer tanto em âmbito nacional (local) quanto internacional, em torno de um projeto político em comum, que disputará com outros projetos políticos a hegemonia sobre os rumos da globalização.

Implicações para a análise dos casos locais

Nas diferenças verificadas entre as correntes teóricas mencionadas, algo parece ser fundamental na definição das possibilidades e limites colocados pela globalização a países em desenvolvimento como Brasil e México: a maior ou menor autonomia diante de um processo que afeta desigualmente os países envolvidos. A possibilidade (ou não) de implementação de um projeto nacional, bem como o conteúdo deste projeto, parecem colocar os estudiosos de cada país em desacordo.

De um lado, temos aqueles que enfatizam a impossibilidade da retomada do desenvolvimento sem a participação decisiva do investimento externo³⁴. Para estes autores, a globalização traz em seu bojo muitos riscos, em especial para os trabalhadores, mas também muitas possibilidades. Diante de fenômenos novos como o “*outsourcing*”, empresas multinacionais estariam transferindo para países em desenvolvimento grande parte dos postos de trabalho encarregados da prestação de serviços, sendo muitos deles altamente especializados. A consolidação desta tendência acabaria por fazer surgir as assim chamadas “cidades globais”, inseridas em fluxos internacionais de capital, tecnologia e conhecimento. Tais cidades se constituiriam em portas de acesso a estes fluxos, indutoras do desenvolvimento a partir de maciços investimentos externos. Porém, a condição *sine qua non* para que estes países possam receber tais investimentos reside na qualificação dos trabalhadores e na modernização das relações de trabalho.

Para outros autores, como Pochmann (1998), Lessa (2007) e até Bresser Pereira (2007), a retomada do desenvolvimento não seria viável tendo o

³⁴ Neste sentido, vários textos produzidos no âmbito governamental podem ser mencionados. Tratando especificamente de reestruturação produtiva e relações de trabalho, destacam-se as contribuições de Juarez Brandão Lopes (IN: Yannoulas, 2000); mais especificamente sobre a questão da competitividade internacional, destaca-se outro texto deste autor, publicado pelo IPEA: *Novos parâmetros para a reorganização da política social brasileira* (1994). Sobre a necessidade de reformar as relações de trabalho tendo como referência a experiência internacional, ver Chahad (2003).

investimento externo como vetor fundamental. Para eles, a resposta dos países em desenvolvimento diante da globalização, passa pela formulação de novos projetos nacionais, a serem conduzidos de forma a viabilizar investimentos a partir de uma base local. Assim como Pochmann, vários outros autores também ressaltam especificamente a importância de se estancar o processo de desestruturação do mercado de trabalho, comum aos dois países aqui analisados, e que ocorre principalmente desde os anos de 1990 (após a estagnação econômica de praticamente toda a região, nos anos 80), e que reverteu o processo de *assalariamento* que vinha se desenrolando desde o período pós-guerra, principalmente no Brasil, mas também no México e na Argentina³⁵, a partir da implementação de modelos “urbanos –industriais” de inspiração fordista, sob influência das teorias desenvolvimentistas de economistas ligados a CEPAL³⁶. Ao recorrer à idéia de “projeto nacional”, os autores estão preocupados com os fatores limitadores de tal iniciativa, representados pelo atual estágio de globalização, mas insistem na necessidade de se pensar a questão nacional a partir de uma perspectiva local, na qual a participação dos trabalhadores é imprescindível. Esta participação passaria necessariamente pelo rompimento com certas tradições presentes nas estruturas sindicais existentes em ambos os países, que, herdeiras dos projetos nacionais anteriores, seriam incapazes de dar conta das transformações no mercado de trabalho e no modo de organização da produção que têm sido registradas recentemente. No entanto, as propostas de reforma apresentadas em cada país nem sempre parecem estar atreladas ao desenvolvimento de um novo modelo nacional, que seja capaz de (re)organizar um mercado de trabalho regulamentado e adequado às características de novos padrões de produção.

³⁵ Este processo de “assalariamento” esteve ligado à industrialização experimentada por estes países no contexto da chamada “substituição de importações”. Este tema será discutido de forma mais detalhada no capítulo 2 deste trabalho.

³⁶ Comissão Econômica para a América Latina e Caribe. Trata-se de um órgão vinculado à ONU, criado em 1948, tendo como objetivo inicial desenvolver estudos que pudessem apoiar um projeto de industrialização para a região. Sobre a trajetória e o pensamento da CEPAL, destacam-se os trabalhos de Octávio Rodríguez (1981), Moraes (1995), Bielchowsky (2000).

Se os autores em geral concordam quanto à necessidade de atualizar as relações de trabalho a fim de dar conta dos novos padrões de produção – característicos do processo conhecido como “reestruturação produtiva, e disseminados numa era de globalização – a forma pela qual esta atualização é tratada por cada autor, (ou corrente) difere em muito. Tais diferenças podem estar associadas a concepções igualmente diferentes acerca das possibilidades de inserção internacional dos países no atual contexto. No Brasil, a perspectiva de autores como Camargo, Chahad e Pastore, de um lado, e de Antunes, Boito e Galvão, em outro extremo, parece se aproximar mais de uma noção segundo a qual existem processos importantes ocorrendo em escala mundial, cabendo aos agentes locais um papel menos ativo, caracterizado pela adaptação às novas tendências, ou pela resistência às mesmas. Já autores como Araújo, Cardoso, Leite, Rodrigues e Pochmann, fixam-se mais no desafio nacional colocado agora em novo contexto, passando a idéia de que seria viável a construção local e negociada de um novo modelo, capaz de dar respostas e interferir no sentido das transformações em curso a partir da ação dos atores sociais envolvidos.

As similaridades traçadas entre o processo de industrialização dos países analisados e sua condição diante do processo de globalização encontram seus limites a partir da idéia de competitividade. Se as questões presentes até aqui residiam na maior ou menor autonomia local em relação a um processo que ocorre em escala maior (colocando os países como alinhados frente a um mesmo desafio), bem como nas alianças possíveis entre os diferentes setores sociais atingidos no sentido de influenciar na própria dinâmica deste processo, agora estas questões passam a estar inseridas em uma nova lógica: a da competitividade nacional.

Mas ao tomar a competitividade de caráter nacional como dado, diferentes setores e forças políticas (sindicatos, movimentos sociais, ONG's...) que poderiam efetivamente interferir mais ativamente na globalização (e até mesmo alterar seu curso) vêm o alcance de suas ações limitado a esferas locais (ou nacionais), sendo que esta concepção local, inerente às estratégias de resistência ou adesão freqüentemente adotadas, torna as mesmas necessariamente fragmentadas. A

dificuldade em se pensar e coordenar estratégias supranacionais que se constituam em “contra-tendências” no interior do processo de globalização, é dada por uma série de razões:

- a) o caráter fundamentalmente nacional dos sistemas de regulação das relações de trabalho e de proteção social;
- b) a tradição também atrelada ao âmbito nacional, presente nas organizações representativas de trabalhadores;
- c) a ausência de consenso em relação ao posicionamento a ser tomado, mesmo dentro de um mesmo espaço nacional;
- d) as dificuldades normalmente encontradas na criação de um espaço de debate democrático entre sindicatos e associações de trabalhadores de diferentes nações, com o objetivo de formular estratégias conjuntas de ação;

Uma evidência sobre as dificuldades apontadas pode ser encontrada a partir dos debates travados por autores brasileiros em torno da questão da globalização e seus impactos sobre o mundo do trabalho. A grande maioria dos textos produzidos parece tratar desta questão a partir de um dado “externo” – a globalização produtiva (e as diferentes faces da reestruturação da produção a ela associada), as reformas liberalizantes (neoliberais), etc., sendo que, a partir destes dados, estratégias de resistência local passam a ser investigadas ou propostas. Da mesma forma, são investigados no âmbito local os impactos causados pelos processos ocorridos em escala global, assim como a viabilidade das práticas de resistência ou as posturas negociadoras diante dos mesmos processos, sendo este último ponto caracterizado por intensas polêmicas, como será exposto em capítulo posterior.

Capital financeiro e neoliberalismo: a essência do novo capitalismo

Esta seção tem a ambição de demonstrar como as reformas das relações de trabalho – inseridas no contexto da reestruturação produtiva e da globalização – vêm sendo determinadas pela lógica do capital financeiro. Para isto, é necessário estabelecer, de maneira sintética e suficientemente clara, duas importantes relações:

- a primeira relação é de antagonismo, entre um capital financeiro gerenciado em âmbito internacional - que emergiu ao longo dos anos 60 e revelou seu poder na década seguinte - e o aparato de regulação capitalista que marcou a fase do “capitalismo regulado”, com destaque, neste caso, para o sistema de regulação financeira de *Bretton Woods*.
- A segunda, de cumplicidade, entre este mesmo capital financeiro, e a ascensão do neoliberalismo econômico;

O que seria este capital financeiro, presente nas relações acima, e aqui considerado como elemento central da atual fase capitalista? Responder adequadamente esta questão implica a compreensão da lógica que predomina na nova (des)ordem mundial, pois a natureza da coisa diz muito sobre o ambiente que passou a ser construído, em busca de melhores condições para seu próprio desenvolvimento.

O que hoje se costuma chamar de “capital financeiro internacional” tem sua origem no processo de reconstrução econômica da Europa, devastada pela Segunda Guerra. Naquele período, as finanças internacionais eram reguladas pelas regras estabelecidas no acordo de Bretton Woods, firmado em 1944³⁷, antes mesmo do final da guerra, que previam, entre outros elementos, a manutenção da estabilidade cambial entre as moedas de diferentes países, o que implicava uma

³⁷ As **conferências de Bretton Woods**, definindo o **Sistema Bretton Woods** de gerenciamento econômico internacional, estabeleceram em Julho de 1944 as regras para as relações comerciais e financeiras entre os países mais industrializados do mundo. O sistema Bretton Woods foi o primeiro exemplo, na história mundial, de uma ordem monetária totalmente negociada, tendo como objetivo governar as relações monetárias entre Nações-Estado independentes.

regulação do próprio fluxo internacional de divisas, visando garantir uma estabilidade monetária internacional; tudo para viabilizar a expansão da livre troca de mercadorias – atendendo ao interesse do grande capital industrial, predominante até então – mas permitindo, ao mesmo tempo, que Estados nacionais conservassem significativa autonomia, a fim de resguardarem a ordem social e econômica dentro de seus territórios. Esta autonomia reservada aos Estados nacionais incluía a possibilidade destes utilizarem práticas comerciais protecionistas, justificadas pela própria tarefa de reconstrução da indústria nacional³⁸. Mas ainda que as fronteiras nacionais da Europa ocidental estivessem “fechadas” para os produtos da indústria estadunidense, o mesmo não ocorria para os investimentos vindos daquele país.

Como resultado, o volume de investimentos efetuados por norte-americanos na Europa passou a crescer exponencialmente, sendo que tais investimentos incluíam não somente ativos financeiros (como ações e títulos), mas também investimentos diretos. Com a instalação de filiais na Europa, as empresas norte-americanas não somente escapavam do protecionismo europeu, mas resolviam problemas locais, ao beneficiar a geração de empregos, a manutenção do equilíbrio da balança de pagamentos, etc. A fórmula adotada foi extremamente bem sucedida, garantindo, a um só tempo, a expansão da indústria dos EUA e a reconstrução das economias da Europa Ocidental. O resultado foi um extraordinário crescimento da economia mundial, registrado ao longo de quase três décadas a partir do fim da Segunda Guerra. Mas foi justamente esta grande expansão – prova do sucesso do próprio sistema de regulação desenvolvido desde 1944 – o fator causador de um problema incomum: o que fazer com o resultado financeiro das operações de empresas multinacionais fora de seus países sede, bem como o resultado dos investimentos realizados em ativos financeiros?

³⁸ A mesma lógica foi replicada nas estratégias de desenvolvimento econômico adotadas na América Latina; simplesmente, o que era aceito em nome da “reconstrução”, na Europa, passaria a ser aceito em nome do “desenvolvimento”, na A. L..

A questão colocada acima marca a origem do que se passou a chamar corriqueiramente de capital financeiro internacional. Lucros a serem repatriados para os proprietários do capital de empresas instaladas em outros países; juros de empréstimos, royalties, licenças, remuneração de patentes...Estes rendimentos representavam um imenso volume de recursos que o sistema financeiro e bancário deveria absorver e reciclar. Num sistema financeiro internacional altamente regulado, tal tarefa era dificultada. O mesmo pode ser afirmado em relação aos sistemas bancários nacionais, também regulados, de maneira a dar apoio ao sistema de Bretton Woods.

Diante da “camisa de força” representada pela regulação existente, principalmente nos âmbitos nacionais, sua reformulação começou a ser colocada em pauta, ao passo em que se registrava a formação de um mercado financeiro paralelo, ou *offshore* – para utilizar o vocabulário do mundo dos negócios. Seria este o início de uma cruzada contra todo tipo de regulação praticado pelos Estados nacionais, e neste sentido coloca o capital financeiro lado a lado com o neoliberalismo econômico e sua defesa de um “Estado mínimo”.

Neoliberalismo econômico: muito além do liberalismo clássico

Um exame mais minucioso sobre este fenômeno do século XX, que tanto impacto tem causado sobre as relações de trabalho, é esclarecedor e, acima de tudo, útil na compreensão do que está em jogo quando se fala em reforma dos sistemas de regulação trabalhista, estabelecidos em diferentes países. Sendo assim, o ponto de partida para a análise é um questionamento óbvio e seminal: o que é o neoliberalismo?

Muitas definições já foram tentadas, muito se tem escrito sobre sua natureza, alcance, e principalmente sobre seus “efeitos”; esta dificuldade em delimitar o fenômeno chamado de “neoliberalismo” revela muito sobre sua complexidade. Isto porque o uso corrente do termo “neoliberalismo” conjuga ao menos três elementos diversos, segundo Sebastião Velasco e Cruz (2002):

- 1- Uma doutrina;
- 2- Um movimento político;
- 3- Um conjunto de medidas;

Uma Doutrina

Em seu aspecto doutrinário, o neoliberalismo reitera concepções de mundo originadas no pensamento clássico de Adam Smith e David Ricardo, ainda no século XVIII, que defendiam seu liberalismo econômico em oposição ao mercantilismo ainda predominante naquela época. No entanto, considerar o neoliberalismo como uma simples atualização das idéias liberais seria um grave erro. A corrente de pensamento neoliberal é herdeira do liberalismo clássico, mas é algo diferente. Sua argumentação é construída com o objetivo de fazer oposição a novas correntes de pensamento que estavam em franca expansão na primeira metade do século XX: o socialismo e o keynesianismo. Se o objetivo das teses de Hayek, Friedman, Buchanan, entre outros, era refutar aquelas idéias coletivistas e suas concepções em relação ao papel do Estado, isto deveria ser feito a partir de inovações conceituais à altura de seus oponentes. É neste aspecto que as teses neoliberais se distinguem de suas antecessoras, liberais clássicas.

Assim, se o liberalismo clássico tinha como alvo o mercantilismo e as grandes corporações comerciais associadas ao Estado absolutista, o neoliberalismo continuaria a combater os excessos do Estado e o corporativismo, dando continuidade à “luta” dos pensadores clássicos. Porém, os neoliberais atuavam contra um novo Estado, concebido pela doutrina keynesiana, caracterizado pelas instituições de bem-estar social, de caráter socializante, pela intervenção estatal na economia e pelo emprego de técnicas de planificação. Por outro lado, o corporativismo estaria então representado pelos grandes sindicatos e centrais sindicais, que no contexto das democracias do século XX passava a atuar de forma integrada com as instituições do Estado de bem-estar social.

A argumentação apresentada pelo pensamento neoliberal na defesa de suas teses contrárias à “hipertrofia estatal” e ao excesso de regulação das atividades econômica não se constitui numa formulação teórica única, de caráter monolítico, mas foi sendo construída ao longo do tempo, por diferentes vertentes que se complementaram e se reforçaram mutuamente. São elas:

- A chamada “escola austríaca”, que teve em Friedrich August von Hayek o seu expoente máximo. Hayek, que pode ser considerado o patrono das doutrinas neoliberais, é herdeiro da tradição desta escola austríaca de economia, que conta com as contribuições de Carl Menger (1840 – 1921) e principalmente, Ludwig von Mises (1881 –1973);
- A conhecida “escola de Chicago”, ou “monetarista”, representada principalmente por Milton Friedman, mas que também guarda relação com autores como T.W. Schultz e Gary Becker, ligados à “teoria do capital humano”;
- A corrente da “public choice”, ou simplesmente “escola de Virgínia, cujo líder é James Buchanan.

Assim, ao combater o que foi classificado como um “excesso de regulação” praticado pelos Estados nacionais, as teses neoliberais defendem o livre funcionamento de um mercado global – comercial e financeiro. Este ambiente de mercado, de dimensão internacional e tão desregulamentado quanto possível, somado ao próprio surgimento de um novo padrão de gestão da riqueza, integrado em âmbito internacional, passaram a ser tomados como evidência do surgimento de um capitalismo desvinculado de bases nacionais, o que levou alguns autores a proclamarem a obsolescência da própria concepção de Estado nacional. É precisamente neste ponto que o discurso do neoliberalismo econômico e o controvertido tema da “globalização” se tornaram um amálgama ideológico

utilizado em defesa dos interesses do capitalismo financeiro, e que neste sentido tem sido indiscutivelmente eficaz, ainda que possa estar mais apoiado em um mito – o da globalização – do que na realidade dos fatos.

Entretanto, vale a observação de que este capital financeiro, criado a partir das rendas oriundas de atividades de empresas multinacionais e de investimentos em ativos financeiros no exterior, se constitui num imenso fluxo internacional de recursos, mas está longe de ser um capital “sem pátria”, como defendido pela apologia neoliberal. Pois a lógica deste capital beneficia seus proprietários, que estão estabelecidos em bases nacionais bem definidas: EUA, Europa e Japão.

Um movimento

As teses desenvolvidas pelas diferentes correntes que compõem o neoliberalismo não são tão influentes hoje em dia apenas em função de sua sofisticação teórica ou em decorrência da força de suas idéias; Assim como o que ocorreu com a doutrina marxista, sua ampla disseminação se deveu a um esforço organizado de proliferação de idéias, que contou com mecanismos indispensáveis às tarefas de: a) generalizar e aprofundar seus pontos de vista, e ao mesmo estende-los a outros círculos acadêmicos, em universidades influentes. Neste sentido, merece destaque o papel da sociedade Mont Pèlerin, fundada por Haiek em cidade homônima, na Áustria, em 1947; b) reescrever tais pontos de vista em linguagem mais simples, permitindo sua propagação junto aos cidadãos comuns, formadores de opinião, assim como junto a dirigentes partidários, membros de governos e junto aos empresários; o papel exercido pelos Think Tanks³⁹ foi fundamental, na medida em que estendeu a zona de influência do neoliberalismo para além dos círculos acadêmicos, chegando até a grande mídia.

³⁹ Entre os mais influentes, podem ser destacados, nos EUA: The Heritage Foundation, criado em 1973; The Hoover Institute, criado em 1919, pelo próprio Herbert Hoover, e do qual Milton Friedman foi bolsista; e American Enterprise Institute, de 1943 No Reino Unido, destacam-se o Institute of Economic Affairs, fundado em 1955, e o Adam Smith Institute, fundado nos EUA, em 1977, e posteriormente transferido para Londres, em 1979.

Neste processo de “popularização”, o neoliberalismo foi fortemente favorecido pelo apoio de indivíduos e organizações capazes de empregar um grande um significativo volume de recursos na promoção e veiculação de suas idéias. Assim, o lançamento de livros e publicações específicas, a difusão de *work shops* empresariais, a organização de eventos, etc. permitiram que o pensamento neoliberal deixasse de ser uma corrente teórica da academia, para se tornar uma verdadeira tendência política. Como salienta Sebastião Velasco e Cruz:

“Como movimento, o neoliberalismo beneficiou-se, desde o início, das relações de ‘afinidade eletiva’ que círculos das altas finanças mantinham com a doutrina que o inspirava. Com efeito, do primeiro e semi-secreto encontro, em um recanto bucólico, que deu o sinal de largada à sua longa marcha, até a consagração final, quando seus argumentos passaram a informar documentos de governo e vários de seus próceres foram aquinhoados com o Prêmio Nobel, a história do neoliberalismo é pontilhada de nomes de banqueiros, financistas, executivos de grandes corporações, etc.” (Velasco e Cruz, 2002: p. 7 – Grifos nossos)

Torna-se evidente a simbiose entre a doutrina neoliberal e os grandes interesses financeiros, sendo que o predomínio destes últimos ao final do século XX explica – e em alguma medida é explicado – pela ascensão do neoliberalismo econômico. Porém, o crescente peso político do setor financeiro talvez não fosse suficiente para determinar, sozinho, o sucesso do movimento neoliberal. Outro elemento foi, neste sentido, decisivo: a crise enfrentada pelo capitalismo a partir dos anos 1970, que abriu caminho para a discussão sobre a necessidade de reformas que, sob a influência do movimento aqui analisado, implicavam o desmanche das instituições erigidas desde a primeira metade daquele século.

Um conjunto de medidas

Ao informar o conteúdo de medidas a serem adotadas diante de um cenário de crise, o neoliberalismo assumiu sua acepção mais recorrente: um receituário de reformas, cujo fio condutor era a redução da presença reguladora (e opressora, segundo esta corrente reformista) e do peso fiscal de um Estado “paternalista”, além do combate ao novo “corporativismo” representado por sindicatos e centrais sindicais. Desta forma, o pensamento neoliberal estabelecia primeiramente um “diagnóstico” da crise, a partir do qual recomendava uma terapêutica, atualmente bem conhecida:

- Abertura comercial e cambial
- Liberalização financeira
- Liberação de preços e salários
- Liberalização do regime de investimento estrangeiro
- Privatizações
- Reforma tributária
- Reforma da seguridade social (especialmente em relação às aposentadorias)
- Reforma das relações de trabalho

Por trás deste receituário, emergiram duas importantes diretrizes que passaram a reorientar a condução política e econômica das sociedades:

A primeira aponta para a redução dos controles sociais exercidos sobre o funcionamento do sistema capitalista; isto é possibilitado não somente a partir da redução da intervenção estatal nos assuntos econômicos, mas também por meio da restrição do acesso ao próprio Estado. Desta forma, a independência de bancos centrais, bem como a criação de instâncias decisórias apartadas do controle das urnas, são medidas importantes neste sentido, assim como a redução

do poder de pressão “extra eleitoral” exercido por sindicatos e outras associações de defesa dos trabalhadores. (Moraes, 2001).

A segunda diz respeito à prioridade assumida pela estabilidade monetária, que passa a ser perseguida a qualquer custo, colocando em segundo plano o crescimento econômico e a geração de empregos. Ao priorizar a estabilidade monetária, em detrimento do desempenho econômico dos setores produtivos, o neoliberalismo reitera seu compromisso com os interesses do capital financeiro.

Se as origens do capital financeiro e sua afinidade com as concepções neoliberais foram razoavelmente explicitadas até aqui, o mesmo não pode ser dito sobre as causas geradoras do fenômeno da “financeirização” do capital, tratado por autores como François Chesnais (1996) como sendo um processo de transformação da própria lógica da acumulação capitalista, no qual a atividade produtiva vai paulatinamente perdendo importância para as operações de caráter financeiro, na determinação das rendas pagas aos detentores do capital das empresas. Os fatores que conduziram o capitalismo a tal inflexão, bem como suas implicações para o mundo do trabalho serão objeto de análise a seguir.

A financeirização do capital

Ainda em 1932, Adolf Berle e Gardner Means publicaram “a moderna sociedade anônima e a propriedade privada”, livro que abordava o significado da disseminação de uma nova cultura capitalista marcada pela separação entre a propriedade e o controle das empresas. Segundo os autores, a propriedade do capital das empresas norte-americanas estaria cada vez mais nas mãos de acionistas pouco envolvidos com a administração do negócio, o que trazia sérias conseqüências para o funcionamento da economia, colocando em xeque os pressupostos da teoria econômica clássica⁴⁰. Tal mudança, ao influenciar a

⁴⁰ Os conflitos decorrentes da separação entre a propriedade e a administração da empresa já haviam sido explorados pelo próprio Adam Smith, considerado pai da teoria econômica clássica. Em sua análise, Smith tratava mais especificamente da possibilidade do surgimento de uma assimetria de informações entre o agente (administrador) e o principal (proprietário), o que tenderia a favorecer o

dinâmica dos negócios privados, trazia novos desafios para a gestão econômica da sociedade:

“O deslocamento de cerca de dois terços da riqueza industrial do país da propriedade individual para a propriedade de grandes empresas financiadas pelo público transforma radicalmente a vida dos proprietários, a vida dos trabalhadores e as formas de propriedade. O divórcio entre a propriedade e o controle, resultante desse processo, envolve quase necessariamente uma nova forma de organização econômica da sociedade”. (Berle e Means, 1988, pp.28 –29)

...“A desintegração do átomo da propriedade destrói a base da antiga suposição de que a obtenção de lucros estimula o dono da propriedade industrial a fazer um uso eficaz da mesma. Em conseqüência disso, desafia o próprio princípio fundamental da iniciativa individual no empreendimento industrial”. (p.37)

A análise de Berle & Means abriu caminho para uma série de estudos sobre a nova dinâmica econômica da sociedade capitalista, sendo os EUA o modelo mais recorrente desta sociedade. De fato, a lógica das grandes corporações e o predomínio do capital monopolista foram tomados como ponto de partida para a elaboração de todo o aparato de regulação necessário ao bom funcionamento da “moderna sociedade industrial”. Neste sentido, o trabalho de Berle & Means já pode ser considerado pioneiro, mas há ainda outro aspecto de sua obra que parece especialmente relevante, na medida em que serve de ponto de partida para a atual discussão sobre a financeirização do capital: a distinção entre a propriedade tangível e a intangível. De acordo com os critérios propostos pelos autores:

primeiro nos temas relacionados à distribuição dos resultados das operações da firma. No entanto, a análise clássica trazia como pressuposto o predomínio de um ambiente caracterizado pela concorrência e pela descentralização das decisões econômicas. Em tempos mais recentes, esta análise seria reaproveitada e atualizada para dar conta de questões envolvendo a privatização de serviços públicos, num contexto marcado pela adoção de medidas neoliberais.

- A propriedade tangível engloba, por exemplo, a terra e os direitos dela derivados ou a riqueza móvel, passível de ser usada, tomada, deslocada, transferida pelos donos;
- A propriedade intangível consiste, na verdade, em um direito sobre ou contra outros indivíduos ou entidades (e, como direito, algo passível de ser afirmado ou negado pelas instâncias produtoras da lei e imposto ou garantido pelos tribunais)

Esta distinção entre dois tipos de propriedade, relacionada com o já mencionado fenômeno da separação entre propriedade e controle no âmbito das empresas, traria um importante desdobramento: a propriedade poderia ser vista como sendo “produtiva” (associada ao poder da administração) ou “passiva”, na medida em que o possuidor de obrigações (como ações e títulos) não participa ativamente da empresa, é um “*usufrutário passivo*”. Eis o embrião da moderna discussão sobre a ruptura entre os interesses do capital produtivo e os interesses do capital especulativo.

Ocorre que na época em que esta diferenciação entre propriedades foi feita, havia uma clara dependência da propriedade “passiva” em relação à “produtiva”. A condução dos negócios obedecia a uma lógica produtiva, o que colocava em primeiro plano o aspecto tangível dos empreendimentos. É precisamente esta relação hierárquica que começará a ser alterada a partir dos anos 1960, com o crescimento de um mercado financeiro paralelo na Europa, o já mencionado “euromercado”. Desta forma, argumenta-se que o fenômeno chamado de “financeirização” do capital é, na verdade, um ponto de inflexão: a anteriormente considerada “propriedade passiva” dos acionistas e credores da empresa passou a exercer o controle dos negócios, mas sob a nova lógica dos ganhos financeiros. Isto só foi possível na medida em que se registrava nos grandes grupos industriais, uma tendência de crescimento dos resultados financeiros em relação aos resultados operacionais. As razões para tal fenômeno podem ser entendidas

como uma decorrência da própria expansão capitalista, a partir de duas breves considerações:

1. A reconstrução da Europa e do Japão foi, aos poucos, deixando de ser uma alternativa de expansão para a indústria dos EUA; iniciava-se o fluxo contrário: a atuação das indústrias locais passou a representar uma intensificação da competição, tanto dentro de seus territórios quanto em âmbito internacional, o que limitava a expansão dos lucros operacionais das firmas em geral;
2. Os ganhos acumulados durante o período de reconstrução e expansão capitalista do pós-guerra representavam um grande volume de recursos a serem reinvestidos. Quais as opções? De um lado, os lucros operacionais limitados pela concorrência intercapitalista; de outro, a possibilidade de ganhos financeiros, que tinha a regulação então vigente no sistema financeiro internacional como único empecilho, na medida em que esta visava a limitação dos juros e a estabilidade cambial (POCHMANN,2001)

Diante do quadro exposto acima, a pressão política no sentido da desregulamentação financeira foi se tornando mais e mais intensa, ao passo em que se registrava o próprio desenvolvimento dos mercados financeiros, num processo que culminaria, ainda nos anos 1970, no abandono das regras essenciais que caracterizavam o sistema “Bretton Woods”. A partir de então, intensificou-se o crescimento de um setor financeiro internacionalizado, cada vez mais sofisticado, integrado e livre de restrições políticas. As conseqüências desta hipertrofia financeira na dinâmica do funcionamento capitalista têm sido amplamente debatidas, e no que diz respeito aos temas trabalhistas, assumiram a forma de uma nova divisão internacional do trabalho, na qual Brasil e México estão inseridos. A seguir, serão abordadas, em linhas gerais, a origem e a lógica desta nova divisão internacional do trabalho, que por sua vez, explica melhor o

sentido assumido pela reestruturação produtiva registrada em escala global, mas dotada de nuances regionais e particularidades locais.

A nova divisão internacional do trabalho

A discussão envolvendo uma “nova” divisão do trabalho entre diferentes nações pressupõe a existência de uma “antiga” divisão do trabalho, sendo que a compreensão das particularidades presentes nesta nova ordem implicam o conhecimento prévio da lógica anterior. Assim, será de grande utilidade uma apresentação de diferentes configurações da Divisão Internacional do Trabalho, que para Márcio Pochmann (2002):

...“tende a expressar diferentes fases da evolução histórica do capitalismo, inicialmente como relação dicotômica entre bens manufaturados e produtos primários, para, posteriormente, expressar uma relação entre produtos industriais de maior e de menor valor agregado e alto e baixo coeficientes tecnológicos e, mais recentemente, uma relação entre serviços de produção e bens manufaturados. Essas relações, que sustentam distintas divisões de trabalho, podem ocorrer simultaneamente no tempo entre nações do centro, da semiperiferia e da periferia.” (Pochmann, 2002: pp 18)

A partir da sistematização das diferentes fases mencionadas acima, delineiam-se três configurações da Divisão Internacional do Trabalho, resumidas a seguir:

- A primeira, caracterizada pela repartição da produção mundial entre os países situados no hemisfério sul, responsáveis pelo fornecimento de bens agrícolas e matérias-primas para a indústria, e os países do norte, industrializados, fornecedores de bens industrializados. Tal repartição era,

de certa forma, uma atualização do antigo “pacto colonial”, pré-capitalista e extremamente desfavorável às colônias;

- A segunda, que emerge após a segunda guerra mundial, sob a lógica da bipolaridade entre EUA e URSS, e que é caracterizada – ao menos entre os países alinhados ao sistema capitalista - pela proliferação das empresas multinacionais, que ao estabelecerem filiais em países até então periféricos, apoiaram os esforços de industrialização de alguns destes países, que por sua vez passaram a constituir um grupo intermediário de países semiperiféricos, nos quais se tentou reproduzir – com maior ou menor sucesso – o modelo “fordista” de sociedade industrial-salarial.
- A terceira, que pode ser entendida como o resultado de um aprofundamento da situação anterior, marcada pela proliferação das empresas multinacionais; neste sentido, tais empresas passaram a organizar suas atividades produtivas em escala mundial, de forma a estabelecer funções específicas para unidades produtivas situadas em diferentes países. Isto caracterizaria a transformação das empresas multinacionais em empresas transnacionais.

Estaríamos vivenciando, de acordo com Pochmann, o predomínio da “terceira divisão internacional do trabalho”, sendo que os processos de reestruturação produtiva dos países semiperiféricos – Brasil e México incluídos – poderiam ser interpretados como um esforço no sentido de adaptar suas estruturas produtivas a esta nova fase. Aqui cabem algumas considerações, a começar pelas implicações deste esforço de “adaptação”. Diante de um novo arranjo produtivo que opera em escala global, muitos têm insistido na idéia de que caberia aos dirigentes deste ou daquele país semiperiférico, optar entre a resistência inútil à realidade trazida pelos novos tempos ou a adaptação a esta nova e irrefutável ordem mundial, abraçando as oportunidades oferecidas aos que fizerem a opção correta. O discurso da globalização cumpre aqui o seu papel

político. Sob a ótica da globalização, adaptar-se ao novo significa abrir mão de antigos projetos nacionais, e pressupõe a aceitação resignada das novas funções, atribuídas conforme uma hierarquia mundial já pré-estabelecida⁴¹.

Esta atribuição de “funções específicas” para as indústrias de cada país segue critérios estabelecidos por uma administração integrada e de alcance global, que por sua vez, segue os desígnios do capital financeiro, atendendo aos interesses de acionistas cada vez mais focados nos ganhos de curto prazo – financeiros – e cada vez menos comprometidos com questões atreladas ao aspecto produtivo das empresas. Como observa Reginaldo Moraes (2006);

“ As empresas transnacionais são, de partida, usinas de produtos manufaturados. Mas não apenas. Os oligopólios verticalizados e multidivisionais de forte base nacional (e industrial) transformaram-se em empresas multinacionais também verticalizadas. No plano internacional, não somente replicando, em outras praças, as plantas que haviam estabelecido na matriz, mas construindo um sistema de gestão de riqueza efetivamente global e cada vez mais líquido, no limite do volátil, que integra grupos financeiros globais, conglomerados globais.”
(Moraes, 2006: p. 24)

Assim, a nova Divisão Internacional do Trabalho é o reflexo desta lógica de curto prazo, que exige maior flexibilidade por parte do aparato produtivo, e explica o caráter momentâneo das decisões de investimento, bem como a tendência rumo à precariedade dos vínculos trabalhistas. No entanto, os impactos desta maior flexibilidade do regime de acumulação capitalista são desiguais, de acordo com a posição ocupada por cada país na divisão do trabalho:

⁴¹ Em última análise, tal discurso pode ser considerado uma reedição do conceito de “desenvolvimento dependente e associado”, elaborado ainda nos anos 1960 por Enzo Falleto e Fernando Henrique Cardoso, sendo que este último, ao governar o Brasil entre 1994 e 1998 parece ter seguido fielmente suas antigas teses, conduzindo a nação rumo à integração à nova ordem mundial e defendendo a globalização como “um fato, um processo real, que está aí, e não adianta se manifestar contra” ... Para uma análise mais aprofundada sobre a identificação entre a “teoria da dependência” e a “globalização”, ver capítulo 2 de Paulo Nogueira Batista Jr (2002).

- Os que recebem a incumbência de simplesmente executar a produção, são geralmente mais pobres e de mão-de-obra mais barata. Tais países tendem a enfrentar uma maior pressão pela manutenção de vantagens competitivas centradas em custos, o que conduz ao rebaixamento ainda maior do padrão de uso e remuneração do trabalho. Nestes casos, a adaptação às exigências da “globalização” se dá por meio da especialização produtiva em atividades de baixo valor agregado e que demandam ocupações mais simples e rotineiras;
- Os países ricos permanecem com as funções de comando e planejamento, além de concentrarem as atividades de pesquisa e tecnologia. Nestes casos, a competitividade das empresas está mais associada à qualidade dos recursos humanos, sendo que a “globalização” implica o abandono de atividades produtivas de baixo valor agregado e intensivas em mão de obra, o que conduz a uma especialização em tarefas complexas, para as quais são criados postos de trabalho bem remunerados e ocupados por trabalhadores qualificados.

Tendo em vista estas diferentes formas de inserção internacional, é razoável supor que a conotação assumida pelo termo “flexibilidade” também será alterada conforme o caso analisado. Em países que aceitam a incumbência apontada no primeiro item, o termo flexível passa a ter, na prática, o mesmo significado de “precário”. Esta precarização surge como consequência de medidas usualmente adotadas com a justificativa de atrair investimentos estrangeiros, entre as quais está a reforma das relações de trabalho, que nesta lógica assume um sentido bem específico: desregulamentação do mercado de trabalho, associada à flexibilização dos contratos, retirada de direitos, rebaixamento salarial e limitação (ou mesmo redução) do poder sindical.

Vale observar que a desregulamentação do mercado de trabalho é apenas uma entre as várias medidas liberalizantes enumeradas anteriormente, as quais atendem fundamentalmente aos interesses do capital financeiro. O predomínio destes interesses, sob a égide da financeirização do capitalismo, orienta a lógica da moderna Divisão Internacional do Trabalho, dando sentido ao processo de reestruturação produtiva registrado em países semiperiféricos como Brasil e México. Enfim, conclui-se que a financeirização do capital, acompanhada de um arcabouço ideológico que a legitima – o neoliberalismo – oferece uma explicação mais adequada para as transformações produtivas que tanto impacto vêm causando na realidade vivida por trabalhadores brasileiros e mexicanos, entre outros. Neste sentido, as teorias pós-fordistas abordadas no início deste capítulo, além de inadequadas - ou mesmo em função desta sua inadequação - podem ser utilizadas ideologicamente em defesa de interesses específicos, na medida em que representam uma forma particular de interpretação das mudanças registradas, capaz de ocultar seu real significado para os trabalhadores. Como observou Nietzsche: *“Não há fatos; só interpretações.”*

Capítulo 4 – A inserção de Brasil e México na era do “novo” capitalismo

Este capítulo terá como ponto de partida uma análise sobre os significados assumidos pela “competitividade”, termo muito caro à temática da “(re)inserção internacional”, que tem dominado as discussões políticas e econômicas ao longo das últimas décadas. Parte-se do pressuposto de que a forma pela qual o termo é entendido determina a estratégia adotada por cada país, para logo adiante demonstrar que, no caso dos países investigados neste trabalho, as estratégias adotadas diante dos desafios trazidos pelos “novos tempos” seguiram uma noção muito particular do que seria a tal “competitividade”, associada ao rebaixamento salarial como forma de redução do chamado “custo-país”. A lógica na qual tal noção está inserida será evidenciada ao longo dos próximos tópicos. Em seguida, serão expostos, em linhas gerais, os contextos histórico e ideológico que influenciaram – e em grande medida determinaram – a agenda de reformas que desde os anos 1980 tem sido adotada por grande parte das nações latino-americanas. Ao final, serão tratadas, de forma mais específica, as ações empreendidas por brasileiros e mexicanos no sentido da tão discutida inserção internacional de seus países.

A competitividade: entre os contextos locais e o cenário global

Embora a produção existente sobre temas como: (i) “reestruturação produtiva”, (ii) “trabalho e sindicalismo” e (iii) “globalização e desenvolvimento” seja muito abundante, as perspectivas adotadas por estas análises em geral focalizam o contexto local (no caso das temáticas “i” e “ii”), ou a visão panorâmica dos processos (no caso da temática “iii”). Este “movimento pendular” entre as análises locais e as visões panorâmicas gerais, poderia estar gerando uma lacuna, representada pelas múltiplas relações existentes entre estes contextos locais específicos. Os estudos comparativos internacionais seriam um primeiro

passo para o preenchimento desta lacuna, pois as análises em perspectiva comparada não tomam como “ambiente externo” o contexto geral do capitalismo global, mas sim uma conjuntura específica envolvendo dois ou mais países diretamente relacionados e capazes de se influenciarem mutuamente. Desta forma, a análise externa passa então a incorporar a relação mais precisa entre estes países.

A partir destas observações, poderíamos entender melhor os constrangimentos reais (e as oportunidades em potencial) que são trazidos pela existência de um outro país tomando decisões que nos influenciarão de alguma forma, e que podem (ou não) envolver uma agenda em comum. O que parece ser de alguma forma inovador neste tipo de perspectiva é a ênfase na relação existente entre dois ou mais países, num contexto de capitalismo global pontuado pela atuação de interesses que permeiam a todos.

Assim, a inserção de um país no contexto global deveria ser pensada levando-se em conta as relações específicas entre este e um grupo restrito de outros países, o que permitiria a identificação de elementos de interdependência mútua, a partir dos quais poderiam ser construídas estratégias conjuntas visando benefícios comuns a todos. Porém, constata-se que, atualmente, os países são levados a atuarem como se fossem “competidores” numa arena global, o que tem gerado resultados negativos para todos. Tal comportamento deriva de uma concepção equivocada, de “competitividade entre países”, construída a partir da simples transposição da noção existente de competição entre empresas para o âmbito nacional. Tal equívoco é reforçado pelo discurso adotado por presidentes, empresários e formadores de opinião, que ao defenderem a idéia de competitividade nacional, contribuem para a consolidação de uma lógica que tende a beneficiar grandes corporações, mas que se revela prejudicial ao interesse público e ao bem estar coletivo. No entanto, este uso inadequado da noção de competitividade para tratar de questões nacionais, é hoje uma tendência, que se explica a partir das palavras de Paul Krugman:

“A metáfora da competição – a imagem de países competindo entre si no mercado mundial do mesmo modo como fazem as empresas – é muito atraente porque é aparentemente fácil de compreender. Diga a um grupo de homens de negócios que um país é como uma grande empresa, e você lhes dará o conforto de achar que já entendem o básico. Tente falar-lhes sobre conceitos econômicos como vantagem comparativa, e você estará pedindo que aprendam algo novo. Não será surpresa se muitos preferirem uma doutrina que ofereça a vantagem da aparente sofisticação, sem o transtorno de ter de pensar demais.” (Krugman, 1997: 15)

A superação deste equívoco talvez seja o primeiro passo para que os atores sociais envolvidos na tomada de decisões em seus respectivos países - inclusive (e principalmente) os trabalhadores - passem a conceber, diante da retórica da “globalização”, respostas adequadas e estratégias de ação mais consistentes. No entanto, ao se refutar esta idéia de “países competindo entre si, como se fossem empresas”, não se pretende evitar o tema da competitividade, que apesar de impregnado de um elemento ideológico, segue pertinente quando tomada do ponto de vista das empresas, estas sim, cada vez mais imersas num ambiente de competição internacional.

A competitividade e os novos padrões de produção

Este tópico desenvolverá melhor a relação entre a competitividade entendida a partir do aspecto produtivo e a noção de competitividade nacional, até aqui exposta segundo a lógica da globalização. Em seguida, serão explicitados os vínculos entre esta nova noção – a de competitividade nacional-produtiva – e a categoria trabalho. Finalmente, será apresentada a polêmica envolvendo as transformações no mundo do trabalho e a postura dos trabalhadores diante destas, mas a partir de uma perspectiva específica: a busca da competitividade como fator indutor destas transformações. O interesse na adoção desta

perspectiva está fundamentado na constatação de que este é o argumento mais explorado (e provavelmente o mais persuasivo) junto à opinião pública em geral.

A competitividade como é entendida pelas empresas e como apresentada nos discursos governamentais, assume significados variados, que podem ser agrupados nas dimensões macro e micro.

Em sua dimensão macro, o termo tem sido relacionado com aspectos de infra-estrutura e logística, apoio a incorporação e inovação tecnológica em amplos setores, condições macroeconômicas favoráveis, acesso a crédito, qualificação da mão de obra, legislações tributária, trabalhista e etc., sendo evidente o caráter nacional assumido por esta noção;

Já na dimensão micro, o termo é sinônimo também de incorporação e inovação tecnológica, mas não se restringe a isso. Para que uma empresa seja competitiva, ela deve operar de forma eficiente, para oferecer um produto ou serviço de boa qualidade, com um mínimo de custo (PASTORE, 1994). Além disso, este produto (ou serviço) “bom e barato” deve estar em constante adaptação ao que é exigido pelos compradores (mercado), que por sua vez, estaria cada vez mais segmentado, o que implica no atendimento a uma demanda mais e mais diversificada e em constante mutação. Assim, o mínimo de custo deve estar aliado ao máximo de flexibilidade, o que inviabilizaria o antigo padrão *fordista* de produção em grande escala, massificada e padronizada (LEITE, 2003). Para atingir este objetivo, as empresas têm lançado mão de diversas inovações gerenciais, que permitem a obtenção de um resultado de boa *qualidade*, bom *preço* e *personalizado* para cada segmento de clientes. Competitividade seria então, a capacidade de integrar essas três características em um modelo de organização capaz de se reestruturar rapidamente conforme as mudanças operadas no ambiente externo à empresa.

Vale notar que esta noção de competitividade é válida tanto para descrever a relação entre diferentes empresas, como para descrever a relação entre as empresas situadas neste país e aquelas situadas num país “concorrente”. É precisamente neste ponto que ocorre a incorporação do caráter nacional da

competitividade. Ao transformar a competitividade em questão nacional, é dado o primeiro passo para que esta seja vista como um valor social, uma espécie de “dever coletivo”. O passo seguinte será a vinculação desta noção de competitividade com as questões envolvendo o trabalho.

O trabalho como elemento-chave da competitividade

Ao vincular as transformações no mundo do trabalho com o processo de reestruturação produtiva, corremos o risco de perder de vista as motivações ideológicas por trás destas transformações, pois estas tendem a se ocultar num determinismo tecnológico que concebe reformas nas relações de trabalho como algo necessário para que exista uma maior flexibilidade da mão de obra que, por sua vez, é tecnicamente indispensável para o bom funcionamento do novo modelo de “acumulação flexível”. Em poucas palavras, uma maior flexibilidade da mão de obra seria um fator determinante de uma maior competitividade (Zylberstajn, 2003).

Apesar de estar sendo justificada por um discurso que se aproxima do “fatalismo técnico”, esta flexibilização da mão de obra não prescinde de uma colaboração do discurso ideológico para que seja mais facilmente implementada. Este apoio ideológico é garantido através do discurso liberal-individualista, na medida em que a aceitação por parte dos trabalhadores, de uma situação de desemprego ou baixos salários como sendo algo de sua própria responsabilidade, acaba sendo muito útil em meio a um processo de reestruturação que certamente prevê a redução dos postos de trabalho em associação com a terceirização de tarefas. Por outro lado, a idéia de “empregabilidade” se encarrega de tornar os contratos temporários de trabalho (de forma terceirizada ou não) uma alternativa aceitável, na medida em que não faltariam oportunidades de emprego (novos contratos) para os trabalhadores mais aptos.

Embora a produtividade e o custo da mão-de-obra não sejam os únicos fatores responsáveis pela tão alardeada competitividade (e talvez nem sejam os

mais importantes), é justamente sobre estes fatores que as ações empresariais mais incidem. No caso do Brasil, por exemplo, isto se evidencia em inúmeros trabalhos focando os impactos da abertura comercial empreendida no país desde os anos 90 (Próni & Henrique, 2003). As causas explicativas deste comportamento por parte do empresariado nacional são variadas e suscitam análises relativamente extensas, mas pode-se inferir que tal comportamento não pode ser compreendido simplesmente como uma opção entre muitas outras possíveis; pelo contrário, seria razoável supor que entre os diversos fatores determinantes de uma maior ou menor competitividade (carga tributária, taxa de juros, infraestrutura, etc..), aqueles relacionados com a mão de obra são os que estão mais ao alcance da ação das empresas. O que nos interessa aqui são as conseqüências trazidas a partir desta suposta realidade.

A inserção produtiva no novo arranjo internacional: Low road e high road

No tópico anterior foram mencionados alguns fatores – carga tributária, taxa de juros, infra-estrutura – que, juntamente com a qualificação e o custo da mão-de-obra, compõem o que os setores empresariais brasileiro e mexicano chamam de custo-país. A constante associação entre o tema da competitividade e estas concepções de “custo Brasil” e “custo México”, presente tanto na mídia quanto em parte do circuito acadêmico destes países, revela muito sobre o modelo de inserção internacional que tem sido privilegiado em tais países desde seus processos de abertura econômica, que serão expostos mais adiante. Este modelo de inserção toma a competitividade como sendo uma questão de “custos”, o que significa que a produção dos países seguidores deste modelo deverá disputar espaço no mercado internacional a partir de seu baixo preço. Isto caracterizaria a inserção no mercado internacional pela via conhecida como “low road”, sendo que a outra via, a “high road”, seria caracterizada pela produção de bens que disputam espaço no mercado a partir de seu diferencial tecnológico e de qualidade. A escolha entre uma via e outra traz implicações para o perfil industrial de cada país

e que, conseqüentemente, geram diferenças significativas em relação à geração de postos de trabalho. De uma maneira geral, a diferenciação entre “low” e high” road reproduz a lógica da nova divisão internacional do trabalho, exposta no capítulo anterior e aqui resgatada:

- A “low road” corresponderia ao modo de inserção dos que recebem a incumbência de simplesmente executar a produção de itens tecnologicamente menos sofisticados e de baixo custo, a serem vendidos, muitas vezes, para firmas controladas pelo mesmo grupo transnacional da fornecedora. Tais países tendem a enfrentar uma maior pressão pela manutenção de vantagens competitivas traduzidas no baixo preço de seus produtos, o que conduz ao rebaixamento ainda maior do padrão de uso e remuneração do trabalho. Nestes casos, a inserção da indústria local no arranjo produtivo global, se dá por meio da especialização em atividades de baixo valor agregado e que demandam ocupações mais simples e rotineiras, o que transforma a categoria trabalho, basicamente, em mais um componente de custos: é o custo da **mão-de-obra**;
- A “high road” seria então caracterizada pelo maior espaço reservado à execução de tarefas que envolvam a concepção e o desenvolvimento de novos produtos, novas tecnologias, bem como a produção de itens de alto valor agregado, capital-intensivos, caracterizados por seu alto padrão de qualidade. Nestes casos, o padrão predominante na indústria local pressupõe a qualidade dos recursos humanos, sendo que a inserção no mercado global se dá a partir de investimentos em pesquisa e desenvolvimento tecnológicos que permitam a participação em etapas superiores da cadeia produtiva, para as quais são criados postos de trabalho bem remunerados e ocupados por trabalhadores qualificados: aqui, a categoria trabalho é um diferencial, a passa a ser tratada como “capital humano”...

Nos países da América Latina, a opção pelo “low road” foi adotada – e nos casos brasileiro e mexicano isto se torna claro – como a única alternativa diante da “globalização” e em função da falta de competitividade industrial resultante do “excesso de protecionismo” de épocas anteriores. O discurso sobre a importância da qualificação dos trabalhadores diante de exigências muito maiores trazidas pelo mercado de trabalho dos novos e difíceis tempos da (re)inserção competitiva da indústria nacional passou a contrastar com a relativa desqualificação do trabalho, que em última instância é a essência da própria “low road” adotada. (Pochmann, 2002). As consequências trazidas pelos processos de reestruturação “à brasileira” e “a la mexicana” para o mundo do trabalho serão temas do capítulo 4. A seguir, segue a caracterização das condicionantes da reestruturação econômica na América latina e, logo após, nos casos específicos brasileiro e mexicano.

O contexto da ascensão neoliberal na A.L.

Segundo Griffith-Jones & Sunkel(1981), a década de 70 foi caracterizada, na América Latina, por um crescente endividamento externo, que atingiu dimensões explosivas nos últimos anos da década, tendo se manifestado já na década anterior, acentuando-se ao longo dos anos 70. Quatro fenômenos básicos explicam o endividamento, a longo prazo, e são eles:

- A tendência, na América Latina, ao esgotamento do processo de industrialização por substituição de importações, que começou a predominar em finais dos anos 60;
- A crise do petróleo de 1973 e a consequente alta substancial do preço relativo desse produto;
- As limitações e as características gerais do sistema financeiro internacional público;

- A reconstituição e a rápida expansão de um novo mercado financeiro internacional privado, a partir de meados da década de 1960.

Este último fenômeno gerou uma grande prodigalidade no crédito privado internacional nos anos 70, contrastando com décadas anteriores, em que a poupança externa era extremamente escassa e seletiva, assumindo a forma de financiamento externo público e investimento privado direto. A enorme expansão do crédito privado internacional possibilitou que durante toda a década de 1970 se fizesse vista grossa à crise estrutural e energética resultante do estilo de crescimento assumido no pós-guerra, não só na América Latina, mas até mesmo nos países industrializados (GRIFTH-JONES & SUNKEL, 1981)

A ampla expansão do crédito internacional nos anos 70 permitiu um grande aumento da demanda global por meio de reciclagem de petrodólares para financiar países com déficits consideráveis no balanço de pagamentos, acarretados pela alta dos preços do petróleo. Isso compensou a tendência à estagnação tanto dos países industrializados como daqueles em processo de industrialização por substituição de importações. A grande proporção das exportações para os países da OPEP e a manutenção dos níveis de importação pelos países com dificuldades na área externa, derivadas do processo de substituição de importações ou da alta do petróleo, ou ambos os fatores, foram elementos importantes na manutenção da demanda externa para os países industrializados, em uma época em que estes países estavam adotando políticas internas restritivas que exacerbaram as tendências estruturais em direção à estagnação. Nos países cujos processos de substituição de importações já se estavam esgotados, quer fossem importadores ou exportadores líquidos de petróleo, a facilidade de acesso ao crédito internacional permitiu aos primeiros atenuar as crescentes restrições externas por meio de financiamento do exterior, e a estes últimos aumentar suas importações muito além do novo nível elevado possibilitado pelos preços do petróleo. E foi o crédito fácil, porém a taxas flutuantes, que também levou esses países a endividarem-se, especialmente mais tarde, quando os preços relativos do petróleo começaram a deteriorar-se, enquanto os desproporcionados programas de investimento e a expansão

descontrolada do consumo e da aquisição de armamentos continuaram em passo acelerado(BAER,1993)

Griffith-Jones & Sunkel (1981) acrescentam que, em última instância, as origens e a expansão da dívida externa (embora não seu crescimento explosivo no final dos 70) tem, de fato, raízes estruturais, na tendência ao esgotamento do modelo de industrialização, que se refletiu em significativos e crescentes desequilíbrios externos. Em suma, a problemática trazida por tais questões estruturais torna os países latino-americanos inteiramente dependentes de suas relações econômicas externas, o que afeta significativamente a disponibilidade de divisas, e influi no setor fiscal e no balanço de pagamentos, acentuando uma tendência constante ao déficit, o que acarreta, por sua vez, a necessidade do financiamento externo. Sob certas condições, esse financiamento pode provocar a acumulação de uma dívida tão vultosa que seu próprio serviço exige o recurso a um endividamento externo adicional, formando-se um círculo vicioso. Esta dependência em relação à obtenção do crédito externo, impôs aos países da América Latina uma trágica condição de penúria social e estagnação econômica presente ao longo de toda a década de 80, como será visto mais adiante.

Durante a década de 1970 a crise do modelo de industrialização por substituição de importações trouxe dificuldades e instabilidades econômicas cada vez mais graves, com sérias repercussões sociais e políticas, que por sua vez induziram uma série de modificações nas estratégias e políticas de desenvolvimento, desde mudanças de ênfase até reorientações radicais. Países como o Brasil, o México e a Colômbia persistiram nas políticas empreendidas anteriormente, mas com correções significativas, especialmente no tocante a grande ênfase dada à promoção das exportações de manufaturados e outros produtos não tradicionais. Outros países seguiram linha notadamente socializante, estatizante e redistributiva, até com tentativas de transição para o socialismo ou ao menos em direção a economias mais socializadas. Foram casos como o Chile, o Peru, a Argentina e a Jamaica. Em sucessão às experiências socialistas, Chile, Peru e Argentina somaram-se ao Uruguai, e em menor grau, à Costa Rica e Venezuela, na adoção de uma política manifestamente monetarista e neoliberal,

abrindo a economia ao capital estrangeiro, relegando o Estado a um papel subsidiário reafirmando o papel do mercado e da indústria privada (GRIFTH-JONES & SUNKEL, 1981).

Segundo Fiori (1995), tal política constituía-se, então, em uma tendência que ganhava força a nível mundial, e seria incentivada por países desenvolvidos (especialmente EUA e Inglaterra) ao longo da década de 80, como receituário de salvação para as economias em crise.

A década de 80 é marcada, então, pela estagnação econômica que mergulhou os países da América Latina na pior crise sócio-econômica desde a “grande depressão” (1929). Todas as tentativas de redirecionamento de política econômica adotadas fracassaram, por diferentes razões. Entre estas, são destaque as políticas econômicas de cunho populista, implementadas por governos latino americanos durante o período, o que por sua vez veio a comprometer a credibilidade de medidas heterodoxas, concebidas no intento de estabilizar as economias locais sem o advento de recessão econômica. De fato, numa primeira fase, tais políticas contavam com o apoio popular, que se esvaia logo após a constatação prática de sua inviabilidade. Assim, durante os anos 80, na América Latina, políticas heterodoxas e ortodoxas se alternavam, sendo que o insucesso de ambas era seu ponto em comum (PEREIRA, 1991).

De fato, o início dos anos 80 trouxe à tona problemas estruturais de raízes aprofundadas, que durante a década de 70 haviam sido neutralizados, como já visto. Como consequência imediata, se deu a perda da capacidade dos governos locais latino-americanos na promoção de políticas de reestruturação econômica a longo prazo. Esta é a razão fundamental que conduziu as políticas de ajuste a curto prazo implementadas ao fracasso. Estas políticas pressupunham um retorno a uma certa normalidade em seguida ao ajustamento, mas tais expectativas eram ilusórias. Ajustamentos sucessivos, especialmente em face de novas condições internacionais, não conduziram à normalidade, mas a um novo confronto com a já citada crise estrutural (BAER, 1993).

Constituiu-se, então, na América Latina, um quadro sócio-econômico predominante durante toda a década de 80, no qual as economias locais pouco ou nada cresceram, com um agravamento das condições sociais, o que levou a crença de que o Estado era uma instituição falida e ultrapassada, e que as mazelas sócio-econômicas as quais o continente era submetido eram de responsabilidade local, de forma a se creditar todo o ônus às políticas nacionalistas adotadas até então. Assim, a solução para a crise latino-americana residiria em reformas neoliberais, apresentadas como propostas modernizadoras, contra o anacronismo das estruturas econômicas e políticas locais. Os excessos cometidos pelo “estatismo” durante as décadas anteriores eram freqüentemente lembrados, e consistiam em brilhante arma retórica. É de se observar que a tendência à desestatização ganhava força em todo o mundo ao longo dos anos 80, sendo que os governos Reagan, nos EUA e Thatcher, na Inglaterra, eram praticantes e disseminadores das práticas de concepção neoliberal.(FIORI, 1995).

Para Batista (1994), diversos fatores contribuíram para a ascensão neoliberal na América Latina na década de 80, entre os quais:

- A existência de um grande número de economistas e cientistas políticos formados em universidades norte-americanas, de Chicago e Harvard, onde passara a pontificar uma visão clássica e monetarista dos problemas econômicos, sendo que alguns destes viriam a ocupar, em seus países de origem (latino-americanos), posições de comando na economia;

- A ação promocional de fundações estrangeiras e de organismos internacionais, muito ativos no financiamento e organização de publicações e seminários que monopolizariam o debate acadêmico no continente latino-americano, influenciando ainda na orientação de atividades extracurriculares das universidades locais;

- As vantagens imediatas que setores empresariais locais esperavam retirar das sugestões específicas da proposta neoliberal na área da reforma tributária;

- A imprensa, através de editoriais ou de articulistas entusiastas do neoliberalismo;

- A polarização ideológica entre modelos estereotipados de capitalismo (EUA, na era Reagan) e comunismo (URSS), que inviabilizava a discussão racional e serena de alternativas ao neoliberalismo, como as praticadas por economias de mercado como Europa Ocidental e Japão.

Deste último item, resultaria um grande avanço na consolidação da crença neoliberal, proporcionado pelo colapso do comunismo na Europa Central e a desintegração da URSS, somados à adesão dos socialismos espanhol e francês ao discurso neoliberal. Assim, tal discurso passa a figurar como triunfante e definitivo para o novo cenário que se concebia após a derrocada socialista. Tais fatores vêm se somar à crise da dívida externa vivida pelas economias latino-americanas e seus Estados em situação falimentar, na campanha de desmoralização do modelo de desenvolvimento inspirado pela CEPAL, que se havia montado na América Latina sobre a base de capitais privados nacionais e estrangeiros, e de uma participação ativa do Estado como regulador e até empresário. O impacto fulminante causado pela avalanche neoliberal na América Latina é bem ilustrado nas seguintes palavras de Batista(1994:26)

“... Os latino-americanos parecem comportar-se como países derrotados. Reagem defensivamente, com complexo de culpa, como se estivessem saindo de uma longa noite de totalitarismo político e econômico, como se houvessem sido eles, juntamente com os países da Europa Oriental, vencidos também na Guerra Fria. Resignados e acomodados, sem nenhuma vontade perceptível de se afirmar como verdadeiras nações”.

Em verdade, o discurso neoliberal atua no sentido de minimizar a importância da questão da dívida externa no que diz respeito à estagnação econômica vivida pelos países latino-americanos, durante a década de 80. Dessa forma, faz-se crer que a estagnação econômica se deveu a fatores fundamentalmente endógenos, presentes nas economias locais, como a incapacidade do Estado na gestão

macroeconômica e o nacionalismo estatizante agregado ao desenvolvimento registrado nas economias latino-americanas. Este discurso foi de tal forma absorvido pelas elites latino-americanas, que se tornou possível a pública discussão, até nos meios de comunicação, de soluções visivelmente comprometedoras da capacidade nacional de decisão econômica, como a substituição da moeda local pelo dólar ou o monitoramento das economias da região por organismos internacionais, no intento de se combater a inflação. A perplexidade das esquerdas locais, lado a lado com a adesão sistemática das direitas ao discurso neoliberal, permitiu que se passasse a admitir que o Estado não estaria mais em condições de exercer um atributo essencial da soberania, o de fazer política monetária e fiscal; a inflação passava a ser considerada o único mal a se combater, mesmo às custas do emprego, do salário e do desenvolvimento, e para tal, cogitavam-se vários tipos de medidas, ainda que implicassem em renúncia à autonomia nacional. Enfim, sob a invocação de *slogans* como globalização, transnacionalização, nova ordem mundial, etc., assume-se na América Latina, no discurso e na ação, uma postura de dependência externa virtualmente total (BATISTA, 1994).

O Brasil e a “modernização conservadora”

Os primeiros ensaios reformistas no país tiveram início ainda na segunda metade do governo de José Sarney, em conjuntura criada após o fracasso do Plano Cruzado, caracterizada pelo agravamento da instabilidade macroeconômica. Com a eleição de Fernando Collor de Mello, em 1989, intensificaram-se as iniciativas liberalizantes no Brasil, em conformidade com as recomendações de organismos internacionais como o Banco Mundial e o FMI. Em sua campanha eleitoral, o então candidato Collor de Mello destacava em sua plataforma de governo o binômio “estabilização da economia” e “modernização econômica”, adotando uma postura neoconservadora e moralizante, se apresentando como o “caçador de marajás”, numa alusão ao quadro do

funcionalismo público do país, tido como uma estrutura repleta de “cabides de emprego”, ineficiente e dispendiosa. Tais elementos, sempre presentes no discurso de Collor, indicavam seu compromisso com o modelo econômico neoliberal, que ganhava adeptos em todo o continente ao detratar a hipertrofia e o intervencionismo que caracterizavam o Estado e suas políticas desenvolvimentistas, destacando as virtudes do livre mercado e sua “mão invisível” como panacéia curativa para os males econômicos e sociais enfrentados pelo país. Em suma: mais mercado, menos Estado, também para o Brasil. Em linhas gerais, pode-se afirmar que o ano de 1990 foi o momento de partida para a adoção de amplas reformas liberalizantes no Brasil, entre as quais estão incluídas:

- A liberalização da “conta capital”, entendida como a abertura do país aos fluxos financeiros internacionais, sejam estes provenientes de aplicações financeiras de curto prazo, de empréstimos ou de investimentos diretos;

- A liberalização do regime de investimentos estrangeiros dentro do país, através de reforma constitucional que permitiu a atuação do capital externo em vários setores, inclusive permitindo, via alterações regulamentares, que empresas de capital estrangeiro tivessem acesso a créditos provenientes do BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social; somente alguns setores, como o dos “meios de comunicação” ainda apresentam restrições, sendo que o estabelecimento de instituição bancária estrangeira no país segue dependendo de decisão do presidente da República

- A abertura comercial, iniciada de forma tímida em 1988, ainda com José Sarney, ela assume caráter prioritário a partir de 1990, com o lançamento de um programa escalonado de redução tarifária, mantido pelos governos posteriores ao de Collor de Mello⁴²;

⁴² Aqui cabem algumas ressalvas: em 1995, no governo de Fernando Henrique Cardoso, as tarifas sobre material de transporte sofreram elevação, como parte de um programa de incentivo aos

- O lançamento do PND – Programa Nacional de Desestatização, que seguiu em ritmo constante mesmo após o fim do governo Collor, e ganhou enorme amplitude na segunda metade da década, com a venda das empresas estatais das áreas de telecomunicações e energia elétrica, realizadas durante o governo de Fernando Henrique Cardoso.

Tal processo de reformas foi complementado em governos posteriores, principalmente durante os dois mandatos de Fernando Henrique Cardoso (1994 a 2002), nos quais ganhou amplitude e profundidade incomparavelmente maiores (Velasco e Cruz, 2004). Esta continuidade das reformas mesmo após o conturbado fim do governo de Fernando Collor de Mello⁴³, revela o respaldo dado pelas elites econômicas nacionais e internacionais ao projeto neoliberal, bem como a influência exercida por estas elites na construção da agenda política nacional. O fato da crise política não ter se transformado em crise econômica indica que o então presidente era um mero agente das transformações determinadas em outras instâncias de poder. Nas palavras de Sebastião Velasco e Cruz:

“o engano foi não ter percebido a tempo que o movimento pela derrubada de Collor não punha em questão as reformas econômicas: o consenso formou-se em torno do tema “ética na política” e da proibição no trato com a coisa pública. A abertura comercial, a liberalização financeira, as privatizações e outros itens de seu programa foram mantidos zelosamente fora da pauta de discussão. Assentimento silencioso – não surpreende, portanto, que as reformas

investimentos na indústria automobilística. Desde então, devido a uma sucessão de crises financeiras internacionais que colocaram em evidência a vulnerabilidade externa do balanço de pagamentos brasileiro, as tarifas aduaneiras cessaram de cair, e em alguns casos, voltaram a subir.

⁴³ O governo de Fernando Collor de Mello não chegou ao final de 1992. Ironicamente, o “caçador de marajás” renunciou ao cargo de presidente da República para evitar a consumação de um processo de impeachment movido pelo congresso, em função de graves denúncias de corrupção.

liberalizantes continuassem presentes como pontos prioritários na agenda dos governos que lhe sucederam” (Velasco e Cruz, 2004: p. 58)

De fato, o caráter reformador do período Collor permaneceu incólume ao longo do período de transição conduzida pelo vice Itamar Franco, sendo reforçado no mandato de FHC, que levou a cabo muitas das reformas iniciadas anteriormente e foi além, ao propor reformas no sistema de previdência social e na legislação trabalhista. No entanto, o governo tucano teve um diferencial importante em relação ao período anterior, ao obter sucesso no controle da inflação, estabelecendo um ambiente macroeconômico estável para o país. Esta “estabilidade tardia” teve um grave significado para o processo de (re)inserção da indústria brasileira no contexto da reestruturação produtiva em escala mundial, como será exposto a seguir.

O breve governo de Collor de Melo foi marcado pelo descompasso entre a rapidez com que a agenda de reformas liberalizantes foi colocada em prática e o fracasso das medidas de estabilização econômica. Este é, talvez, o elemento mais marcante da fase inicial da reestruturação produtiva “à brasileira”: os processos de abertura econômica que engendraram a “modernização” do aparato produtivo do país avançaram significativamente, enquanto a questão da estabilidade macroeconômica permanecia em aberto. Isso trouxe sérias conseqüências para a indústria local e para o mercado de trabalho, e fez com que o ajustamento do país ao novo contexto econômico “globalizado” gerasse um custo social ainda maior. Outra peculiaridade apresentada pela agenda reformista de Collor reside no fato da abertura financeira ter sido consolidada antes da abertura comercial, ao contrário do que costuma ser recomendado pela ciência econômica. Tal ordenamento criou, no caso brasileiro, uma dificuldade adicional para a indústria instalada no país, ao afetar negativamente sua competitividade associada ao câmbio, em função do forte fluxo de entrada de dólares que se estabeleceu.

O resultado deste cenário em que se teve início a busca da “competitividade” por parte das empresas instaladas no país foi, logo de início, um salto nos índices de desemprego, logo atribuído a fatores decorrentes do excessivo protecionismo de épocas anteriores, que teria impedido que a indústria

local desenvolvesse um padrão internacional. Como evidências deste despreparo diante da nova realidade, eram apontadas a baixa qualificação do trabalhador brasileiro, a rigidez do mercado de trabalho, os métodos arcaicos de organização do trabalho e da produção. No esforço por tornar as empresas brasileiras mais competitivas, além do desemprego, surgiram outros fenômenos, que atuavam no sentido de sanar as próprias causas apontadas para este desemprego: as práticas de terceirização, subcontratação, trabalho em domicílio, etc., foram largamente adotadas como estratégia de “flexibilização na prática”; os trabalhadores brasileiros buscaram qualificar-se em pouco tempo estavam de fato mais escolarizados e capacitados; a estabilidade econômica foi finalmente conquistada. Neste contexto, a atividade econômica voltou a crescer entre 1993 e 1997, mas o desemprego não cessou de crescer, e com a desaceleração econômica decorrente da crise de 1997, se tornou explosivo. Diante deste quadro, novas explicações foram buscadas para o fenômeno do desemprego no Brasil, sendo que as mais recorrentes entre os defensores do novo modelo de inserção internacional adotado pelo país desde a década de 90 variavam entre: a) a resignada, que tratava a questão como sendo inevitável, enquanto manifestação de um fenômeno mundial, ou b) a ultraliberal, que insistia na tese de que problema da escassez de postos de trabalho só seria sanado mediante a continuidade das reformas, em especial as trabalhistas, que ainda não haviam sido adotadas (Pastore, 1994).

Outros, que se posicionavam como críticos das reformas adotadas pelo país, classificadas como componentes de um “modelo econômico de inserção internacional desfavorável ao emprego nacional” (Pochmann, 2002), apontavam como causa do desemprego o baixo crescimento econômico, fruto do abandono do projeto de industrialização nacional adotado pelo país entre as décadas de 1930 e 1970.

Não obstante a discussão acima permaneça atual, assim como o desemprego permanece elevado no país, deve-se assinalar que, desde 1999, com a desvalorização cambial imposta pela crise financeira internacional originada na Rússia, o desempenho da atividade econômica apresentou sinais de melhora,

atrelado a surtos de recuperação da indústria nacional, registrados em 2000 e em 2002, para então entrar em fase de crescimento moderado, mas persistente, a partir de 2004. Porém, não existe um amplo consenso sobre o que estaria determinando esta nova e recente fase do país: enquanto alguns argumentam no sentido de que o governo do atual presidente Luís Inácio da Silva, o “Lula” estaria simplesmente sendo beneficiado por uma conjuntura internacional favorável, outros destacam a importância das reformas anteriores a seu governo – inclusive a consolidação da estabilidade macroeconômica - que estariam assegurando o bom desempenho econômico registrado até 2007. Outros destacam o papel da nova política externa do governo, associada a uma perceptível mudança de postura em relação ao papel do Estado, como determinantes de uma nova dinâmica de crescimento industrial, capaz de estancar o processo de concentração de renda e deterioração das condições sociais registrado desde a década de 90.

Ainda que muitos analistas reconheçam importantes discontinuidades em relação às políticas liberalizantes adotadas por governos anteriores, muitas críticas têm sido feitas em relação ao conservadorismo ainda predominante na área da política econômica, em suas variantes monetária, fiscal e cambial. A própria retomada do crescimento econômico é problematizada, a partir de análises que revelam o baixo nível de sofisticação da indústria local, que apesar de importantes exceções, segue mantendo – e acentuando – seu perfil, caracterizado pela baixa incorporação tecnológica e pela especialização na fabricação de itens de baixo valor agregado (Laplane, Coutinho e Hiratuka, 2003). No entanto, a permanência do mercado interno como eixo principal da atividade econômica torna mais viável a retomada de um projeto nacional mais coerente com as potencialidades do país e com o bem estar de seus trabalhadores.

A política de “concertación” no México: rumo ao TLC

As relações entre Estado e empresariado no México vinham se deteriorando desde o início dos anos 1970, quando o Plano Nacional de Desenvolvimento do presidente Echevarria gerou significativa mobilização, por parte dos empresários, contra o avanço da intervenção do Estado na economia. Pode-se dizer que neste período, o “estatismo” que caracterizou a Industrialização por Substituição de importações (ISI) implementada no país desde os anos 1940 começava a perder força. Com a crise de 1982⁴⁴, o governo mexicano tentou, por meio de uma derradeira estratégia apoiada no modelo da ISI, superar suas dificuldades econômicas. Além de fracassar em seus objetivos, a estratégia adotada pelo governo mexicano resultou em forte e decisivo abalo nas já delicadas relações entre Estado e empresários. Neste sentido, a estatização dos bancos decretada pelo presidente López Portillo, na seqüência da moratória da dívida externa, pode ser considerada o início de um dissenso que abriu caminho para as reformas liberalizantes adotadas a partir de 1986, nos governos De la Madrid e Salinas Gortari.

Assim como em outros países da América Latina, as reformas que a partir de então seriam adotadas, seguiam as recomendações de organismos internacionais como o Banco Mundial e o FMI, nas quais os governos locais deveriam exercer um papel mais “amistoso ao mercado”. É sabido que o contexto de estrangulamento externo e crise fiscal atravessado por países como México e Brasil favoreceu a adoção das tais reformas pró-mercado, que ademais contavam com o apoio das elites locais. Mas o caso mexicano se diferencia dos demais na medida em que sua reforma econômica interna está intimamente relacionada a um importante “giro” em sua política econômica internacional, que se expressa, inicialmente, na adesão do país ao GATT, ainda em 1986, para logo em seguida, desembocar na integração (econômica) regional com o Canadá e os Estados

⁴⁴ Ao contrário do que ocorreu no Brasil em 1979 (quando suas contas externas foram negativamente afetadas pelo “segundo choque do petróleo”), a crise mexicana de 1982 era em grande medida decorrente da queda dos preços internacionais do petróleo, o que comprometia seriamente as contas externas daquele país, exportador da commodity...O traço comum envolvendo as contas externas dos dois países tinham era a sangria de recursos gerada pelo aumento das taxas internacionais de juros.

Unidos da América, por meio do Tratado de Livre Comércio da América do Norte – TLCAN.

O contexto das reformas liberalizantes no México foi marcado inicialmente pela política de “concertação social”, que pode ser entendida como o resultado de uma série de pactos firmados entre governo, empresários e sindicatos e produtores agrícolas, que permitiram a adoção de uma nova estratégia de desenvolvimento, apoiada na abertura econômica e na redução da intervenção estatal nos assuntos econômicos. Assim, algumas importantes medidas foram politicamente viabilizadas, entre as quais se destacam:

- Ajuste fiscal, via cortes nos gastos públicos;
- Execução de uma política monetária mais austera, com forte elevação das taxas de juros;
- Liberalização comercial e cambial;
- Acordos setoriais envolvendo empresários e sindicatos, a fim controlar a inflação;

As conseqüências deste conjunto de medidas foram inevitáveis: agravamento das questões sociais, e especialmente, uma deterioração das condições de trabalho, segundo dados do ENESTyC, levantamento do INEGI mexicano. A combinação entre a abertura comercial e a dura política de estabilização econômica, resultou na implantação de uma nova racionalidade produtiva, inserida no contexto de uma ampla reestruturação econômica que colocaria a indústria mexicana em novo rumo. Neste processo, as relações entre capital e trabalho passaram por intensas transformações, que segundo Marco Esquinca:

“ dizem respeito, principalmente, à contratação, ao salário, ao emprego, à jornada de trabalho e às condições de trabalho. Em resumo, o trabalho e o emprego foram

submetidos à concertação ou, por via da força, à nova lógica produtiva imposta”
(In: Leite e Araújo, 2009: 12)

Não obstante o processo de estabilização econômica e abertura comercial registrado no México tenha gerado exclusão social e, conseqüentemente, aumento da pressão popular contrária às reformas, as manifestações de descontentamento não foram suficientes para reverter a tendência que se pronunciava, em direção à adoção do modelo liberal de livre comércio, com vistas à adesão ao bloco econômico regional cuja criação estava sendo articulada, sob o comando dos EUA. A participação mexicana no NAFTA⁴⁵ seria a coroação do novo modelo de inserção internacional encampado pelo governo e apoiado por importantes segmentos da elite do país. Por meio desta nova estratégia de desenvolvimento, esperava-se que a indústria nacional registrasse um salto de competitividade, e que o volume de investimentos diretos estrangeiros fosse significativamente ampliado, de maneira a alavancar o crescimento econômico. Neste sentido, a abertura comercial e cambial foi acompanhada de importantes alterações nas regras para o investimento estrangeiro, entre as quais estão incluídas:

- A legislação de maio de 1989, que previa a permissão para que o capital estrangeiro controlasse até 100% das ações de empresas mexicanas, e para a participação deste em novas atividades, fabricação de novos produtos, e operação de novos estabelecimentos sem autorização prévia. Foram mantidas apenas as restrições à participação estrangeira em certos setores, entre os quais petróleo e gás natural (áreas de monopólio estatal); radiodifusão e transmissão de TV (área reservada a nacionais); construção civil, atividades agrícolas e

⁴⁵ *North American Free Trade Agreement* ou NAFTA é hoje um tratado envolvendo Canadá, México e Estados Unidos da América, tendo o Chile como membro associado. Foi antecedido pelo Acordo de Liberalização Econômica, firmado entre Canadá e EUA, em 1988. Em acordo assinado no dia 13 de agosto de 1992 o bloco recebeu a adesão dos mexicanos. O NAFTA entrou em vigor em 1º de janeiro de 1994.

educacionais (participação limitada a 49% sem a autorização do governo e de 100%, com autorização)

- As alterações de 1995, referentes à legislação sobre a estrutura do capital social dos bancos e das sociedades de controle dos grupos financeiros, e que tornavam mais favoráveis as condições para a participação estrangeira no setor. Como resultado, praticamente nenhuma restrição foi mantida em relação à participação do capital externo no setor bancário, a não ser a disposição que impedia um banco estrangeiro individual de possuir mais que 6% dos ativos totais do sistema bancário interno. Tal regra visava evitar a desnacionalização dos maiores bancos do país.

Na mesma época em que o regime do investimento estrangeiro era liberalizado, o México deu início a um dos maiores programas de privatização entre aqueles implementados em países em desenvolvimento, e com a assinatura do Tratado de Livre Comércio, o país aceitou as normas do NAFTA, que previam a não distinção entre empresa nacional e estrangeira.

Desta forma, ao final dos anos 80, o país já caminhava a passos largos para a integração comercial com seus poderosos parceiros do norte, o que era reflexo, acima de tudo, de uma opção política feita por seus dirigentes, ainda que se reconheça o poder de persuasão – e em alguns momentos, de coação – exercido pelos EUA e por organismos internacionais em favor da adoção de políticas liberalizantes. Esta “opção” contava, evidentemente, com seus defensores e seus detratores também no campo intelectual, sendo que as perspectivas abertas pela eminente assinatura do TLCAN eram avaliadas de maneira díspar. Alguns autores, como Enrique De la Garza (1992) revelavam certo pessimismo em relação às prováveis conseqüências advindas da assinatura do Tratado, e desenvolviam análises segundo as quais a adesão mexicana ao NAFTA levaria a um aprofundamento do fenômeno da “polarização do aparato produtivo” mexicano, no qual um núcleo hegemônico de grandes empresas é circundado por uma miríade de empresas menores e de base social e técnica

muito diversas. Tal fenômeno, registrado a partir do início da reestruturação produtiva “*a la mexicana*”, ainda na metade da década de 80, traz como conseqüências a tendência à precarização das relações de trabalho nas empresas sub-contratadas (subordinadas ao núcleo), as quais são caracterizadas pela baixa capacidade de absorção tecnológica e inovação. Outros autores, como Jorge Carrillo (In: Colégio de México, 1992), faziam avaliações mais otimistas sobre as perspectivas do TLC, baseadas na argumentação segundo a qual a integração econômica permitiria a generalização da experiência já registrada na IME (Indústria Maquiladora de Exportación) desenvolvida em Zonas e Perímetros Livres (ZPL) localizados nas regiões fronteiriças com os EUA, caracterizadas pela adoção de regimes de exceção alfandegária (zonas francas). De acordo com Carrillo, os dados sobre o desempenho da IME indicavam tendências promissoras, relacionadas ao próprio dinamismo demonstrado pelo setor, à incorporação de tecnologia e a uma maior participação de indústrias mexicanas como fornecedoras de insumos produtivos, o que levaria ao desenvolvimento de cadeias produtivas lideradas pela indústria de exportação, mas crescentemente articuladas com uma base industrial nacional. Por fim, o autor destacava a melhoria em indicadores como a produtividade e a qualificação da mão de obra como fortes indícios de que a generalização do modelo exportador das ZPL poderia trazer benefícios ao país.

Apesar das expectativas otimistas que predominavam no governo e no setor patronal, a guinada mexicana em direção ao livre mercado e à integração regional não parece ter trazido os benefícios que eram anunciados pela sabedoria neoliberal que a inspirou. Um balanço geral das recentes análises feitas por autores mexicanos e estadunidenses revela que, no aspecto geral, o modelo de inserção internacional adotado pelo México nas últimas décadas gerou graves distorções internas, sem que a questão do crescimento econômico e da competitividade industrial tenha sido efetivamente resolvida.

De acordo com Carlos Salas (In: Trabajo, 2007) o TLCAN impulsionou significativamente as indústrias manufatureiras voltadas à exportação, que após momentânea perda de dinamismo causada pela crise de 1995, passaram a registrar forte crescimento até o ano 2000. Desde então, tais indústrias seguem se

desenvolvendo em ritmo instável, o que contribuiu para o tímido crescimento do PIB nacional registrado ao longo da última década, o que por sua vez acentuou a tendência de desestruturação do mercado de trabalho mexicano, já marcado pela forte presença de trabalhadores por conta própria e pela elevada informalidade que caracteriza as atividades econômicas de pequena escala.

Este cenário de baixo crescimento econômico acompanhado de desestruturação do mercado de trabalho contrasta como êxito verificado em relação ao crescimento do volume de exportações manufatureiras mexicanas, o mesmo valendo para os fluxos de investimento direto estrangeiro. A aparente contradição entre o crescimento do setor exportador e o pobre crescimento do PIB, aponta para uma profunda transformação estrutural da economia do país: após quatro décadas de industrialização voltada para dentro, o México promoveu uma reorientação de sua indústria rumo ao mercado externo, sendo que, a julgar pelos dados macroeconômicos, este novo perfil econômico tem sido forjado mais a partir de uma reconversão industrial do que por meio do desenvolvimento de novas indústrias a serem somadas ao que já existia (De la Garza, 1990).

Quanto aos possíveis ganhos de competitividade gerados por esta “reconversão industrial”, os resultados são igualmente frustrantes: a produtividade média tem apresentado baixas taxas de crescimento, estando estagnada em alguns setores (Esquinca, In: Leite e Araújo). Isto corrobora previsões pessimistas em relação aos efeitos do TLC, presentes nas análises de autores como De la Garza (In: El colégio de México:1992).

Em suma, pode-se afirmar que o resultado das políticas comercial e industrial adotadas pelo México ao longo dos últimos 25 anos está longe de ser considerado satisfatório. Para muitos autores, o país atua hoje como uma plataforma de produção para os Estados Unidos, o que conduz a uma perigosa perda de importância do mercado interno como eixo condutor da economia. Perigosa em especial para a força de trabalho, na medida em que e o maior peso econômico do setor exportador tende se transformar em maior influência política, o que pode favorecer a adoção de reformas trabalhistas que permitam - via desregulamentação e retirada de direitos – o rebaixamento do padrão de

remuneração dos trabalhadores, sendo que estes vão deixando de ter importância enquanto com consumidores...

Parte III: A controvérsia
sobre as reformas das
instituições de regulação
trabalhista

Capítulo 5: As conseqüências para o mundo do trabalho: mudanças “na prática”

Nos capítulos anteriores foram investigadas as origens do processo de reestruturação produtiva que, operando em escala global, determinou profundas transformações econômicas e sociais e, em circunstâncias específicas, levou países como o Brasil e o México a abandonarem, já na década de 80, os modelos de desenvolvimento adotados até então. A análise desenvolvida até aqui procurou explicar as transformações registradas nestes países como decorrência de sua inserção subordinada a uma nova divisão internacional do trabalho, que por sua vez é determinada pela lógica do capital financeiro.

No presente capítulo, serão examinadas as conseqüências destas transformações para a realidade dos trabalhadores e para o mercado de trabalho dos países em questão. Este exame será realizado a partir de dois aspectos:

- aquele relacionado com o processo de trabalho, no qual mudanças no cotidiano dos trabalhadores, envolvendo novas formas de organização e gestão do trabalho no interior das firmas, estão imbricadas com questões ideológicas; tais mudanças são muito difundidas pelos estudos voltados à área da administração de empresas, mas suas conotações ideológicas costumam ser abordados pela sociologia do trabalho;
- aquele relacionado com a dinâmica dos mercados de trabalho, que costuma ser investigada em estudos macroeconômicos e sociológicos, a partir de dados estatísticos e de análises de fenômenos específicos envolvendo as tendências das mudanças ocupacionais, em contextos locais, nacionais, regionais e até mundiais.

Os dois aspectos mencionados logo acima concorreram, principalmente ao longo da década de 1990, para a redução do poder dos sindicatos, mas por vias

distintas. Este será um elemento importante da análise a ser desenvolvida neste capítulo. Mas, inicialmente, cabe uma breve recapitulação da lógica que opera as transformações capitalistas e suas conseqüências para a esfera da produção e das relações de trabalho:

Mudanças na produção, segundo a lógica financeira

Na atual fase do capitalismo, o grande aumento dos fluxos internacionais de capital, movidos ao sabor das taxas de rentabilidade ao redor do globo, faz com que as atividades produtivas sejam relegadas a um segundo plano na lógica dos investimentos, cedendo espaço ao capital financeiro especulativo. Isto é possível graças a novas tecnologias de transmissão de dados em tempo real e, como visto no capítulo 5, ao processo de desregulamentação dos fluxos financeiros internacionais, implementado à partir do final dos anos 70, com a adoção de reformas econômicas de caráter neoliberal.

Em associação com esta rápida mobilidade de capitais, houve uma flexibilização das atividades econômicas, permitindo a estas acompanhar melhor as oscilações da demanda, redimensionando atividades e redirecionando investimentos mais facilmente. Tal fato fez com que as leis de mercado, baseadas no binômio "oferta e procura", assumissem preponderância na determinação do planejamento empresarial e em relação à regulação do Estado. (THERBORN, 1995). Em virtude destes processos mundiais de desregulamentação financeira e reestruturação produtiva, o capital financeiro firma-se como um dos principais realizadores de lucro no capitalismo moderno e como agente centralizador das decisões econômicas. Assim, os setores financeiros transformam-se em elementos centrais de conexão entre as economias emergentes como a brasileira e a mexicana e o sistema capitalista mundial. (BRAGA, 1993)

Esta "flexibilização" das atividades econômicas é apontada como sendo a grande geradora de transformações nas relações entre trabalho e capital, que por sua vez foram viabilizadas pela incorporação de novas tecnologias, até aqui

utilizadas de forma a privilegiar os interesses do capital. No entanto, este privilégio assegurado aos interesses capitalistas não foi apresentado como uma intensificação do antagonismo pré-existente entre capital e trabalho; ao invés da adoção do confronto aberto, a introdução de práticas de flexibilização do trabalho apoiadas em novas tecnologias contou com a ajuda de um discurso harmonizador, capaz de ocultar os conflitos de interesses por meio de uma nova cultura gerencial que busca a adesão dos trabalhadores à lógica do capital. Tal “cultura gerencial” é marcada por contradições, mas vem tendo indiscutível impacto nas relações de trabalho, e juntamente com o cenário caracterizado pela diminuição dos empregos formais e a precarização dos vínculos empregatícios, compõe um quadro geral em que o poder de barganha dos sindicatos é seriamente atingido. Desta forma, podem ser destacados dois desafios de ordem distinta para o sindicalismo:

O primeiro desafio estaria mais relacionado com as consequências das transformações ocorridas no mercado do trabalho, que ao reduzir e segmentar os “representados”, apontam para a necessidade de novas estratégias de ação por parte dos sindicatos, e incluem a incorporação de novas causas/reivindicações, a ampliação da base de representação e o recurso a novas práticas de resistência. O desenvolvimento de tais estratégias se insere na agenda de desafios que os sindicatos atuantes enfrentam na atualidade (WADINGTON, 1999);

O segundo é colocado pelo impacto das transformações tecnológicas e das práticas gerenciais na organização do trabalho, que alteram significativamente a relação entre capital e trabalho e criam um ambiente no qual a percepção da realidade por parte do trabalhador sofre mudanças (VILROUX, 2000), que passam a interferir na própria identidade do trabalhador, contribuindo para a formação de uma nova “cultura” dentro das empresas, que seria característica de uma nova fase do capitalismo, caracterizada pelo individualismo e por uma baixa capacidade de mobilização por parte das organizações tradicionais de representação dos trabalhadores (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 1999).

O conteúdo das práticas de “flexibilização” é amplo, e pode assumir características e sentidos muito distintos, conforme o que se esteja tornando “flexível”. Uma tentativa de sistematização das possíveis faces da flexibilidade será útil para o entendimento de seus impactos.

A flexibilização: processo de trabalho e contrato de trabalho

Segundo Bresciani (1997), o termo “flexibilidade” está associado com *a qualidade daquilo que é flexível, que se pode dobrar ou curvar, que é maleável, que possui elasticidade, destreza ou agilidade, mas aquilo que é domável, complacente, submisso, suave*. O autor ressalta ainda que, no atual contexto, o debate sobre a flexibilidade do trabalho revela complexidade e discórdia. Em suas palavras:

“De um lado estão aqueles que a postulam como característica que deve estar presente nos sistemas de produção, na organização do trabalho, na estrutura das relações trabalhistas, levando empresas e países ao sucesso competitivo e o trabalhador à felicidade inesgotável, à realização profissional e pessoal. Na trincheira oposta, a flexibilidade é denunciada como fonte de todos os males, instrumento do lucro voraz, ferramenta do capitalismo em sua nova ofensiva de final de século XX, e apontada como novo nome do trabalho, que é flagelo, tortura e dor.” (BRESCIANI, 1997, p. 88)

O tema da “flexibilidade” ou da “flexibilização” do trabalho gera ainda outras controvérsias, além desta polarização exposta acima, a começar pelos significados mais específicos atribuídos ao termo. Em geral, ao tratar das diferentes formas de flexibilização, os autores costumam dividi-las em duas categorias básicas:

- a flexibilidade "intra-empresa", relativa aos regulamentos internos, à representação interna dos trabalhadores, ao sistema de remuneração e recompensas, etc.;
- a flexibilidade "extra-empresa" , envolvendo questões referentes a regulamentação trabalhista, legislação sindical, normas ambientais, etc..

Uma sistematização mais precisa é proposta por Wailes & Lansbury (2002), que ao investigarem as relações entre flexibilidade e negociações coletivas na Austrália, identificaram cinco categorias de flexibilização:

1. *Flexibilização externa numérica*: relaciona-se com a capacidade de uma empresa ajustar o seu nível de postos de trabalho a variações na demanda do mercado. (WAILES & LANSBURY, 2002)
2. *Flexibilização interna numérica*: referente à capacidade de uma empresa ajustar a intensidade e a carga horária do trabalho a variações na demanda do mercado. No caso específico das empresas no Brasil e também no México, é possível relacionar esta categoria proposta pelos autores com a prática do chamado “banco de horas” – uma forma de tornar a jornada de trabalho mais flexível.
3. *Flexibilização de remuneração*: está relacionada com a capacidade de uma empresa variar a remuneração de seus trabalhadores de acordo com critérios de produtividade e capacidade de pagamento por parte da empresa. Segundo os autores, uma importante distinção é sempre feita entre a flexibilização associada com corte de custos e a flexibilização ligada a ganhos de produtividade. Cabe aí também a diferenciação entre remuneração indexada à lucratividade da empresa e a remuneração atrelada ao desempenho individual (*pay to performance*). Ambos os casos de remuneração flexível estão

presentes nos países analisados, sendo que a remuneração atrelada aos lucros costuma ser regulamentada por acordos coletivos firmados entre empresas e sindicatos, enquanto a remuneração vinculada ao desempenho (performance) individual tem como principal modelo o pagamento de comissões percentuais por produtividade, que cada vez mais passa a ser medida individualmente.

4. *Flexibilização funcional*: referente à capacidade das empresas adaptarem seu processo de trabalho em relação a variações de demanda. Dois aspectos são citados dentro deste item, sendo um relativo à capacidade dos trabalhadores executarem diferentes funções dentro de um mesmo processo; outro aspecto estaria associado com a própria organização do trabalho dentro da empresa, que passaria por ampla redefinição de cargos, funções, categorias de trabalho, etc..

5. *Flexibilização "procedural"*, que pode ser:

a) *relativa a mudanças introduzidas no âmbito da empresa* a fim de torná-la mais ágil, tanto em termos de negociações internas e atendimento a reivindicações dos funcionários, quanto em termos de tomada de decisões frente a cenários externos em constante mutação. Neste item surge uma questão importante: ao se analisar as relações entre trabalhadores e empresa, evidencia-se a possibilidade de que o atendimento às reivindicações dos funcionários sirva não somente para a melhoria das condições de trabalho (e conseqüente aumento da eficiência/produtividade), mas também para retirar dos sindicatos o papel de representação dos trabalhadores junto às empresas;

b) *relacionada aos mecanismos de regulação do trabalho*. Esta concepção de flexibilização engloba negociações em torno dos impedimentos externos à implementação de inovações gerenciais. Esta categoria pode ser entendida

no caso das empresas brasileiras e mexicanas, para todos os efeitos, como desregulamentação, tanto envolvendo leis trabalhistas previstas nas respectivas legislações, quanto acordos e convenções coletivas firmadas entre empresas e sindicatos.

Enfim, dentro das diferentes formas de flexibilização expostas por Wailes & Lansbury (2002), há alguns elementos importantes para tratar da realidade vivenciada pelos trabalhadores desde a década de 80 (no México) e 90 (no Brasil). Estão presentes a insegurança e a intensificação do trabalho, relacionadas com a flexibilidade tratada nos itens 1 e 2, a remuneração flexível, em seus diferentes aspectos (item 3), o discurso da “polivalência” e a redefinição de cargos e funções, todos relacionados à flexibilidade do item 4. Por fim, no último item podemos encontrar a ligação entre a flexibilidade e as inovações gerenciais (item 5 a), bem como a discussão das reformas na legislação trabalhista e nos contratos de trabalho (item 5 b).

Levando-se em conta características mais específicas dos mercados de trabalho na América latina, todas as categorias acima estão relacionadas com o fenômeno da formação de um excedente de mão de obra disponível neste mercado de trabalho, o que pode facilitar a manutenção dos salários pagos em um nível favorável aos empregadores (diminuindo o poder de barganha sindical, por exemplo), e podendo também servir de instrumento de pressão por melhores performances junto aos trabalhadores empregados (o que conduz a uma maior intensificação do trabalho);

Mudanças na dinâmica dos mercados de trabalho

De acordo como os preceitos liberalizantes que têm informado a nova lógica do mundo produtivo, os mercados de trabalho também deveriam funcionar de forma mais flexível. Mas o que isso significa, mais especificamente? As concepções teóricas que tem influenciado as formulações sobre as características

esperadas de um mercado de trabalho adaptado aos “novos tempos” costumam sempre apontar para o fim da relação salarial tradicional, que segue a lógica do emprego permanente, dos acordos e regulamentos protetores, acordados em convenções coletivas, e dos salários definidos em negociações entre empresas e sindicatos de trabalhadores. Em substituição a este antigo paradigma das relações de trabalho, emergiria um novo, no qual a distinção entre empregador (organização) e empregado (indivíduo) perderia sentido, diante de uma nova realidade marcada pela presença dos “patrões de si mesmos”, os indivíduos-empresa. Neste sentido, as grandes corporações atuariam como núcleos gestores de “competências externas”, representadas por uma extensa gama terceirizados, organizados em micro e pequenas empresas ou sob a forma de indivíduos prestadores de serviço (Bridges, APUD: Moraes, 1995).

De acordo com Reginaldo Moraes (2001), este novo paradigma das relações de trabalho estaria associado a uma ideologia na qual a própria noção de “seguridade” abandona sua conotação coletiva, deixando de ser um direito, garantido a partir de políticas públicas, para se transformar numa conquista privada, viabilizada pelo esforço individual de planejamento, poupança...de auto-previdência, enfim. Assim, o novo padrão de relações de trabalho se traduziria num mercado desregulamentado, no qual a livre negociação entre contratantes e contratados substitui as antigas regulamentações trabalhistas baseadas em vínculos empregatícios estáveis, a partir dos quais se extraía o financiamento de um sistema público de seguridade social. É esta teorização que, no limite, serviu de modelo para a emergência do novo e inseguro mundo do trabalho que se delineou a partir das reformas econômicas adotadas na América Latina, em especial no Brasil e no México, discutidas no capítulo anterior.

Ainda que se possa afirmar que o comportamento dos mercados de trabalho dos países analisados tenha sofrido os efeitos gerados pelo baixo crescimento econômico registrado no período em que as reformas foram adotadas, e pelo inevitável “custo social” decorrente da modernização das estruturas produtivas herdadas do período anterior, é razoável considerar que a nova realidade dos mercados de trabalho é, em essência, decorrente desta nova

lógica, imposta a partir do regime de acumulação flexível que se instaurou em escala global.

É extremamente fácil constatar que, na prática, os mercados de trabalho brasileiro e mexicano passaram por transformações os aproximam da teorização exposta no início deste tópico, por meio de novas estratégias adotadas por parte das empresas, como a terceirização, a subcontratação, o recurso a falsas cooperativas, etc., que permitiram o avanço da precarização das relações de trabalho, ainda que pouco se tenha feito em matéria de reformas nas legislações trabalhistas ou na estrutura de representação dos trabalhadores. A seguir, o leitor encontrará uma breve retrospectiva do comportamento dos mercados de trabalho brasileiro e mexicano desde que as reforma tiveram início.

Mesmo ponto de partida, caminhos diferentes...

A semelhança entre os processos de industrialização brasileiro e mexicano contribuiu para o surgimento de elementos comuns também no que diz respeito ao mercado de trabalho dos dois países: em nenhum dos casos se chegou a constituir um mercado de trabalho efetivamente estruturado, caracterizado pelo amplo domínio das relações formais de trabalho assalariado. A heterogeneidade estrutural dos mercados de trabalho destes países permitia que, ainda no início dos anos 80, sua força de trabalho fosse caracterizada por um grande contingente de trabalhadores informais e por conta própria. No entanto, as tendências registradas até então apontavam para um crescimento relativo dos empregos formais, sobretudo no Brasil, o que podia ser tomado como indicativo do avanço do processo estruturação dos mercados de trabalho, tanto no Brasil quanto no México.

Com a abertura da crise externa que assolou as economias latino-americanas durante a década de 80 – a crise da dívida – tal processo foi interrompido. De lá pra cá, os mercados de trabalho brasileiro e mexicano passaram a ter seus comportamentos influenciados pela adoção de reformas

orientadas para o mercado, que foram acompanhadas de intensos processos de reestruturação industrial. Apesar das reformas adotadas nos dois países compartilharem as mesmas diretrizes gerais, discutidas em capítulos anteriores, as particularidades presentes em cada caso conduziram os respectivos mercados de trabalho por caminhos distintos.

O caminho brasileiro

No Brasil, as reformas adotadas principalmente a partir do início da década de 1990 causaram uma deterioração mais intensa das condições sociais, com índices de desemprego e de precarização do trabalho significativamente piores do que os registrados no México à mesma época. O poder de barganha dos sindicatos foi seriamente afetado, não só pela diminuição dos postos de trabalho, mas também pela proliferação dos contratos de trabalho temporário e/ou por tempo determinado, em tempo parcial, terceirizado ou mesmo sem registro formal.

O conjunto de medidas liberalizantes que desde o governo Collor vinham sendo adotadas sob a forma de um amplo programa de ajustes, orientado para a redução da intervenção estatal e para o restabelecimento do livre mercado, incluíam reformas no mercado de trabalho, que visavam a superação de sua suposta rigidez. Segundo a doutrina (neo)liberal, tal “rigidez” do mercado de trabalho prejudicava o crescimento das economias e, conseqüentemente, contribuía para a manutenção de altas taxas de desemprego (Velasco e Cruz, 2002). Neste sentido, as reformas em questão deveriam “flexibilizar” as relações de trabalho, mediante a redução dos custos de demissão, a regulamentação de contratos temporários de trabalho, a diminuição de direitos trabalhistas definidos em lei e o estímulo à negociação descentralizada. Não obstante o avanço das reformas em prol do mercado em outras áreas, somente os contratos temporários de trabalho avançaram no país, a partir da segunda metade da década de 90, sendo que, nos últimos anos, sua utilização por parte dos empregadores vem sendo reduzida (Krein, 2007).

Porém, as reformas registradas em outras áreas afetaram as relações de trabalho, através do movimento de adaptação das empresas ao novo cenário que se configurava. Tal cenário foi caracterizado pelo descompasso entre o acelerado processo de abertura econômica, registrado desde 1990, e a difícil estabilização macroeconômica, que só seria alcançada a partir de 1994. Este descompasso pode explicar, em grande medida, o agravamento tão intenso das condições sociais, que marcou o processo de ajustamento econômico registrado no período. No contexto deste “ajustamento econômico”, uma parcela da indústria instalada no país foi desativada, numa clara tendência rumo ao que foi chamado de “desindustrialização”, ao passo em que muitas das indústrias brasileiras foram adquiridas pelo capital estrangeiro, num processo de desnacionalização da indústria local. Diante da extraordinária intensificação da competição trazida pela abertura econômica, as empresas passaram a adotar toda a sorte de medidas visando reduzir custos, sendo que o elemento comum entre elas era o enxugamento do quadro de funcionários, acompanhado de uma piora nas condições de trabalho dos remanescentes.

O processo de terceirização das atividades econômicas e a precarização dos contratos de trabalho, em associação com altos índices de desemprego, geraram uma diminuição no poder de barganha dos sindicatos, que passaram a adotar uma postura defensiva nas negociações com os empregadores. As condições gerais colocadas diante do movimento sindical já no início da década de 90 sinalizavam para uma diminuição em seu poder de barganha nas negociações com os empresários, o que levou a uma mudança na estratégia de atuação dos sindicatos, que deixou de privilegiar o confronto aberto, e passou a ser mais voltada à negociação. Tal mudança foi interpretada por certos autores como uma capitulação diante da ofensiva neoliberal, enquanto outros a entendiam como uma tentativa de manter algum controle sobre os processos de reestruturação que se anunciavam.

No início dos anos 90, duas centrais sindicais se destacavam no cenário político brasileiro: a CUT – Central Única dos Trabalhadores, esquerdista, considerada a maior e mais importante do país, e a Força Sindical, pragmática,

que se apresentava como representante do sindicalismo “moderno”, e pregava o chamado “sindicalismo de resultados”. A predisposição dos líderes da “Força” em apoiar a adoção de reformas liberalizantes levou o governo Collor a adotar esta central como interlocutora privilegiada, numa tentativa de enfraquecer a CUT e sua postura contrária à agenda de reformas. O crescimento da Força Sindical levou a CUT a uma reavaliação de sua conduta política, que resultou na elaboração de uma agenda sindical para os anos 90, que previa a apresentação de propostas para políticas de abrangência nacional relativas a diversas áreas.

A elaboração desta “agenda sindical” para os 90 se deu num momento em que cresciam as divergências dentro da própria CUT, em relação às estratégias a serem adotadas diante da ofensiva representada pelas políticas de corte neoliberal implementadas a partir do governo de Fernando Collor. Estas divergências colocavam, de um lado aqueles que defendiam a necessidade de negociação com o empresariado e com o Estado e de participação no debate das questões nacionais, e de outro lado, os que defendiam a manutenção de uma postura de confronto como a que caracterizou os anos 80. Os defensores da primeira corrente foram majoritários dentro da central, no início dos anos 90, e inauguraram uma nova fase da CUT, caracterizada pela adoção do “sindicalismo propositivo”, em resposta ao “sindicalismo de resultados” praticado por sua principal rival.

As muitas transformações políticas, econômicas e sociais alteraram significativamente o cenário das negociações coletivas ao longo dos anos 1990, gerando o crescimento do desemprego e a diminuição da base dos sindicatos, sendo que o sistema de barganha coletiva que ganhou unidade e se fortaleceu na década anterior foi sendo desarticulado. Como consequência deste processo, houve uma diminuição do ímpeto grevista, ao passo em que crescia a dificuldade em mobilizar os trabalhadores. Com a adoção da nova “agenda sindical”, o movimento cutista estaria buscando a consolidação das conquistas políticas da década anterior, sobretudo a ampliação das pautas de negociações entre empresários e trabalhadores e da abrangência dos acordos assinados. Assim, no início dos 90, o sindicalismo da CUT se propunha a participar na definição de

políticas governamentais, compondo fóruns tripartites com representantes do governo e dos empresários. Este era o chamado “sindicalismo propositivo”.

Porém, segundo autores como Armando Boito (1992), esta agenda “propositiva” acabou contribuindo para o enfraquecimento do movimento sindical, ao substituir a “estratégia do confronto” consagrada nos anos 80 num momento em que em que as transformações em curso exigiam uma postura mais radical, de resistência ao avanço neoliberal. Desta forma, para o autor, a agenda sindical para os anos 90, que foi apresentada como um avanço em relação a um sindicalismo meramente reivindicativo e defensivo, acabou inaugurando, ironicamente, uma nova fase das negociações coletivas, caracterizada justamente pela adoção de uma postura mais defensiva e resignada por parte de muitos sindicatos. Este argumento é refutado por outros autores, como Iram Jácome Rodrigues (1995) e Nádyá Guimarães (2001), que salientam o contexto de abertura econômica no qual o país – e o continente latino-americano em geral – estavam inseridos, para justificar a mudança de postura por parte dos sindicatos como sendo uma reorientação estratégica acertada, diante dos desafios e constrangimentos impostos ao sindicalismo em todo o mundo. A adoção de uma postura negociadora era, segundo tais autores, essencial na defesa dos interesses dos trabalhadores diante do processo de reestruturação produtiva que se iniciava, sendo que a radicalização (de estratégias de confronto) ainda que em nome da resistência às reformas, contribuiria para uma reestruturação à revelia dos sindicatos, ainda mais desfavorável aos trabalhadores e certamente desastrosa para o sindicalismo. Ademais, negociar seria também uma forma de exercer algum controle sobre as transformações em curso, o que era fundamental para a manutenção da própria legitimidade dos sindicatos perante seus representados. Em outras palavras, a não negociação era uma alternativa perigosa, na medida em que retirava os sindicatos do papel de protagonistas dos acontecimentos.

Outra polêmica é a questão envolvendo o suposto “esvaziamento” dos movimentos de trabalhadores, que seria identificado pela redução nas taxas de sindicalização e por uma maior dificuldade de mobilização por parte dos sindicatos. Diversos autores costumam identificar entre os fatores explicativos

para uma menor mobilização coletiva nos anos 90, o temor do desemprego entre os trabalhadores como sendo o mais relevante, na medida em que provocou uma atitude defensiva nos trabalhadores, que passaram a priorizar, acima de tudo, a preservação do seu emprego, o que os afastava de movimentos grevistas.

No entanto, dados do Dieese (1998) não corroboram esta visão: o número de greves registradas entre 1992 e 1996 cresceu, mantendo médias superiores à maioria dos países durante este período. É ainda relevante a manutenção da taxa de sindicalização dos trabalhadores urbanos - em torno de 30%. O número de sindicatos também cresce de 10.000 para 16.000 entre 1989 a 1996, sendo metade destes do setor terciário.⁴⁶ Vale ressaltar ainda, que os índices de filiação sindical apresentados acima não correspondem ao que é registrado entre os trabalhadores atuantes em categorias mais organizadas, como é o caso dos metalúrgicos, bancários, petroleiros, e das associações de servidores públicos. Entre estas categorias, o índice de filiações sindicais gira atualmente em torno de 50%, tendo estado na faixa de 70% ainda na metade dos anos 90 (Cardoso, 2003).

Portanto, as dificuldades crescentes sentidas na mobilização dos trabalhadores ao longo da década de 90 parecem não ter significado o abandono de táticas grevistas consagradas em décadas anteriores, tão pouco provocaram uma diminuição da atividade sindical. O que parece ter ocorrido, de fato, foi a diminuição da abrangência dos movimentos grevistas, que estiveram mais localizados e passaram a ter menor duração. As grandes mobilizações nacionais já não eram tão viáveis quanto antes, sendo que os resultados obtidos a partir destas práticas também já não eram comparáveis ao que foi conquistado nos anos 80.

Ao mesmo tempo em que as mobilizações nacionais foram prejudicadas pelo contexto dos anos 90, outras estratégias foram sendo tentadas. Desta forma,

⁴⁶ Vale assinalar que, segundo autores como Marco Aurélio Santana (2009), Iram Jácome Rodrigues (1999), entre outros, este dado não é necessariamente um indicativo de maior mobilização sindical, e sim, de um processo de pulverização da atividade sindical que contribuiu para a debilitação das bases de representação dos trabalhadores.

a ação propositiva da CUT buscou implementar algumas práticas ambiciosas, entre os quais se destaca o Contrato Coletivo de Trabalho, que contribuiria para a consolidação de conquistas da década de 80, na medida em que previa a vigência em todo o território nacional dos acordos firmados envolvendo amplas categorias de trabalhadores. Entretanto, a tendência geral registrada ao longo dos anos 90 apontou para um crescimento das negociações pontuais, ou no âmbito de cada empresa, ou através de uma maior segmentação das negociações em subcategorias profissionais, diferentemente do que era praticado nos anos 80. Observou-se, de fato, uma subdivisão das bases dos sindicatos oficiais em setores e por empresas, o que caracteriza uma maior fragmentação da representação dos trabalhadores, e se constitui num dos principais desafios enfrentados atualmente pelo movimento sindical brasileiro.

O saldo foi negativo para os trabalhadores durante toda a década de 90, na medida em que a redução dos postos de trabalho gerou um duplo e nefasto efeito:

- A exclusão social, caracterizada por um dramático aumento das taxas de desemprego, dando início a um processo acelerado de desestruturação do mercado de trabalho, marcado pelo crescimento da informalidade e do trabalho por conta própria, ao mesmo tempo em que se criou um excedente de mão-de-obra composto tanto por ex-empregados quanto por jovens para os quais a inserção no mercado de trabalho passou a ser vedada.
- O aumento da insegurança associado à deterioração das condições de trabalho e remuneração dos que permaneceram empregados, o que contribuiu para a formação de um ambiente caracterizado pela hiper-competitividade e pela alta rotatividade da força de trabalho.

A associação entre a exclusão social que se abateu sobre uma parcela dos trabalhadores (dos desempregados) e o clima de insegurança que se criou entre a

outra parcela (dos “ainda” empregados) resultou numa subversão da lógica da ação coletiva, como expõe Nadya Castro e Cláudio Dedecca:

“Abandona-se a lógica da extensão de direitos dos segmentos de ocupados melhor inseridos para aqueles em situação mais desfavorável, aceitando-se a idéia de que uma melhor inserção de alguns segmentos faz-se às custas daqueles em posição mais desvantajosa. A privatização e a individualização das relações de trabalho se traduzem em uma maior competição entre trabalhadores, corroendo a base política da ação coletiva”. (Castro e Dedecca, 1998: p. 18)

Esta vinculação entre a questão do emprego e a das relações de trabalho agiu no sentido de desestruturação do mercado de trabalho, fragilização do movimento sindical e redução da participação dos trabalhadores na renda nacional até 1999. A partir desse ano, mudanças estruturais nas condições de funcionamento da economia brasileira proporcionaram uma reversão de importantes tendências registradas até então: o processo de “desindustrialização” foi estancado, dando lugar a uma recuperação do setor industrial acompanhada de um crescimento na geração de empregos formais. Com isso, teve início um ciclo de recomposição do mercado formal de trabalho no país, reforçado a partir de 2004, após a retomada da economia mundial, sendo que desde então, a formalização vem crescendo em ritmo superior ao de crescimento do PIB, ao contrário do que ocorreu na década de 90 (Baltar, Moretto e Krein, 2006).

Ainda que o mercado de trabalho brasileiro venha apresentando uma continuada recuperação nos últimos cinco anos, esta não tem sido intensa o suficiente para alterar substancialmente as características deste mercado, ainda marcado pela elevada participação do trabalho por conta própria (33,3% do total

da PEA, em 2006), pelo emprego informal (21,3% da PEA, em 2006) e pelo desemprego aberto (8,4% da PEA, em 2006)⁴⁷.

Para se estabelecer a dimensão em que o mercado de trabalho brasileiro se desestruturou ao longo dos anos 1990, basta assinalar que, antes das reformas orientadas para o mercado, a taxa de desemprego aberto no país era de 4,5% da PEA. Em 2006, após retomada do crescimento econômico (média de 4,1% ao ano, entre 2004 e 2007) acompanhada de crescimento do emprego formal em ritmo proporcionalmente maior, a mesma taxa ainda era de 8,4%. Segundo projeções elaboradas por Baltar, Krein e Leone (In: Leite e Araújo, 2009), se a redução do desemprego mantivesse até 2014 o mesmo ritmo apresentado entre 2004 e 2006 (período em que a taxa de desemprego caiu em 0,5 ponto percentual), ao final do período o desemprego ainda seria de 7,1% da PEA. Isso demonstra o quão lenta é a tão acalentada retomada da geração de empregos no país. Mas ainda assim, as tendências registradas, ao menos até 2007, autorizam um otimismo moderado, na medida em que se caminha para a uma tímida, porém perceptível melhora da situação do mercado de trabalho.

O caminho mexicano

Pode-se dizer que o México enveredou pelos caminhos da “globalização” já na metade da década de 1980, sob o mandato de Miguel de la Madrid, a quem coube a tarefa de promover uma redução drástica dos gastos públicos e dos investimentos governamentais, como parte de uma política de ajustamento econômico imposta pelo FMI visando a superação da crise de 1982. Tal política, somada às medidas de contenção da inflação, acarretou severas conseqüências sociais, entre as quais um desemprego alçado a níveis dramáticos, acompanhado pelo crescimento exponencial do trabalho por conta própria, da emigração, da criminalidade e de toda sorte de estratégias de sobrevivência diante de uma crise

⁴⁷ Base de dados: PNAD

econômica que seria o pano de fundo para importantes transformações econômicas e políticas.

Ao contrário do que ocorreu no Brasil, onde as políticas de ajustamento impostas pelo FMI deram lugar a uma retomada do antigo padrão de gestão das finanças públicas, o caso mexicano é caracterizado pela permanência do novo modelo de condução econômica que passava a ser recomendado pelo Banco Mundial, sob influência das experiências liberalizantes de Reagan, nos EUA e Thatcher, no Reino Unido. O distanciamento político, que vinha se estabelecendo entre governo e grandes empresários, dificultava a manutenção do antigo modelo de substituição de importações, que começava a ser questionado por estes últimos, diante de um preocupante aumento dos protestos e mobilizações populares motivados pelo agravamento das condições sociais. Este clima geral de insatisfação engendrou a opção mexicana pela adoção de um novo modelo de desenvolvimento, reforçada pela adesão do país ao GATT, em 1986. Era o início de uma nova fase econômica do México.

No plano político, a enorme efervescência social registrada durante o período resultou no enfraquecimento do PRI, que passou a sofrer derrotas eleitorais em cidades importantes, o que apontava para uma perda de hegemonia do partido oficial, confirmada no episódio ocorrido nas eleições de 1988, em que o candidato priísta, Carlos Salinas de Gortari foi declarado vencedor após uma “queda no sistema” de contagem de votos, que segundo seus adversários, indicava a derrota de fato do candidato da situação, revertida por meio de uma fraude “eletrônica”.

Talvez em função da pouca legitimidade com que teve início, o governo Salinas atuou fortemente no sentido do aprofundamento das transformações econômicas e políticas que vinham sendo delineadas: a “cartilha” neoliberal passou a ser seguida, com privatizações, controle dos gastos públicos, controle da inflação; o reconhecimento da primeira vitória eleitoral de um opositor – Ernesto Ruffo, do PAN – para o governo de um estado, juntamente com o surgimento do esquerdista PRD – Partido da Revolução Democrática, apontava para o restabelecimento de um ambiente político efetivamente pluripartidário, que viria a

se consolidar somente em 2000, com Vicente Fox. Esta incipiente “redemocratização” no campo da política partidária teve seu correspondente no âmbito sindical, com a criação, em 1997, da UNT, que congregava esforços de diferentes sindicatos no sentido de resistir ao avanço do modelo neoliberal, sendo que para tanto se julgava necessário romper com as práticas colaboracionistas do sindicalismo “oficial”, ligado ao PRI. O novo agrupamento sindical se organizava de forma independente de partidos políticos e se apresentava como representante do sindicalismo autêntico, comprometido com os interesses das bases.

Ainda que o processo de reestruturação econômica mexicano tenha sido confrontado por diferentes organizações de trabalhadores, empenhadas em criar alternativas ao pouco combativo sindicalismo corporativo, pode-se dizer que o movimento sindical mexicano foi seriamente debilitado ao longo do processo de reorientação econômica assinalado no país, que incluía uma significativa transformação de sua estrutura produtiva.

A “modernização industrial” do país passou a ser buscada de forma mais sistemática, com o Plano Nacional de Desenvolvimento para o período 1989-1994, o que resultou na intensificação das práticas de flexibilização do trabalho, por meio da adaptação do “toyotismo” ao contexto local. No entanto, as características específicas deste “contexto local”, somadas às decisões tomadas pelos principais atores envolvidos no processo de reestruturação econômica levaram à conformação de um toyotismo “à mexicana”, caracterizado pela precariedade de seus fundamentos. Assim, as práticas de flexibilização que deveriam proporcionar a elevação de produtividade, a incorporação tecnológica e o maior envolvimento dos trabalhadores com o processo produtivo, ao serem adaptadas à realidade presente no país, conduziam a resultados distintos do que era esperado. Isto porque a realidade mexicana era caracterizada, segundo Enrique de la Garza (2007), por:

1. Uma abundante mão-de-obra em busca de emprego, não capacitada, pouco escolarizada, jovem e sem experiência de trabalho, disposta a aceitar salários muito baixos;
2. Uma estrutura sindical corporativa e pouco representativa do interesse das bases, predisposta a negociar acordos desfavoráveis aos trabalhadores e admitir condições de trabalho ruins;
3. Um governo controlador das relações de trabalho em favor dos empregadores, e que avaliza e protege as práticas sindicais antidemocráticas, voltadas à dissuasão de eventuais dissidências.

O resultado da adaptação dos novos padrões produtivos à esta realidade mexicana foi uma intensificação do trabalho (muitas vezes viabilizada pela flexibilização dos contratos coletivos, mediante acordos entre empresas e lideranças sindicais cooptadas), acompanhada de uma maior rotatividade voluntária da mão-de-obra e de um aumento das reclamações trabalhistas motivadas por violação dos direitos do trabalhador (la Garza, In: Trabajo, 2007). Neste sentido, pode-se inferir que, se é verdadeiro que o aparato produtivo mexicano tenha se tornado mais competitivo, isto foi mais devido a uma intensificação do trabalho e ao rebaixamento salarial, do que por meio de elevação de produtividade e incorporação tecnológica. Por outro lado, o crescimento industrial mexicano se concentrava no setor das “maquiladoras”, sendo que sua lógica de funcionamento passava a ser introduzida em outros setores, contribuindo para a generalização do fenômeno da intensificação do trabalho, alta rotatividade voluntária, etc. Isto, juntamente com a desarticulação de cadeias produtivas nacionais, com o crescimento da utilização de máquinas e equipamentos importados, e com a falta de apoio governamental aos setores não exportadores, mantinha o nível de emprego formal e dos salários em patamares baixos, gerando um agravamento das condições sociais dos menos favorecidos e de importantes

segmentos da classe média, que contrastava com o discurso governamental segundo o qual o país caminhava para o “primeiro mundo”, por meio do novo modelo econômico voltado para o mercado externo.

Tal quadro suscitava reações populares como o movimento que se tornou conhecido como “El Barzón”, surgido em 1993 e integrado por agricultores e outros integrantes das classes médias que estavam endividados junto aos bancos e exigiam apoio por parte do governo. Mas foi logo no início de 1994 que a insatisfação popular se tornou evidente, a partir da rebelião de Chiapas, na qual o “Exército de Zapatista de Libertação Nacional”, composto majoritariamente por indígenas, declarou guerra ao exército, inaugurando um conflito armado que se estendeu por apenas 11 dias, mas causou extraordinário impacto na opinião pública, ajudando a destruir o otimismo cultivado pelas elites em relação ao futuro econômico do país. O clima de incertezas em relação ao destino da nação mexicana foi coroado pela crise que sacudiu a economia mexicana ao final de 1994 e a encaminhou para uma profunda recessão, que resultou numa queda de cerca de 6% na atividade econômica. As conseqüências para o mercado de trabalho foram gravíssimas: aumento do desemprego e intensa perda salarial, que colocaram a maior parte da população mexicana – incluindo sua endividada classe média – em situação de penúria. A ajuda estadunidense colaborou para que a economia mexicana retomasse o rumo do crescimento a partir de 1996, cada vez mais apoiada na expansão das indústrias “maquiladoras” e vinculada ao desempenho econômico do poderoso vizinho situado ao norte. Esta retomada do crescimento perdurou em ritmo razoável até o ano 2000, marcado pela eleição de Vicente Fox, candidato do PAN, que representava uma nova fase política no México, após sete décadas de domínio político do PRI. Nova fase política, mas não econômica. Oriundo do setor empresarial, o então candidato Vicente Fox garantia a manutenção da trajetória econômica delineada para o México desde meados dos anos 1980. Mas prometia a redemocratização do país, inclusive em relação ao sindicalismo, marcado pelo predomínio de uma estrutura sindical corporativa e pouco transparente, identificada com o sindicalismo “oficial” da CTM - CT. O corporativismo construído ao longo de décadas de domínio político do PRI

era tido como alvo certo do novo governo, de inspiração neoliberal e, portanto, avessa a este tipo de estrutura, contrária ao livre funcionamento dos mercados.

Porém, num arranjo político peculiar, o neoliberalismo econômico defendido por Fox e pelas elites que o apoiavam passou a conviver harmoniosamente com a estrutura corporativa que outrora havia sido alvo de tantas críticas. (Leyva e Rodriguez, 2007). Este “liberalismo corporativo”, que caracteriza o atual modo de gestão política e econômica praticado no México, levou os sindicatos a se reciclarem, mas sem que alterações mais significativas fossem detectadas no modo de funcionamento destes: seria o fenômeno do “neocorporativismo”, que surge como uma resposta às críticas comumente disparadas contra a falta de representatividade de boa parte do sindicalismo mexicano. Ainda que em muitos casos o sindicalismo “neocorporativo” tenha logrado êxito no estabelecimento de uma bilateralidade frente às empresas, de forma a proporcionar aos trabalhadores, em certos casos, algum controle sobre os processos de reestruturação postos em andamento, a estrutura interna destes sindicatos continua marcada pela ausência de instrumentos garantidores de uma maior democracia sindical.

O fato é que desde o ano 2000, início do governo panista, o comportamento do mercado de trabalho apresentou melhora pouco significativa, que é realçada ao se considerar a trajetória de recuperação que vinha sendo registrada entre 1996 e o final da década. Se é verdade que os dados sobre a pobreza e a desigualdade apresentaram sinais de melhora entre 2000 e 2005, isto foi resultado de políticas assistencialistas adotadas pelo governo, tendo pouca ou nenhuma relação com o cenário trabalhista (Salas, In: Trabajo, 2007). Ainda que os índices de desemprego aberto estivessem situados, ao menos até 2007, em patamares muito baixos⁴⁸, tais dados não podem ser tomados como um indicativo de que a situação do trabalho no México tenha apresentado melhoras, pois a intensa migração de trabalhadores mexicanos rumo aos EUA, a forte presença do trabalho informal e por conta própria, bem como as práticas de sub-contratação de mão-de-obra,

⁴⁸ As taxas de desemprego no México desde 2000 têm média inferior a 4%, mas é possível identificar uma leve tendência de elevação da mesma, a partir do final de 2003. Fonte: séries unificadas ENE-ENOE, INEGI, 2006.

fazem da taxa de desemprego um dado pouco menos relevante, diante de uma realidade caracterizada pela precariedade das condições de trabalho e pela insegurança de renda de uma grande parcela da população.

A argumentação acima é reforçada por outros dados, como o baixo crescimento do PIB per capita registrado ao longo do governo Fox, resultado de um comportamento errático do ritmo de atividade econômica, sendo que o crescimento registrado entre 2001 e 2006 atingiu uma média de apenas 1%. (IN: Salas, 2007) Diante da evolução pouco significativa do PIB, não se poderia esperar que novas oportunidades de trabalho estável e bem remunerado fossem criadas...E isto, por si só, já sugere uma análise mais cautelosa deste baixo índice de desemprego aberto no México. Mas outros elementos devem ainda ser considerados: tradicionalmente, o desemprego em baixa tende a contribuir para o incremento da atividade sindical, pois tende a gerar um aumento no número de representados, acompanhado por um maior poder de barganha nas negociações junto aos empregadores. Mas não é o que ocorre no caso mexicano. Segundo Marco Túlio Esquinca (In: Leite e Araújo, 2009), a taxa de sindicalização, que tem caído substancialmente no país desde o início das reformas liberalizantes, não demonstra sinais de recuperação, o mesmo podendo ser dito em relação ao poder de barganha das organizações sindicais. Entre as possíveis explicações para estes fatos, podem ser destacadas:

- As mudanças na composição dos empregos na economia, que apontam para o crescimento de algumas atividades específicas do setor privado, em que a sindicalização é mais difícil, ou nas quais há pouca tradição sindical;
- As mudanças estruturais, institucionais e econômicas, que reduzem a determinação ou a capacidade dos sindicatos para atrair e reter novos membros.

Outro elemento que indica uma perspectiva nada animadora para o sindicalismo mexicano é o “envelhecimento” dos filiados, que demonstra a

dificuldade destas organizações em atrair para sua representação os trabalhadores mais jovens, que tem sido preferidos pela indústria mexicana. As fragilidades internas da já debilitada estrutura de representação sindical do México vem se somando a fatores relacionados ao desempenho da economia mexicana, cada vez mais determinados pelo setor exportador. Tendo em vista a extrema dependência do comércio exterior mexicano em relação ao mercado estadunidense, e diante do avanço das exportações chinesas neste mercado, as perspectivas para a situação do mercado de trabalho no México já não eram muito animadoras. Com a grave crise financeira mundial que se abriu recentemente, tendo como foco justamente os EUA, o caminho trilhado pelos mexicanos parece tê-los conduzido a uma armadilha. Mas a história tem seus próprios caminhos...

Mudanças envolvendo o processo de trabalho

As inovações gerenciais implementadas em grandes empresas da atualidade e muito difundidas no mundo empresarial em geral já não podem ser tomadas como um fenômeno restrito ao âmbito do trabalho ou das grandes organizações. Tão pouco estas inovações podem ser entendidas como uma mera conseqüência de transformações tecnológicas associadas à reestruturação produtiva. Estas novas práticas gerenciais compõem o que pode ser chamado de uma “nova cultura gerencial”, que está relacionada com todos estes fatores, mas extrapola as fronteiras organizacionais para se constituir num fenômeno social, com significados ideológicos muito bem definidos, e impacto global. Como observado, em tom crítico, por Gustavo Steinberg e Marcelo Masagão em reportagem especial publicada em revista de grande circulação nacional (STEINBERG & MASAGÃO, 2002):

“...o mundo à nossa volta está sendo dominado por uma certa cultura gerencial. Somos, cada vez mais, uma sociedade de gerentes. Todos são obrigados, de uma forma ou de outra, a gerenciar suas próprias vidas...Mais

do que indivíduos, cidadãos ou consumidores, como gerentes somos capazes de englobar e integrar inúmeros aspectos da nossa vida.” (STEINBERG & MASAGÃO, 2002, p. 14)

Ampliando o alcance da tendência exposta acima, está a constatação de que as relações e os assuntos de cunho profissional parecem, de fato, estar tomando o espaço da vida privada de um bom número de trabalhadores (ANTUNES, 2000). Mas esta argumentação encontra seus limites diante da grande massa de trabalhadores desempregados ou autônomos, que não estariam em contato direto com esta "cultura gerencial", presente sobretudo em grandes empresas. Ainda assim, a idéia de que uma cultura gerencial possa extrapolar os limites do ambiente de trabalho é justificável por pelo menos dois motivos:

1. Boa parte dos trabalhadores desempregados provavelmente busca uma melhor qualificação para aumentar suas chances de conseguir um emprego. Esta qualificação é orientada por diretrizes e valores relacionados com as inovações gerenciais praticadas em grandes empresas, bem como com a ideologia presente no discurso da “empregabilidade”.
2. As práticas gerenciais das empresas líderes tendem a se difundir pelas demais empresas, num processo de busca da competitividade que atinge até as menores firmas (ARRUDA, 2000);

Esta “nova cultura dos gerentes”, segundo Boltanski & Chiapello (1999), têm caráter essencialmente prescritivo, buscando assim indicar um ambiente de funcionamento ideal nas empresas. Sendo assim, esta literatura gerencial – cujo conteúdo é a essência do pensamento dos líderes empresariais de nosso tempo – não pode ser tomada como algo científico, pois não visa explicar a realidade encontrada nas empresas. Ao contrário, tal literatura prescreve padrões de comportamento ideais, que passam a ser buscados por seus leitores. Em virtude deste conteúdo “moral”, a literatura gerencial torna-se de certa forma imune às

críticas, ao menos às de caráter mais técnico-acadêmico (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 1999) Porém, insistem os autores, este forte conteúdo moral é absorvido pelos executivos das grandes empresas e difundido como fórmula do sucesso para todos aqueles que pretendem se inserir nas sociedades capitalistas atuais. Seria este, para Boltanski & Chiapello, um dos aspectos-chaves de um “novo espírito do capitalismo”.

As atuais sociedades capitalistas, por sua vez, têm como característica marcante uma tendência ao individualismo, incentivado pelas teses da livre iniciativa e da livre concorrência, presentes no arcabouço da doutrina neoliberal, como visto no capítulo 5. Se as atuais sociedades capitalistas estão sob a influência de valores neoliberais, norteadores de um processo de reestruturação econômica de alcance global, é razoável supor que as inovações gerenciais seguem preceitos que as tornam adequadas não somente a um novo padrão de gerenciamento da riqueza, mas também a um projeto de sociedade caracterizado pela apologia do livre mercado.

Assim, o novo trabalhador a ser recrutado pelas empresas une em uma mesma perspectiva inovadora, as qualidades da polivalência e envolvimento pró-ativo com a empresa e seu grupo de trabalho, e a visão de mundo baseada na competição e no sucesso individual. Esta visão de mundo se encaixa com perfeição na redefinição do conceito de igualdade proposta por Bell (1977) ao anunciar “o advento do pós-industrial”, enfatizando a “igualdade das possibilidades e a diferenciação dos resultados”, diferenciação na qual se reflita a capacidade individual diversa e se exerça a “competição entre os indivíduos”, que constitui a dimensão estratégica das “sociedades pós-industriais”.

Outra evidência do significado ideológico das novas práticas gerenciais características da “acumulação flexível” é revelado na medida em que alguns autores, ao assinalarem que a acumulação flexível contraria em elevado grau os preceitos do taylorismo/fordismo, tendem a apregoar que a atual fase do desenvolvimento capitalista significaria um esvaziamento do significado da luta de classes. (De Masi, 1998). No entanto, outros autores, como Jacques Vilroux (2000) ou até Fernando Prestes Motta (1992), afirmam que o conflito de classes

está apenas menos evidente aos olhos do trabalhador, por estar ocorrendo de formas menos explícitas em cada ambiente de trabalho (Vilroux, 2000), ou por estar sendo ocultado através de “práticas de transmissão ideológica” implementadas nas empresas (MOTTA, 1992).

Assim, a “modernização” das relações de trabalho e produção ocultaria o antagonismo que seria inerente à relação capital/trabalho, criando mecanismos de motivação a uma produtividade sempre crescente dos trabalhadores, através de políticas de recompensa, do alcance de metas preestabelecidas, de treinamento adequado, do estímulo ao trabalho em equipe, da criação de um estilo gerencial “participativo”, por meio de uma retórica de valorização do trabalho e da democratização das relações nos locais de trabalho.

Individualismo: mais autonomia e mais controle sobre o trabalho

No entanto, através de práticas do tipo “autonomia responsável” (RAMALHO, 1991), o capital pode se beneficiar da maleabilidade dos trabalhadores também em termos econômicos, pois ao ocultar o controle, a empresa pode dificultar suas práticas de resistência à intensificação do trabalho e ampliação da sua jornada.

Ao conceder responsabilidade, status, auto-supervisão, e principalmente ao incentivar a lealdade à empresa, o capital transforma cada trabalhador, enfim, em um “colaborador” ou “parceiro”. (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 1999,). Pode-se dizer que, cada vez mais, as empresas passam a buscar uma maior fidelidade dos funcionários, e para tal, disputam com os sindicatos a formação de uma identidade comum entre os trabalhadores.

Enquanto o sindicato tenta formar no trabalhador uma identidade coletiva vinculada à idéia de classe social, ou mesmo à idéia de categoria profissional, as empresas modernas empenham-se em combater qualquer identidade coletiva ou de classe, incentivando o individualismo. Paradoxalmente, nunca se falou tanto em trabalho em equipe; mas vale a observação de que estas equipes formadas no

interior das empresas competem entre si, o que pode impedir o surgimento de uma identidade coletiva entre os trabalhadores, capaz de superar a divisão entre equipes concorrentes, tanto dentro de uma mesma empresa como entre os "times" de diferentes empresas de um mesmo setor. Isso contribui, de um lado, para a perda da noção de categoria entre os trabalhadores e, de outro lado, para o controle mútuo entre grupos de trabalhadores autônomos e concorrentes, dispensando a figura do supervisor, que era, ao final de contas, a personificação do controle exercido pela empresa, e por isso também, uma referência fundamental para a formação de uma identidade de classe entre os trabalhadores. (VILROUX, 2000)

Por meio dos elementos citados acima, a moderna empresa capitalista pode centrar esforços na construção de uma nova postura dos trabalhadores, desta vez identificados com a empresa na qual atuam, e não mais auto-identificados como meros empregados ou funcionários, mas acima de tudo como "colaboradores", para usar o termo defendido pelos modernos consultores de Recursos Humanos.

Mas não é possível explicar a mudança de postura do trabalhador sem relacioná-la com um elemento ideológico que acompanha as transformações no processo de trabalho e que encontra no neoliberalismo sua correspondente política. Segundo Göran Therborn (1995), os modernos processos de produção e gerenciamento do trabalho constituem um dos aspectos de uma transformação do próprio sistema capitalista, sendo o neoliberalismo indissociável desta transformação. Assim, a mudança de postura do trabalhador em relação à empresa corresponde a uma nova concepção de sociedade que passa a ser disseminada juntamente com as novas práticas gerenciais, sendo que a nova atitude valorizada junto ao trabalhador é a necessária contrapartida às mudanças causadas pela tecnologia no ambiente de trabalho e pelo desenvolvimento de novas estruturas organizacionais e novas técnicas gerenciais. O alto grau de envolvimento dos funcionários requerido pelas modernas técnicas gerenciais é ressaltado por Segnini:

“A ‘qualidade total’ é uma das características de um conjunto de princípios de gestão que se desenvolvem no contexto da ‘via japonesa de racionalização do trabalho’ e que depende, para sua implementação, de uma condição sine qua non: o envolvimento individual de parcela significativa de seus trabalhadores. A implementação de ‘programas de qualidade’ representam um novo esforço do capital no sentido de maximizar a produtividade e minimizar custos oriundos de conflitos, negligência ou desqualificação do trabalho.” (SEGNINI, 1996, p. 265)

Ao passo em que se fala em minimização dos custos oriundos de fatores como a desqualificação do trabalho, verifica-se que hoje, a subordinação do trabalho ao capital dá-se sob condições inteiramente novas, criando um cenário pouco favorável à mobilização dos trabalhadores, no qual o individualismo tende a prevalecer. O modo pelo qual isso vem ocorrendo pode ser vislumbrado em outra afirmação de Segnini:

“...as práticas de gestão centradas no discurso da ‘qualidade total’, do desempenho ‘excelente’, produzem novas relações de poder e resistência nos processos de trabalho. Neste sentido, não é mais a ordem estabelecida pelo poder do capital e seus representantes que os trabalhadores procuram modificar, mas cada um tende a modificar seu lugar, seu desempenho, no interior da ordem estabelecida para poder ascender na carreira.” (SEGNINI, 1996, p. 281)

Os limites desta tentativa de envolvimento dos trabalhadores pelos interesses do capital só serão postos à partir do momento em que a própria realidade percebida pelo trabalhador não coincida com o conteúdo do discurso harmônico utilizado pela empresa. Mas esta “percepção” do trabalhador permanece prejudicada pela eficácia dos mecanismos utilizados para a “geração

do consentimento”, que parecem seguir a lógica tão bem exposta por Maurício Tragtemberg:

“Ceder um pouco de poder aos trabalhadores pode ser um dos melhores meios de aumentar sua sujeição, se isto lhes der a impressão de influir sobre as coisas” (TRAGTEMBERG, 1980, p. 62)

Este “ocultamento” do conflito de classes não atinge apenas o trabalhador, mas também os seus sindicatos, bem como os estudiosos das temáticas relacionadas ao trabalho, tornando necessária a atualização de conceitos e paradigmas que já não dão conta de explicar a realidade registrada no cotidiano atual das empresas e de seus “colaboradores”.

A segmentação dos trabalhadores: nas empresas, no país, no mundo

O processo de reestruturação produtiva não ocorre de forma homogênea, nem em relação aos diferentes países atingidos, nem em termos dos diferentes setores existentes e tecnologicamente diferenciados dentro de cada país (RIZEK & LEITE, 1997b). Antes de uma substituição do modelo fordista por algo inteiramente novo, o que se registra em grande parte das atividades é uma transformação do antigo modelo, que passa a adotar elementos novos, caracterizando uma mesclagem entre antigos e novos conceitos e métodos, diferente para cada empresa, setor, região, ou país.

As empresas conectadas aos setores modernos da economia, exigem trabalhadores cada vez mais escolarizados para o provimento das vagas oferecidas, sendo que a esses trabalhadores são apresentados planos de carreira compatíveis com uma menor rotatividade no emprego em relação a épocas anteriores e também em comparação a outros setores.

Porém, segundo Arruda (2000), a manutenção de um núcleo de trabalhadores qualificados, bem treinados, com boas possibilidades de "desenvolvimento dentro da empresa", contrasta com a existência de um contingente expressivo de trabalhadores sem estas mesmas condições. Entende-se por "desenvolvimento dentro da empresa" o acesso a programas/cursos de qualificação e educação continuada, crescimento hierárquico, aumentos salariais e outros ganhos de remuneração e benefícios diferenciados.

Para a autora, *a centralização de recursos em uma parcela dos trabalhadores faz com que a qualificação na empresa se oriente de forma seletiva, privilegiando setores e/ou trabalhadores considerados estratégicos para a organização.* Ocorreria então o que a autora chama de "polarização das qualificações" dentro das organizações, o que marginalizaria os trabalhadores menos privilegiados na divisão social do trabalho.

Esta visão acerca da "polarização de qualificações" traria para dentro das empresas a idéia da segmentação da força de trabalho exposta por Wood (1989). Compartilhando desta mesma visão, Deluiz (1994) acrescenta que a perda desses trabalhadores não se limita a uma restrição de sua mobilidade sócio-econômica, seja na empresa ou no mercado de trabalho em geral, mas *"um verdadeiro processo de exclusão do conhecimento"*. Para a autora, esta perda é potencializada pelo fato de que a retração da demanda por trabalhadores faz com que o aumento da qualificação profissional se destaque não como um elemento de maior qualificação do posto de trabalho, mas sim de seleção para o emprego.

Mesmo autores como Coriat (1993), que registrou as boas possibilidades apresentadas aos trabalhadores à partir da sofisticação do aparato técnico, ressaltam a possibilidade de se estabelecerem dois grupos de trabalhadores distintos, no que tange à qualificação profissional. O primeiro grupo, apesar de desenvolver tarefas com maior grau de abstração, não tem um enriquecimento no conteúdo do trabalho, nem maior autonomia na realização deste, estando subordinado ainda a um tempo taylorista. Já o segundo grupo é composto por trabalhadores mais qualificados, que desenvolvem funções com uma carga maior de abstração e complexidade no conteúdo do trabalho, e que são parte de uma

organização flexível, a qual estabelece projetos de incentivo, motivação e treinamento que os incluem.

Alguns autores ainda, como Pochman (1998), salientam que a internacionalização de algumas ocupações, somada à implementação de novas formas de trabalho, não contribuiu para uma ampliação dos postos de trabalho nem a mobilidade dos trabalhadores, pois a globalização dos empregos se restringe a uma pequena parcela da classe trabalhadora, concentrada nos países aonde - devido a uma divisão internacional do trabalho - são criados os novos postos de trabalho qualificados que surgem com a reestruturação produtiva. De acordo com o autor, países como o Brasil não estariam sendo beneficiados pela criação de empregos de qualidade, dentro da nova divisão internacional do trabalho. Reside aí outro enfoque sobre a clivagem dentro das forças produtivas, que aponta para uma diferenciação entre os trabalhadores de países distintos, que estão inseridos em diferentes posições dentro da divisão internacional do trabalho.

Assim, a nova conformação do mundo do trabalho pode inibir a mobilidade social e a capacidade de ação coletiva dos trabalhadores, pois somente um pequeno grupo parece ter condições de negociar de forma relativamente autônoma, enquanto a maioria dos trabalhadores tende a oscilar entre uma situação de desemprego e emprego precário (terceirizado, temporário, prestador autônomo de serviços, etc.) que aumenta extraordinariamente sua sujeição ao capital.

Trabalhadores cada vez mais qualificados. E o trabalho...

Dentro do debate atual sobre reestruturação produtiva e geração de empregos, a qualificação profissional emerge como fator chave para a competitividade dos países, das organizações e dos indivíduos, o que leva alguns autores a identificar este posicionamento como uma reedição da teoria do capital humano (FRIGOTTO, 1999). Neste sentido, um aparente consenso unifica os discursos de governos, empresários, sindicalistas e de agências internacionais em

torno da relação entre educação, trabalho e desenvolvimento. Diante de um discurso quase consensual, cabe a este trabalho apresentar algumas críticas desenvolvidas na contramão do senso comum, com destaque para autores como Márcio Pochman (1998) e Liliana Segnini (2000).

Pochman salienta que o processo de reestruturação produtiva no Brasil apresenta alguns aspectos particulares, relacionados com a heterogeneidade tecnológica e a desigualdade no mercado de trabalho, em que o emprego formal não chegou sequer a se tornar generalizado. Segundo o autor, a instabilidade do trabalho formal é uma característica do mercado brasileiro, e vêm se somar a um aumento do trabalho informal registrado ao longo dos anos 90⁴⁹. Este aumento do setor informal é o reflexo da ausência de crescimento no nível de emprego formal, em grande parte devido ao que Pochman descreve como "*abandono do projeto de industrialização nacional*", e a adoção de um programa político e econômico neoliberal, oriundo do "*Consenso de Washington*".

A ausência de políticas públicas de desenvolvimento e crescimento econômico é a principal causa do desemprego para o autor, que identifica no discurso da qualificação como arma contra o desemprego um mecanismo de "*individualização da questão do emprego*". Em outras palavras, a responsabilidade e, de certa forma, a culpa pela situação de desemprego, passa a ser atribuída ao indivíduo (que não estaria adequadamente qualificado para o trabalho). A solução para a situação do desemprego passa a ser vista como individual, ou seja: cabe a cada um buscar a qualificação necessária para a superação do problema.

Na mesma direção vai a crítica de Liliana Segnini (2000), que afirma que a vinculação entre educação e trabalho seria, sim, necessária para garantir empregos, mas seria insuficiente como solução em si. Buscando justificar suas

⁴⁹ Apesar da retomada do crescimento dos empregos formais, notadamente a partir de 2004, já durante o governo Lula, a informalidade, somada ao desemprego aberto e ao trabalho por conta própria, fazem com que o mercado de trabalho permaneça caracterizado pela precariedade das relações de trabalho, principalmente em comparação ao que era registrado ao final dos anos 1980, antes da abertura econômica. No México, a informalidade é ainda maior, tendo sido agravada, também, pela reorientação econômica adotada por este país desde os anos 1980.

afirmativas, a autora parte de uma análise do contexto social e econômico da relação educação, trabalho e desenvolvimento. Nesta análise, ela observa que diante das mudanças assinaladas na estrutura do mercado de trabalho (crescente insegurança e precariedade das novas formas de contratação, somadas a altas taxas de desemprego), a *"flexibilização da força de trabalho se insere no mesmo processo que articula o discurso por maiores níveis de escolaridade para os trabalhadores que permanecem empregados e ocupam postos de trabalho considerados essenciais para os processos produtivos nos quais se inserem"*.

A partir daí, é desenvolvida uma crítica a uma certa instrumentalidade conferida a educação na solução de problemas como o desemprego, dentro de uma lógica defendida por organismos internacionais como o Banco Mundial, sem levar em consideração as particularidades de cada país. Segnini revela ainda algumas evidências que contestam a relação instrumental entre educação e emprego, como por exemplo o fato de que os jovens, no Brasil e no mundo todo, constituírem o grupo mais escolarizado e ao mesmo tempo mais desempregado.

O resultado desta instrumentalidade conferida à educação acaba por reforçar a idéia de que a situação de desemprego resulta da baixa qualificação dos candidatos, e não da ausência de vagas. É a individualização do desemprego.

Ao responsabilizar o indivíduo, seja pela situação de desemprego, ou pela sua superação, busca-se transformar um problema social em problema individual, relacionado com o sucesso ou fracasso pessoal, essência do individualismo praticado no interior das empresas e vinculado ao desenvolvimento da carreira. Para dar conta deste tema, algumas considerações são necessárias sobre o novo modelo de qualificação profissional que se impõe com os novos métodos de organização do trabalho.

Qualificação e Competência

Segundo Zarifian (1999), a aparição do modelo da competência não representa uma mudança diretamente relacionada com o conteúdo do trabalho ou

com as modificações no conteúdo das atividades. Tal modelo teria, para o autor, nascido de uma profunda transformação da organização do trabalho e das relações sociais no interior das empresas. O autor não nega que o modelo da competência tem efeitos importantes sobre o conteúdo do trabalho, mas salienta que estes efeitos são indiretos. Para justificar tal afirmação, o autor propõe uma definição de competência:

"Entendo por competência, como sendo tomar iniciativa e responsabilizar-se com êxito, tanto a nível do indivíduo como de um grupo, ante uma situação profissional" (ZARIFIAN, 1999, p.34)

Para tomar decisões e assumir responsabilidades frente a situações impostas pelo exercício profissional, este indivíduo trabalhador deve ter algumas qualidades. Cabe aqui, então, uma breve análise do que pode ser entendido como um redimensionamento das habilidades requeridas no interior dos processos de trabalho, tendo o indivíduo como agente central.

Uma descrição resumida do que seriam estas novas habilidades, pode ser encontrada em Arruda (2000), nos termos de um novo modelo de qualificação profissional, que *"não só rompe com o paradigma de qualificação anterior, que privilegiava a especialização, como também o modelo comportamental requerido ao trabalhador"*. Quando se fala em *novo modelo comportamental*, torna-se possível associar estas novas qualificações ao conteúdo moral descrito por Boltanski & Chiapello (1999) como sendo inerente a uma nova cultura dos gerentes. A aproximação entre o novo conteúdo da qualificação e um modelo comportamental se explica, segundo Arruda, pelo fato de que:

" No ambiente de trabalho, identifica-se como ganho a valorização do saber do trabalhador e de sua ação de trabalho, todavia salienta-se que a avaliação do desempenho do trabalhador tende a orientar-se para situações específicas e pontuais, tendo como parâmetro elementos de difícil

hierarquização e codificação (criatividade, iniciativa, motivação)" (Arruda, 2000, p. 4)

Ao mesmo tempo em que o caráter subjetivo das novas qualificações torna-se evidente, outro ponto de ruptura pode ser identificado em Dubar (1998) ou até em Vilroux (2000). Dubar argumenta que há uma substituição do sistema de qualificação salarial por qualificação profissional, visto que a generalização das descrições de cargo e a individualização salarial não contribuem para a afirmação de uma identidade coletiva nos moldes do padrão anterior; Para o autor, a emergência de um "novo modelo da competência" representa uma ruptura com o antigo compromisso social característico do fordismo/taylorismo, que estava fundado na negociação coletiva entre "parceiros sociais". Nos moldes do modelo da competência, está um novo modo de gestão que acompanha uma transformação da organização do trabalho e uma mudança na relação de forças entre patrões e sindicatos de assalariados. Esta última caracterizada pelo declínio acentuado da sindicalização e das negociações coletivas. Já este novo modo de gestão tem como base cinco premissas, segundo Dubar (1998):

- *Novas formas de recrutamento*, que privilegiam o nível de escolaridade ("nível de diploma") em detrimento de qualquer outro critério, provocando freqüentes desclassificações na contratação e acentuando as dificuldades de inserção dos menos escolarizados ("baixos níveis");
- *Valorização da mobilidade e do acompanhamento individualizado de carreira*, o que acarreta novas práticas de entrevistas anuais (os feed backs), fichas de comportamento individual, *portfólios* pessoais, avaliações de competência, etc.;
- *Novos critérios de avaliação*, que valorizam qualidades pessoais e relacionais (subjetivas) como responsabilidade, autonomia, trabalho em equipe, etc.;
- *Formação contínua*, tida como peça fundamental no que o autor chama de "dispositivo da mobilização". Este dispositivo seria caracterizado pela formação "inovadora" criada pela própria empresa em relação estreita com sua

estratégia de mercado e cuja meta principal seria transformar as identidades salariais;

- *Nova estrutura salarial*, seja pelo desabono dos antigos sistemas de classificação de cargos e funções, fundados nos "níveis de qualificação" oriundos das negociações coletivas, seja pela multiplicação de fórmulas de individualização dos salários, de acordos ligando a carreira ao desempenho e à formação, ou estratégias de horizontalização hierárquica e salarial.

Vilroux⁵⁰ descreve como o conceito de polivalência faz com que a antiga separação entre cargos e funções perca sentido. Nesse caso, a separação funcional desaparece na medida em que os trabalhadores passam a se revezar em diferentes posições dentro do processo cotidiano de trabalho; já a diferenciação entre os cargos permanece atrelada a fatores como a experiência (tempo de serviço na empresa), ou o desempenho (performance individual), mas deixa de corresponder a uma hierarquia na distribuição das tarefas. Na mesma análise, este autor mostra como o papel da supervisão e controle do trabalho passa a ser exercido de forma mais indireta, por meio de uma política de metas e da avaliação feita por "clientes"⁵¹. Estes dois elementos (confusão entre cargos e funções e controle exercido pelos próprios clientes, internos ou externos), segundo o autor, acabam colaborando para uma perda da identidade coletiva dos trabalhadores bancários. Assim, ambos autores convergem ao ressaltar a fragilização da identidade coletiva dentro dos novos parâmetros de qualificação.

Outro aspecto importante seria o vínculo entre individualização salarial (DUBAR, 1998) e o fenômeno exposto por Pochman (1998), da individualização de problemas sociais (desemprego). Tal vínculo constitui um incentivo ao individualismo no ambiente de trabalho (e talvez fora dele), e juntamente com a

⁵⁰ O autor elaborou um estudo de caso sobre a nova configuração do trabalho em uma agência bancária, mas as observações feitas pelo autor são aplicáveis a vários outros ramos, tanto no setor de serviços quanto no setor industrial.

⁵¹ A ausência de "clientes de fato" a serem atendidos pelos trabalhadores dos setores industriais levou ao desenvolvimento da noção de "cliente interno", representado por setores/departamentos recebedores do trabalho realizado em determinada etapa produtiva, e que assim como os clientes externos, devem ser atendidos de forma eficiente.

subjetividade que caracteriza o novo modelo de qualificação (ARRUDA, 2000), suscita algumas indagações, baseadas nas observações a seguir:

- de um lado, identifica-se um novo patamar de qualificação, associado à emergência do modelo da competência, que está vinculado ao *savoir-faire* dos trabalhadores e à sua subjetividade, que se relacionam com habilidades tais como: abstração, criatividade, dinamismo, comunicação, atuação individual e a vivência socioeconômica e cultural do indivíduo (ARRUDA, 2000);
- de outro lado, salienta-se que os apelos à educação continuada e à reconversão profissional (frente à questão do desemprego) parecem relacioná-las a um esforço individual e não a um conjunto de fatores que vão desde a capacidade cognitiva do sujeito à sua realidade sócio-econômica (POCHMAN, 1998; SEGNINI, 2000);
- tendo-se em vista que a qualificação é um processo historicamente construído, resultante de interações coletivas, e não restrito a decisões solitárias, pode-se concluir que a qualificação de um indivíduo depende mais da sua história de vida e de suas relações materiais do que de um desejo individual. Assim, o ambiente sócio-econômico ao qual um indivíduo (trabalhador) pertence, tende a ser decisivo na determinação de uma maior ou menor qualificação para o trabalho. (FRIGOTTO, 1999)

Diante destes pontos, tornam-se evidentes ao menos dois questionamentos: 1- Em que grau as individualizações citadas acima contribuiriam para uma perda da identidade coletiva entre os trabalhadores? 2- Como esta perda de identidade afetariam o sindicato e as negociações coletivas?

Afirmações como as de Dubar (1998) podem indicar uma resposta:

" Ao contrário do antigo modelo da qualificação, que implica a negociação coletiva, o da competência tende a apagar o fato de que o reconhecimento salarial é o resultado de uma relação social dinâmica e não de um face a face entre um

indivíduo provido de 'competências' a priori e de uma empresa que as reconhece nele e as transforma em 'desempenho' ... " (DUBAR, 1998, p. 99)

Tal reflexão torna evidente a conotação política das novas formas de organização do trabalho dentro das empresas, no sentido de privilegiar a relação individual de trabalho, o que tenderia a retirar dos sindicatos muitas de suas prerrogativas de negociação. Isto somado à piora das condições do mercado de trabalho – que por si só reduzem o poder de barganha sindical – coloca a reforma das relações de trabalho no centro da análise: o que reformar, e em que sentido? Ou ainda: o que reformar primeiro: a legislação trabalhista, ou o modelo de organização sindical?

Diante do que foi exposto nesse capítulo, resta uma certeza: as relações de trabalho já se transformaram, efetivamente. O que permanece em aberto é o que fazer diante da nova realidade que desafia a todos, e é a partir deste ponto que começam as controvérsias, pois a mesma realidade suscita distintas interpretações, que serão tratadas no próximo capítulo.

Capítulo 6: Diferentes visões sobre a reforma e as propostas reformadoras nos países investigados

A primeira parte deste capítulo tem como principal objetivo situar o debate em torno das reformas das relações de trabalho em um campo mais abstrato, tendo como subsídio, as análises desenvolvidas anteriormente. Considera-se que uma discussão mais aprofundada sobre esta temática em cada um dos países investigados pressupõe um entendimento de seus momentos históricos e dos respectivos contextos políticos nos quais diferentes propostas de reforma foram colocadas em discussão. Isto será feito num segundo momento, juntamente com uma apresentação mais pontual sobre a pauta das reformas nos casos brasileiro e mexicano, que será seguida de uma (breve) análise no sentido de estabelecer relações entre as controvérsias locais e o debate mais abstrato.

Em disputa: o sentido das reformas (trabalhista e sindical)

Para melhor tratar dos pressupostos teóricos que norteiam o debate sobre as reformas das relações de trabalho faz-se necessária, inicialmente, uma breve diferenciação entre dois aspectos associados a estas reformas e normalmente confundidos: a flexibilização das relações de trabalho e a desregulamentação do mercado de trabalho. Sabe-se que estes termos têm assumido significados específicos conforme o país estudado, de acordo com o histórico das relações de trabalho em cada caso. Ainda assim, uma tentativa no sentido de estabelecer marcos conceituais diferenciando os termos em questão será certamente útil.

A confusão entre estes termos se deve ao fato de que, no Brasil, tem-se utilizado a palavra flexibilização predominantemente com o significado de desregulamentação do trabalho. Mas segundo a literatura existente sobre o assunto, a flexibilidade pode ser entendida a partir de várias dimensões, algumas relacionadas com o processo produtivo em si, enquanto outras englobam as

dimensões vinculadas ao espaço social. Como visto no capítulo anterior, tais dimensões costumam ser classificadas como “extra-empresa”, quando envolvem questões referentes à regulamentação trabalhista, legislação sindical, normas ambientais, etc., ou “intra-empresa” – relacionadas com regulamentos internos, representação interna dos trabalhadores, sistema de remuneração e recompensas, etc. (SALERNO,1995). O foco das reformas trabalhistas privilegia as questões sobre a flexibilização e a desregulamentação das relações de trabalho “extra-empresa”. Para estabelecer uma diferenciação entre flexibilização e desregulamentação, e com base na literatura consultada, são propostas as seguintes conceitualizações:

- Flexibilização: relaciona-se com as mudanças registradas nos contratos de trabalho; aqui cabem as reformas na legislação trabalhista, que muitas vezes vêm permitir a vigência de contratos de trabalho por tempo determinado, a contratação por tempo parcial (contratos de ½ período), banco de horas, etc. Nestes casos, a regulação não deixa de existir, nem perde a abrangência, mas torna-se menos rígida, torna-se... flexível.
- Desregulamentação: trata dos temas especificamente ligados à redução da participação do Estado na regulação das relações de trabalho, através da promoção da livre negociação entre as partes (trabalhadores e empregadores). Os contratos coletivos de trabalho se inserem neste item.

O conceito de desregulamentação aqui apresentado também leva em conta o fato de que o debate sobre as reformas das relações de trabalho surgiu na mesma onda neoliberal que trouxe à tona questões como a desregulamentação da economia e a privatização (JATOBÁ & ANDRADE, 1993). Neste sentido, a desregulamentação das relações de trabalho gera muitas controvérsias, tendo em vista que pressupõe uma menor intervenção do Estado nas relações de trabalho, o que coloca em campos opostos os defensores de uma legislação mínima que resguarde direitos historicamente conquistados, mas que permita a realização de acordos negociados entre trabalhadores e empregadores, e aqueles que defendem a prevalência dos acordos coletivos sobre a legislação. No primeiro caso, nenhuma negociação coletiva pode deixar de observar a legislação

existente, enquanto no segundo caso, esta legislação passa a regular as relações de trabalho na ausência de acordos específicos negociados coletivamente (GALVÃO, 2003).

Qual reforma? Diferentes vertentes sobre o tema

Feita a distinção conceitual entre flexibilização e desregulamentação, resta a delimitação de três vertentes de argumentação em torno das quais a controvérsia sobre as reformas têm se desenvolvido. São elas:

1º) A *vertente pós-fordista ou pós-moderna*, que parte do fenômeno da reestruturação produtiva como sendo o “imperativo reformista”. Neste caso, os defensores das reformas apontam certas características desta reestruturação para justificar, em nome da competitividade, a necessidade de um ajuste (reforma) das relações de trabalho capaz de atender a um novo modelo de organização – pós-fordista – das atividades econômicas. Esta vertente adota argumentos que buscam caracterizar as transformações envolvendo a gestão do trabalho e a qualificação da mão de obra como sendo “inevitáveis”, enquanto decorrência de imperativos técnicos, sendo que este “determinismo tecnológico” é o alvo preferido de seus críticos⁵².

2º) A *vertente liberal*, que parte da questão do desemprego como “imperativo”. Aqui, as reformas são defendidas enquanto condição *sine qua non* para o crescimento econômico e a geração de emprego e renda, mas a partir de argumentos que estão mais relacionados com teorias sociais e econômicas do que com a reestruturação produtiva. Inseridos nesta vertente estão, basicamente, os que defendem a redução da regulação trabalhista (liberais)⁵³. Seria possível

⁵² Entre os autores desta corrente estão desde muitos “gurus” da literatura voltada para a administração de empresas até autores como Domenico de Masi (2001), passando por neoshumpeterianos como Winter e Nelson (2005).

⁵³ Nesse sentido, é interessante a leitura de um documento periódico (anual) do Banco Mundial, que tem o título de “*Doing business: removing obstacles to growth*”, que estabelece um *ranking* envolvendo 85 países (em 2005) e tendo entre as categorias - índices um tópico com o sugestivo nome *hiring and firing workers*. FONTE: www.worldbank.org.

argumentar que nesta corrente estivessem inseridos também os opositores à adoção de reformas, sob a argumentação de que estas simplesmente reduziriam a pauta de direitos trabalhistas sem que os propalados efeitos positivos venham a se concretizar. No entanto, esta seria uma atitude defensiva coerente do ponto de vista político estratégico, mas não necessariamente condizente com as concepções teóricas efetivamente defendidas pelos teóricos engajados nesta “contracorrente”. De fato, ao longo da pesquisa realizada até aqui, não foram encontrados textos acadêmicos que abertamente defendessem a manutenção das relações de trabalho exatamente como estão. Entre os defensores de uma liberalização do mercado de trabalho, destaca-se, no Brasil, José Pastore (1994), com uma numerosa produção literária, além de autores mais moderados, como Chahad (2003), Zylberstajn (2003) e Camargo (1996), entre outros.

3º) *A vertente que parte da reestruturação capitalista*, também como imperativo pró-reformista, mas em sentido distinto daqueles defendidos pelas outras duas vertentes. Estes argumentam que, diante de uma nova realidade marcada pela “acumulação flexível” (que caracterizaria uma nova fase do modo de produção capitalista, mais do que uma apenas uma reestruturação produtiva), se faz necessária uma (re)adequação das relações de trabalho ao novo contexto, mas no sentido de buscar o fortalecimento do poder do trabalho sobre o capital. A tese central desta vertente parte da premissa de que os novos arranjos capitalistas – articulados em escala mundial – representam por si só uma redução do poder de barganha dos trabalhadores, e que diante disso, as relações de trabalho deveriam ser transformadas com o objetivo de restabelecer um equilíbrio de forças necessário ao bom funcionamento do sistema. Nesta corrente podemos citar, no caso brasileiro, autores como Adalberto Cardoso (2001), Ângela Araújo (2001), Márcia Leite (2003), Márcio Pochmann (1996), entre outros.

Certamente existem autores que se encaixam com dificuldade nesta classificação, ao defenderem idéias que são distintas de tudo o que foi apresentado acima, ou que estão num meio termo entre as duas ou mais vertentes. Como ocorre em todo exercício de classificação, corre-se o risco de

cometer injustiças. Porém, a estilização do debate parece ser a melhor alternativa para torná-lo inteligível, diante da complexidade assumida pelo tema das relações de trabalho no atual contexto. Estilizar o debate não significa, entretanto, ignorar as idiosincrasias que cada uma das vertentes expostas traz em seu bojo, e que serão brevemente tratadas ao longo das próximas linhas.

Sobre a primeira vertente

A visão segundo a qual a flexibilização das relações de trabalho seria inevitável – enquanto “conseqüência natural” do processo de reestruturação produtiva registrado em âmbito mundial nas últimas décadas – tem sofrido críticas importantes. De fato, esta “visão” está longe de ser algo consensual, apesar de corresponder ao que pode ser classificado como “senso comum”. Para fundamentar suas críticas, boa parte dos autores argumenta que o processo de reestruturação não tem sido homogêneo, na medida em que ocorre em forma e ritmo diferenciados de acordo com cada setor da economia, bem como conforme o país ou região observados. Em muitos casos, e principalmente nos países em desenvolvimento, o que mais ocorre é a convivência de formas de organização (da produção, do trabalho, etc.) ainda tipicamente *fordistas*, com novas formas mais flexíveis, características dos recentes processos de reestruturação já mencionados (RIZEK & LEITE, 1997).

Neste caso, os defensores de uma flexibilização das relações de trabalho argumentam que esta seria, então, uma condição necessária para que o processo de reestruturação pudesse avançar. Enfim, seja ela vista como decorrência do próprio processo (de reestruturação), ou condição *sine qua non* para que ele ocorra, a flexibilização das relações de trabalho tem sido sempre associada ao imperativo de “modernizar” as estruturas econômicas, políticas, etc., sempre em nome de uma maior competitividade.

Admitindo a hipótese de que a flexibilização das relações de trabalho e a competitividade caminhem lado a lado, seria razoável supor, então, que os países

mais avançados no processo de reestruturação produtiva também tenham avançado mais na flexibilização de suas relações de trabalho⁵⁴. No entanto, diante do amplo sistema de regulação ainda existente nestes países, tal hipótese não se sustenta.

Sobre a segunda vertente

Os defensores da tese de que o excesso de regulamentação deste mercado é um dos grandes obstáculos ao crescimento econômico (e à conseqüente geração de empregos e renda) são mais economicistas”, e privilegiam os aspectos microeconômicos ao afirmar que a remuneração paga a um trabalhador é o reflexo da utilidade de seu trabalho no processo de geração de valor. Desta forma, o mercado de trabalho, livre de outros constrangimentos, funcionaria de forma perfeita, com cada trabalhador recebendo o equivalente à efetiva contribuição de seu trabalho no processo. Tal afirmação traz consigo um significado político, ao atrelar os ganhos salariais a um necessário aumento da utilidade/produtividade do trabalho, e ao colocar a auto-regulação do mercado como pré-condição para a manutenção do crescimento econômico e do emprego. Isto porque esta auto-regulação funcionaria num ambiente “atomizado”, no qual indivíduos trabalhadores e firmas negociassem livremente, sem interferências ou constrangimentos “externos”. A ênfase na produtividade e na eficiência econômica ao nível da firma aproxima esta corrente de pensamento dos que compartilham da visão exposta na vertente anterior, na qual a excessiva rigidez dos contratos de trabalho seria um obstáculo na busca da eficiência produtiva. O sentido defendido para as reformas trabalhistas presente entre os liberais está inteiramente apoiado na teoria neoclássica do desemprego, apresentada no tópico 1.1.

Esta corrente argumenta ainda que a implementação de uma política de redistribuição de renda é mais rápida e mais viável politicamente num contexto de

⁵⁴ Esta idéia é contestada por autores como SENNET (2004), que expõe dados sobre as ocupações industriais nos EUA, para demonstrar que uma boa parte das atividades produtivas na indústria ainda segue rotinas de trabalho tipicamente fordistas.

acelerado crescimento econômico, o qual depende de investimentos não só por parte das firmas (em capital), mas também por parte dos trabalhadores, em sua própria qualificação (que resultará em aumento de produtividade, e conseqüentemente, em melhores remunerações). Adicionalmente, é defendida a tese de que tais investimentos seriam intensificados pela liberalização dos mercados, entre eles o de mão de obra. Desta forma, uma excessiva regulação das relações de trabalho tende a colaborar para a estagnação econômica, que sempre caminha de mãos dadas com o desemprego, anulando qualquer política (re)distributiva.

Duas vertentes se articulando: determinismo tecnológico e liberalismo

Quando se analisa o significado político por trás da visão liberal, percebe-se um elemento de “negação da ação/organização coletiva” na medida em que coloca sobre o indivíduo a responsabilidade de conquistar melhores remunerações pelo seu trabalho – através da busca individual pela qualificação profissional – num mercado tão “desregulamentado” quanto possível. É precisamente neste ponto que surge também o significado político da idéia de “empregabilidade”, na medida em que esta pressupõe uma busca individual, tanto por melhor remuneração quanto por “oportunidades” de emprego, sempre via qualificação profissional. Isto tende a colocar todo e qualquer desemprego como sendo fundamentalmente “estrutural”. Tal interpretação do desemprego privilegia a noção de que “as vagas existem, o que não existe é mão de obra qualificada para ocupá-las... ou se existe (a mão de obra qualificada), esta não está no lugar certo”. Em outras palavras, o desemprego (e mesmo os baixos salários) é apresentado como um problema a ser enfrentado a partir de iniciativas individuais. A responsabilidade pela situação de desemprego (e pela sua superação) passa a ser individualizada. (POCHMAN, 1998).

Porém, quando a questão da regulação das relações de trabalho vem associada com o processo de reestruturação produtiva “pós-fordista”, as

concepções ideológicas cedem espaço ao determinismo tecnológico, que apregoa a desregulamentação como necessária para promover uma maior flexibilidade da mão de obra, indispensável para o bom funcionamento do novo modelo “pós-fordista”. Em outras palavras, uma maior flexibilidade da mão de obra seria um fator determinante de uma maior competitividade.

É interessante notar que apesar de estar sendo justificada por um discurso que se aproxima do “fatalismo técnico”, esta flexibilização da mão de obra não prescinde de uma colaboração do discurso ideológico para que seja mais facilmente implementada. Este apoio ideológico é garantido através do discurso liberal-individualista exposto acima, uma vez que a aceitação por parte dos trabalhadores, de uma situação de desemprego ou baixos salários como sendo algo de sua própria responsabilidade, acaba sendo muito útil em meio a um processo de reestruturação que certamente prevê a redução dos postos de trabalho em associação com a terceirização de tarefas. Por outro lado, a idéia de “empregabilidade” se encarrega de tornar os contratos temporários de trabalho (de forma terceirizada ou não) uma alternativa aceitável, na medida em que não faltariam oportunidades de emprego (novos contratos) para os detentores de grande “empregabilidade”. (SEGNINI, 2000). Em suma, o determinismo tecnológico e o liberalismo político (e econômico) se mesclam, definindo um sentido claro para as reformas das relações de trabalho.

Sobre a terceira vertente

Entre os que defendem a adoção de reformas no sentido de se ampliar o poder de barganha dos trabalhadores frente ao que tem sido classificado como uma “ofensiva do capital em escala mundial” (Antunes, 1999), contaríamos ao menos duas diferentes correntes: os institucionalistas e os marxistas, que apesar de eventualmente dividirem o mesmo posicionamento estratégico, partem de concepções distintas sobre o funcionamento do mercado de trabalho, e que conduzem a proposições distintas em matéria de reforma. Tais concepções são

particularmente distintas em relação à lógica que determina a distribuição de renda na sociedade, particularmente entre os assalariados, e destes em relação aos capitalistas.

Os institucionalistas apregoam que a remuneração do trabalho segue critérios menos relacionados com a sua utilidade e mais com os níveis hierárquicos de cada categoria profissional, num contexto em que ocorre uma segmentação dos trabalhadores – de um lado os grupos mais qualificados e correspondentes ao mercado formal e, de outro lado, aqueles trabalhadores não qualificados e informalmente inseridos no mercado. As diferenças de remuneração entre trabalhadores de um e de outro segmento estariam muito mais ligadas à existência e abrangência de um aparato institucional (leis trabalhistas, atuação de sindicatos, etc.) regulador das relações de trabalho dos grupos inseridos no primeiro segmento, do que as diferenças entre produtividades. O significado político desta concepção é evidente. Ademais, os institucionalistas emprestam das teorias keynesianas (também apresentadas no tópico 1.1) a argumentação segundo a qual um mercado de trabalho regulado por instituições (e portanto menos rígido) seria também mais benéfico para o crescimento da economia e para a sociedade em geral.

Os marxistas, por sua vez, argumentam que a produtividade não é o fator determinante dos ganhos salariais, devido à existência de um antagonismo inerente às relações entre capital e trabalho. Na visão marxista, todo e qualquer ganho de produtividade do trabalho tende a ser incorporado à remuneração do capital, sendo que a remuneração da mão de obra, no livre mercado, estaria limitada ao mínimo necessário para a subsistência dos trabalhadores. Assim, um aumento na remuneração dos trabalhadores estaria condicionado a iniciativas políticas dos mesmos, que ao se organizarem e reivindicarem maior participação na renda total gerada, conquistariam ganhos maiores, sendo que uma legislação reguladora das relações de trabalho seria uma forma de estender as conquistas de grupos organizados para todos os outros trabalhadores assistidos pela legislação.

Comparando estas duas diferentes visões sobre a relação entre a produtividade do trabalho e sua remuneração, e associando esta remuneração com a distribuição de renda nacional, podemos observar que marxistas e institucionalistas, mesmo partindo de pressupostos muito distintos, tendem a concordar sobre a importância da regulação das relações de trabalho na melhoria da distribuição da renda. Esta redistribuição de renda, por sua vez, seria um fator fundamental para o desenvolvimento social em sentido amplo: econômico, político e educacional/tecnológico.

Diante do exposto até aqui, torna-se possível identificar os fundamentos teóricos que sustentam diferentes posições em relação ao tema da reforma trabalhista, bem como identificar os elementos de aproximação e distanciamento entre elas. Isso permite a extração do que há de essencial nas diferentes propostas de reforma que têm sido defendidas tanto no México quanto no Brasil, sendo que na análise das propostas, duas grandes tendências reformistas - que apontam em sentidos opostos - podem ser claramente observadas:

- A tendência rumo à desregulamentação, que defende um mercado de trabalho tão flexível quanto possível, e considera o papel atribuído aos sindicatos e a rigidez das leis trabalhistas como um empecilho ao livre uso da força de trabalho por parte do empregador, o que desincentiva as inversões privadas, comprometendo o crescimento econômico, que por sua vez é apontado como o melhor meio de gerar renda para os indivíduos, na medida do mérito e capacidade de cada um;
- A tendência rumo ao aprimoramento da regulamentação existente, que deveria se tornar ao mesmo tempo mais flexível e mais abrangente, para dar conta das inovações trazidas no bojo dos processos de reestruturação econômica, sendo que neste sentido, o revigoramento e a ampliação da capacidade de atuação dos sindicatos assume importância ímpar. A ação de sindicatos fortes, associada a uma regulamentação aprimorada, seria o melhor instrumento de redistribuição da renda;

O debate mais específico sobre as propostas de reforma discutidas nos países investigados, tendo como referência as mudanças nas relações cotidianas de trabalho que foram impostas “na prática” será o tema do próximos tópicos, que encerram esta investigação.

As reformas em pauta e as mudanças efetivamente registradas

Esta derradeira seção tem como objetivo a exposição de um panorama geral das propostas de reforma que têm sido elaboradas, no Brasil e no México, a partir do debate sobre a necessidade (ou não) de adequar as atuais legislações trabalhistas a um novo contexto das relações entre capital e trabalho. Tais propostas certamente levam em conta as novas formas de gestão e contratação da mão-de-obra que têm sido adotadas por empregadores brasileiros e mexicanos, tendo entre seus principais objetivos a flexibilização das relações de trabalho, de forma a obter, na prática cotidiana, os efeitos que, em tese, deveriam ser gerados a partir de alterações na estrutura formal de regulação trabalhista.

Não obstante a gestão da força de trabalho já esteja sendo flexibilizada à revelia da legislação em vigor, as discussões em torno das alterações a serem efetuadas no conjunto das leis do trabalho são caracterizadas por amplo dissenso, pois enquanto alguns parecem buscar na reforma legal uma confirmação do que já ocorreu na prática, outros entendem a reforma como necessária para o restabelecimento de um equilíbrio de forças que foi perdido em favor do capital.

Brasil: intentos reformistas desde FHC e a reforma sindical de Lula

Levando-se em consideração o processo de abertura comercial que de fato começou a ocorrer no Brasil desde o início dos anos 90 e que colocou muitas das empresas localizadas no país em exposição à concorrência de produtos vindos de

outros países, podemos compreender a aceleração do processo de transformação do padrão produtivo nas empresas brasileiras como sendo em grande medida uma decorrência desta abertura. Diante deste cenário, e tendo em vista que a busca da competitividade por parte do empresariado passa fundamentalmente pelas estratégias de demissão de pessoal, terceirização, etc., qual deveria ser o posicionamento dos sindicatos de trabalhadores?

É a partir deste ponto que a discussão acerca da maior ou menor autonomia local diante de um processo em curso no âmbito global retorna sob a perspectiva dos trabalhadores (Chahad, 2003), sendo que mais uma vez, a já mencionada polarização entre “hiperglobalistas” e seus críticos passa servir de referência para a análise.

Para autores como Andréia Galvão (2002), Armando Boito Jr. (1999) e Ricardo Antunes (1999), as reformas inseridas no projeto “neoliberal” seriam as principais razões explicativas para a crise do sindicalismo no Brasil e no mundo, sendo que diante destas reformas – de natureza ideológica – os trabalhadores encontram-se em situação defensiva. Para esta autora, dado o conteúdo ideológico das reformas (e hostil aos trabalhadores), a única reação que não significaria uma concessão ao ideário neoliberal seria a resistência. Ao propor este tipo de posicionamento, os autores se aproximam de uma concepção segundo a qual a atual “globalização” seria uma grande ofensiva capitalista, coordenada internacionalmente e que, encampada pelas elites locais, simplesmente amplia seu alcance. Negociar qualquer mudança num momento de “ofensiva do capital” significaria uma capitulação. Dentro desta perspectiva, autores como Galvão (2002) e Boito (1999) identificam na prática do chamado “sindicalismo propositivo”, a partir dos anos 1990, uma estratégia incapaz de proteger os trabalhadores de uma tendência neoliberal no sentido da precarização e da perda de direitos. Isto ocorreria na medida em que o sindicalismo, ao fazer concessões em troca da manutenção dos empregos para os ameaçados de demissão, acabava por colaborar para a perda de direitos, ainda que de forma indireta, pois os postos de trabalho preservados (ao custo de direitos que dificilmente seriam recuperados) seriam inevitavelmente ceifados num momento posterior. Seguindo esta linha de

raciocínio, a negociação de reformas trabalhistas no atual contexto levaria, inexoravelmente, a um resultado desvantajoso para os trabalhadores. Assim, a participação de sindicatos em câmaras setoriais, fóruns nacionais e mesmo em projetos de reestruturação de empresas específicas seria, neste cenário, equivalente a uma adesão ao projeto neoliberal (Boito, 1999)

O que chama a atenção na análise destes autores é a noção de que as demissões ocasionadas em nome da competitividade seriam inevitáveis, cabendo ao sindicato resistir através da mobilização contra as demissões, mas sem negociar qualquer direito. De acordo com o que sugerem estes autores, ocorreria nas empresas uma “soma zero”, na qual a existência de ganhadores implica a existência em igual medida de perdedores. Assim, quanto maior a resistência dos trabalhadores às transformações em curso no padrão produtivo, melhor seria a situação dos mesmos. Esta seria também uma postura “anti-globalização”.

No entanto, esta postura está longe de ser consensual no contexto da produção literária brasileira sobre sindicalismo. Autores como Márcia Leite (2003), Iram Jácome Rodrigues (1999) e Nádya Guimarães (2001) salientam justamente a importância da participação dos sindicatos num processo de reestruturação negociado, para que os novos arranjos produtivos não sejam implementados à revelia dos trabalhadores. Estes autores argumentam que a participação dos sindicatos em processos de reestruturação ocorridos em determinadas indústrias ou regiões foi positiva, sendo que sua atuação certamente assegurou aos trabalhadores resultados mais interessantes do que os esperados na hipótese de uma ação unilateral por parte dos empregadores. Diante destas experiências e tendo em vista os desafios trazidos pela abertura comercial dos anos 90 e o atual contexto da globalização, os autores defendem a participação ativa dos sindicatos em espaços de negociação como câmaras setoriais, fóruns regionais de desenvolvimento, etc.. Esta seria a melhor estratégia para a defesa dos interesses dos trabalhadores, a partir de um processo de reestruturação influenciado por “atores e instituições locais” (Guimarães e Martin, 2001), capaz de conciliar o imperativo da eficiência econômica com a manutenção (e até mesmo a ampliação) dos direitos sociais.

O que chama a atenção nas análises desta corrente de autores é a visão segundo a qual a “soma zero” não é a única solução possível, e de que o sentido das reformas trabalhistas pode ser alterado, ainda que pese uma forte tendência contrária aos interesses da classe trabalhadora no panorama atual da globalização. A desejável conciliação entre a competitividade e o bem estar social é vista como uma possibilidade a ser explorada a partir da discussão sobre reformas nas relações de trabalho. Porém, tal discussão só poderia ter um resultado socialmente positivo através da participação ativa dos trabalhadores.

Outros autores, como Adalberto Cardoso (2003), Márcio Pochmann (1996) José Márcio Camargo (1996), Leôncio Martins Rodrigues (In: Santana e Ramalho, 2003), entre outros, debatem sobre a capacidade de atuação dos sindicatos enquanto representantes dos trabalhadores diante de tantas mudanças. Neste caso, os autores convergem em alguns pontos, mas sem chegar a um consenso sobre o tema. Para Leôncio Rodrigues, a capacidade de mobilização e a própria representatividade dos sindicatos estaria seriamente ameaçada pela perda de antigas referências, em matéria de estruturação do mercado de trabalho, identidade coletiva dos trabalhadores, etc.). Pochmann e Cardoso não são tão pessimistas quanto ao futuro dos sindicatos, mas demonstram grande preocupação em relação aos desafios representados pela desestruturação do mercado de trabalho (Pochman) e pela ascensão das idéias neoliberais (Cardoso). Se ambos concordam sobre os desafios, o mesmo não ocorre em relação ao diagnóstico dos problemas relacionados à estrutura sindical: para o primeiro, muitos sindicatos seriam atualmente pouco representativos em função da lógica predominante em seu financiamento e devido à tendência de distanciamento entre direção e bases, promovida pelo modelo burocrático vigente na estrutura sindical. Cardoso não compartilha inteiramente deste diagnóstico, e argumenta que, apesar da estrutura sindical obsoleta, os sindicatos, de uma forma geral, têm atuado, na prática, de forma cada vez mais independente da estrutura ainda existente, sendo que sua representatividade junto aos trabalhadores é ainda muito consistente.

Em relação à legislação trabalhista, um debate envolvendo a atuação da justiça do trabalho e o impacto do FGTS na dinâmica do mercado de trabalho coloca muitos autores em campos opostos.

Os críticos, como José Márcio Camargo, afirmam que a justiça do trabalho é promotora do conflito, ao privilegiar os trabalhadores, incentivando-os a não colaborar com os empregadores. Tal prática não faria sentido no atual contexto produtivo, em que a cooperação dos trabalhadores seria cada vez mais uma necessidade, diante de novos arranjos produtivos que pressupõem o consenso. O FGTS, por sua vez, seria também um fator de instabilidade no mercado, além de também desincentivar - entre os trabalhadores e patrões - a construção de uma relação de trabalho mais duradoura. Entre os defensores, destaca-se Adalberto Cardoso, que utiliza uma série de dados estatísticos para contestar as teses de Camargo⁵⁵.

Pode-se dizer, de uma maneira geral, que a literatura brasileira, com exceções, tende a considerar as reformas das relações de trabalho como sendo uma necessidade. Porém, o sentido destas reformas dependerá da capacidade dos sindicatos em defender instituições favoráveis aos trabalhadores, diante da forte articulação política existente entre os empregadores na defesa de uma reforma de caráter liberalizante.

No Brasil, os debates mais recentes sobre as reformas das relações de trabalho têm sido marcados por um discurso aparentemente consensual sobre a necessidade de “mudanças modernizadoras”, mas que oculta oposições acirradas envolvendo projetos políticos antagônicos, mencionados logo acima⁵⁶. Uma das

⁵⁵ Além destes autores, ainda há aos defensores mais radicais da desregulamentação como Pastore (1994), que menciona dados internacionais para afirmar que o desemprego é um problema característico de países em que a regulação das relações de trabalho é muito rígida, enquanto os países nos quais o mercado de trabalho é regido pelas leis de mercado e menos sujeito a regulamentações possuem menores taxas de desemprego.

⁵⁶ Um exemplo disso é a própria divisão de correntes registrada no FNT – Fórum Nacional do Trabalho, instituído justamente para discutir o conteúdo de uma reforma das relações de trabalho. Neste sentido, três diferentes correntes podem ser identificadas: os que propõem uma reforma mais ampla de todo o sistema regulação, a começar pelo modelo de estrutura sindical (CUT, FS, PNBE, SINFAVEA), os que defendem a desregulamentação (FIESP,

maiores questões envolvendo estas reformas no país gira em torno da questão sobre “o que reformar primeiro”, sendo que as opções envolvem tanto a reforma da legislação trabalhista quanto à reforma da legislação sindical. Para cada um dos casos, diferentes agentes sociais defendem posições conflitantes, sendo que ao longo dos anos 90, foi dada uma clara prioridade para as reformas das leis de proteção ao trabalho, em nome da competitividade e do crescimento econômico, o que evidencia a opção política favorável aos empregadores (GALVÃO, 2003).

Porém, apesar do intenso debate que ganhou espaço na imprensa e de algumas iniciativas reformistas empreendidas pelos governos desde 1990, pouco se fez de fato. Vale observar que as reformas se concentraram na legislação que rege os de contratos trabalho, sendo que a grande mudança registrada nesta área pode ser resumida na facilitação dos contratos temporários. Reformar a legislação aplicável aos contratos antes, deixando a reforma sindical para outro momento, pode ser entendido como uma opção estratégica do governo Fernando Henrique Cardoso, tanto no sentido de se priorizar as mudanças que eram consideradas mais “aprováveis”, quanto em relação aos interesses a serem atendidos pela reforma, notadamente patronais. Entre as modificações registradas, podemos destacar:

- MP 1053, de 1994, que elimina a política salarial conduzida pelo Estado e proíbe a inclusão de cláusulas de reajuste automático de salários nos contratos de trabalho. Tal medida tinha como objetivo induzir a “livre negociação” entre capital e trabalho;

CNT, ABRH, FENABAN), e ainda os que admitem apenas reformas pontuais no sistema (CONTAG, CGT, CNTI, CNTM e CNTC) I. A respeito deste tema, ver Krein (2001) e Santana (2009).

- MP 1.029, de 1994, que institui o PLR, sobre o qual não incide encargos trabalhistas, sendo que o mesmo não é incorporado ao salário, constituindo-se em um instrumento que permite a remuneração variável;
- Lei 8.949, de 1994, que possibilita a prestação de serviços dentro de uma empresa por trabalhadores organizados em cooperativas de serviço, sem a caracterização de vínculo empregatício (que daria direito às convenções trabalhistas previstas em lei e contratos coletivos);
- Alterações no sistema brasileiro de fiscalização do trabalho, por meio de portaria do MTE (895/95), que segundo Baltar, Krein e Leone (2009), “*desestimularam seu papel de vigilância*” na efetivação dos direitos do trabalhador, que impede a autuação do empregador em caso de conflito entre a legislação trabalhista e a convenção coletiva. Além disso, tal portaria permite que novos acordos e convenções coletivas reduzam direitos anteriormente acertados;
- Decreto governamental (2100, de 1996) renunciando ao cumprimento da convenção 158 da OIT, que havia sido ratificada 10 meses antes; tal convenção previa mecanismos limitadores da prática de demissão sem justa causa;
- Dec. 2.066, de 1996, que limita a ação sindical no setor público, ao reduzir o número de dirigentes sindicais no setor, e prevê punição para servidores grevistas;
- MP 1.906, de 1997, que extingue a política de reajustes oficiais do salário mínimo (vinculando estes à aprovação do congresso nacional) e institui os mínimos regionais;

- A instituição do contrato de trabalho por tempo determinado, através da Lei nº 9601 de 13.01.98, com redução de contribuições sociais e criação do banco de horas, que abre a possibilidade de flexibilização da jornada de trabalho, através de negociação com os sindicatos;
- MP 1.620/98 (sob júdice), que tenta derrubar a Lei 8.534/92, que previa a validade dos acordos e convenções até que estes fossem renegociados entre as parte.
- MP 1726/98, que prevê a possibilidade de suspensão do contrato de trabalho por 2 a 5 meses, possibilitada por acordo entre patrões e empregados e vinculada a um processo de qualificação profissional;
- A implementação de novas normas para a contratação de trabalhadores por tempo parcial, via Medida Provisória (MP 1709 de 06.08.98 e MP1709/1 de 03.09.98, que revalida a anterior);
- MP 1.878/99, que autoriza o trabalho aos domingos no comércio varejista em geral, sem que sua implementação nas empresas tenha que passar por negociação coletiva;
- PEC 33-A, de 1999, que extingue a figura do juiz classista na Justiça do Trabalho;
- Lei 9.801, de 1999, que estabelece limites para as despesas de pessoal e regulamenta a demissão de servidores públicos estáveis, por excesso de pessoal;

- Lei 8.959 de 2000, que possibilita a criação das CCP – comissões de conciliação prévia, em empresas com mais de 50 funcionários;
- Lei 9.957, de 2000, que cria o procedimento sumaríssimo para dissídios individuais de valor inferior a quarenta salários-mínimos.

Por fim, vale destacar que estas mudanças na legislação foram recebidas diferentemente, conforme a linha de atuação de cada central sindical atuante no país. Outras propostas de reforma ainda estão em tramitação no congresso nacional, mas de um forma geral, pode-se dizer que as mudanças na legislação, ainda que importantes, parecem ser superficiais e de alcance limitado, diante das mudanças registradas no contexto de reestruturação das empresas, levadas a cabo independentemente de alterações na legislação.

A reforma sindical do governo Lula

Ao contrário do que ocorreu nos mandatos de seu antecessor, a iniciativa de reforma trabalhista que ganhou destaque no governo de Luís Inácio da Silva – ou simplesmente “Lula” – privilegiava os temas sindicais, deixando em segundo plano as discussões sobre alterações nas leis que regulamentavam os direitos trabalhistas. A reforma da legislação sindical, promessa de campanha de Lula, ganhou espaço no governo partir da ascensão ao poder de uma geração de sindicalistas oriundos – assim como o próprio presidente – da tradição do “novo sindicalismo”, que ao final da década de 70 ganhava ampla visibilidade ao criticar a “herança corporativista” de Getúlio Vargas. Logo no início do governo, foi estabelecido o Fórum Nacional do Trabalho - FNT, espaço de negociação ocupado por dirigentes sindicais, patronais e por membros do governo, que resultou na elaboração de um anteprojeto de lei a ser submetido à aprovação no Congresso Nacional. (Bargas e Oliveira, 2005) Tal projeto foi – e ainda é –

marcado pela ausência de um amplo consenso sobre seu caráter. A partir de uma visão mais pessimista, pode-se dizer que o conteúdo do anteprojeto desagradou a todos, o que não indica necessariamente que o resultado das negociações tenha sido um fracasso. Numa visão alternativa, alguns consideram que a proposta de reforma sindical a que se chegou contém alguns avanços, mas muitas limitações. (Galvão, 2005)

Antes de uma exposição sobre o conteúdo da proposta de reforma sindical apresentada no governo Lula, cabe assinalar que a estrutura sindical que se pretendia reformar já não era exatamente a mesma desde a sua concepção, pois já havia sido parcialmente reformulada pela mão pesada da ditadura, que impôs restrições à atividade sindical e intensificou o controle estatal sobre as organizações sindicais, e também em 1988, pela nova Constituição Federal, marco da redemocratização do país. As alterações presentes na nova carta magna traziam indiscutíveis avanços em certos pontos, mas também criavam algumas distorções. Entre os avanços, podem ser destacados:

- O restabelecimento do direito de greve, e a ampliação da livre associação sindical e profissional, que passaria a incluir os trabalhadores do setor público;
- O estabelecimento de princípios de não interferência e não intervenção do Setor Público nos assuntos sindicais, visando garantir autonomia sindical;
- A simplificação do processo de criação de entidades sindicais, de maneira a afastar qualquer possibilidade de discricionariedade por parte do governo no que diz respeito ao reconhecimento de novos sindicatos;

Este último ponto, apesar de, em tese, ser tomado como um avanço, trouxe efeitos negativos, na medida em que propiciou o surgimento de uma enorme quantidade de novos sindicatos, sendo que muitos deles eram sindicatos pouco representativos ou mesmo “de fachada” – os chamados sindicatos fantasmas –

num processo que levou à pulverização do movimento sindical. Isto ocorreu devido à permanência do tão criticado imposto sindical, agravada pela a criação de uma contribuição confederativa; a possibilidade de acesso a estas fontes de custeio para os sindicatos certamente estimulou este crescimento desenfreado de novas agremiações, o que não contribuiu para o fortalecimento da atividade sindical, de acordo com a análise Marco Aurélio Santana, que é taxativa:

“O aumento numérico das entidades não significou e nem resultou do que seria o avanço de sua organização e nem de seu poderio. Em grande medida, serviu à fragmentação e enfraquecimento dos organismos sindicais. De certa forma, a pulverização facilitou também, entre outras coisas, a descentralização e dispersão da negociação coletiva.” (Santana, In: Leite Araújo, 2009: 12)

Esta seria a grande distorção criada pela reforma de 1988. Ademais, antigas características do sistema permaneciam inalteradas, como:

- O próprio imposto sindical, considerado por muitos um desrespeito aos princípios de liberdade sindical da OIT, na medida em que caracteriza um vínculo entre Estado e sindicatos;
- A unicidade sindical, que impede a criação mais de uma entidade sindical representativa de categoria profissional (ou econômica) numa mesma base territorial (nunca inferior à área de um município);
- O poder normativo da Justiça do Trabalho
- O não reconhecimento jurídico das Centrais sindicais enquanto personalidade sindical, o que as impedia de exercer prerrogativas e atribuições sindicais

Esta situação era o ponto de partida para as discussões em torno da reforma sindical a ser realizada pelo governo petista, que a considerava como “um

dos mais caros compromissos de mudança desta gestão, em função do atraso estrutural das normas vigentes” (MTE, 2005). Entre os principais pontos colocados em pauta, merecem destaque:

→ O fortalecimento da representação sindical nos locais de trabalho, bem como o aumento do poder de negociação das entidades sindicais em torno de acordos coletivos;

O resultado das negociações neste sentido aponta para algumas mudanças significativas, mas cercadas de incertezas quanto à sua eficácia, dado que o projeto prevê representação no local de trabalho, mas apenas para estabelecimentos com mais de 100 funcionários, o que representa menos de 10% das empresas do país. (Santana, In: Leite e Araújo, 2009) Além disso, o aumento do poder de negociação das entidades em acordos coletivos pode, segundo alguns críticos, abrir a possibilidade de que o negociado passe a prevalecer sobre o legislado, o que é especialmente preocupante em relação às categorias profissionais representadas por sindicatos pouco combativos, num contexto em que o poder de barganha dos sindicatos tem sido reduzido. (Galvão, 2005)

→ Prevenção de práticas anti-sindicais e promoção de instrumentos garantidores da democracia interna dos sindicatos;

Ao contrário do sugerido por este ponto, o projeto tem sido muito criticado, por prever uma centralização de poder nas entidades de cúpula, notadamente as Centrais sindicais, que finalmente passam a figurar legalmente como entidades de caráter sindical. Não obstante o (tardio) reconhecimento das Centrais seja tido como algo positivo, o poder a elas concedido pode, segundo os críticos, se sobrepor aos poderes dos sindicatos componentes de sua base. Isso poderia gerar um efeito colateral desagregador, na medida em que a reiteração do poder de uma elite sindical (eis a tradição corporativista ainda presente, com nova roupagem) poderia estimular a excessiva proliferação de novas Centrais Sindicais, gerando uma maior fragmentação da ação sindical.

→ Fim do imposto sindical e de qualquer outra contribuição para-fiscal para custeio da atividade dos sindicatos; mas estabelecia-se uma contribuição de negociação coletiva;

Neste sentido, o fim do imposto sindical não deixa um vazio. A mencionada contribuição de negociação, ainda que tenha assumido o “status” de um novo imposto sindical, traz consigo uma nova lógica de financiamento das atividades sindicais, que representa um avanço ao ser atrelada à existência efetiva de uma atuação do sindicato, ainda que esta atuação nem sempre seja a ideal.

→ Melhorias processuais a fim de melhorar o desempenho da Justiça do Trabalho, além de estímulos ao estabelecimento de “composições” voluntárias de conflitos, alternativas ao recurso à Justiça;

Este ponto diz respeito ao exercício do poder normativo da justiça do trabalho, que é considerado hoje um fator que desestimula a negociação coletiva. Como solução, seriam instaurados procedimentos de jurisdição voluntária no âmbito dos Tribunais do Trabalho, voltados à resolução de conflitos de interesse coletivo entre trabalhadores e empregadores; o recurso à arbitragem privada também poderia ser uma alternativa.

→ Disciplina do exercício do direito a greve, num contexto legal que privilegie a negociação coletiva.

Neste caso, busca-se uma reversão do atual padrão da ação judicial em relação às greves, que têm sido declaradas como “abusivas” pela justiça, em caráter quase automático. Neste sentido, devem ser criadas novas regras para o estabelecimento de greves, que induzam o desenvolvimento prévio de uma negociação coletiva, a ser esgotada antes da deflagração da mesma.

Outro aspecto abordado nas negociações do FNT foi o fim da unicidade sindical, sendo que o resultado alcançado fica num meio termo entre a efetiva instauração do pluralismo sindical e a manutenção de elementos garantidores da antiga “exclusividade” de representação sindical em certo espaço territorial. Isto se

explica pelos critérios estabelecidos nos artigos 39 e 40, que regulam a obtenção da exclusividade de representação territorial⁵⁷ por parte de uma entidade sindical:

→ *Art. 39. O sindicato que obteve registro antes da vigência desta lei poderá obter a exclusividade de representação mediante deliberação de assembléia de filiados e não filiados e a inclusão em seu estatuto de normas destinadas a garantir princípios democráticos que assegurem ampla participação dos representados.*

Parágrafo único: As condições para a obtenção da exclusividade de representação deverão ser comprovadas no prazo de 12 (doze) meses, contados da data de aprovação, pelo Ministro do Trabalho e Emprego, dos requisitos estatutários propostos pelo Conselho Nacional de Relações de Trabalho, período durante o qual o sindicato conservará a exclusividade no respectivo âmbito de representação.

→ *Art. 40. Havendo modificação no âmbito de representação, será permitida a existência de mais de um sindicato com personalidade sindical. (MTE, 2005: 39)*

A partir da leitura dos artigos, fica evidente que o atual modelo de unicidade sindical passa a ser “flexibilizado”, ao se abrir uma possibilidade de coexistência de dois sindicatos legalmente reconhecidos em um mesmo espaço territorial. Porém, as condições estabelecidas para que isso venha a ocorrer favorecem a manutenção do *status quo*, ao garantir a exclusividade aos sindicatos existentes, mediante sua adequação a critérios muito vagos de “democracia” interna e representatividade sindical⁵⁸.

⁵⁷ O projeto apresentado pelo FNT considera como exclusividade de representação a “concessão de personalidade sindical a um único sindicato no respectivo âmbito de representação”. (TEM, 2005: 39)

⁵⁸ Os critérios de aferição para esta “representatividade” dizem respeito ao nº de filiados (no mínimo 20% dos trabalhadores representados pelo sindicato), ou à filiação da entidade a uma central sindical, federação ou confederação. O termo grifado causa dúvidas inquietantes...

Muitos outros aspectos da proposta de reforma sindical poderiam ser problematizados, mas diante da própria incerteza sobre o que será feito dela no âmbito parlamentar, análises mais aprofundadas sobre o projeto tendem a ser adiadas. Enfim, pode-se considerar que as negociações realizadas no âmbito do FNT levaram ao resultado que era possível, tendo-se em vista o conflito de interesses que inevitavelmente emerge de um fórum aberto à participação de representantes de diferentes correntes sindicais, além da própria representação patronal.

O impacto gerado na realidade cotidiana dos sindicatos, caso as mudanças na legislação sindical sejam de fato introduzidas (sem maiores alterações), também é algo de difícil previsão. Mas resta a certeza de que, independentemente dos resultados da reforma sindical, a reforma da legislação trabalhista será, mais cedo ou mais tarde, o próximo passo. E neste sentido, seria desejável que o sindicalismo brasileiro como um todo, estivesse mais apto a defender os interesses de seus representados, os trabalhadores.

México: do fórum de 1989 ao projeto “Abascal”

As leis trabalhistas mexicanas têm sido modificadas de forma recorrente, desde que a versão “moderna” da Lei Federal do Trabalho - LFT entrou em vigor, em 1º de maio de 1970, mas sem alterar significativamente seu caráter. As aspas em torno da palavra “moderna” revelam a semelhança entre nova Lei a sua versão de 1931, principalmente no que diz respeito ao sistema corporativo de representação sindical, que permaneceu intacto. Discussões em torno de uma reforma trabalhista mais ampla foram ensaiadas durante o governo Salinas, inicialmente a cargo de uma comissão convocada pelo então secretário do Trabalho e Previdência Social, Arsênio Farell, composta por representantes de organizações patronais e de três agrupamentos sindicais tradicionais: CTM, CROC e CROM. Os trabalhos desta comissão se desenrolaram de maneira discreta e em ritmo lento, até que em 1989, por interferência vinda da Câmara dos

deputados, o debate se tornou público, por meio de um fórum de discussões no qual inúmeros especialistas de diversas tendências confrontaram seus pontos de vista, sem que se chegasse a um consenso. (de Buen, 2003)

O tema voltou a ser abordado no contexto da assinatura do TLCAN, que previa um Acordo de Cooperação Trabalhista por meio do qual os EUA tentaram, em nome da qualidade e da produtividade, interferir nas relações de trabalho mexicanas. A iniciativa estadunidense foi fracassada. Desde então algumas importantes propostas de reforma da LFT foram registradas:

- Em 1995, projeto apresentado por senadores da bancada do PAN gerou ampla discussão, mas foi barrado pela maioria priísta no senado; em suas propostas estavam incluídas:
 - a) medidas visando promover maior flexibilidade e mobilidade da força de trabalho, mediante uma série de compensações, como a diminuição da jornada de trabalho para 40 horas semanais (com dois dias de descanso remunerado);
 - b) medidas de capacitação e promoção da produtividade entre os trabalhadores, além de prêmios substanciosos por antiguidade no emprego, a fim de desestimular o recurso à reclamações trabalhistas;
 - c) a medidas que representavam um duro golpe no corporativismo sindical, que previam a extinção das juntas de conciliação e arbitragem, a serem substituídas por juízes subordinados ao poder judiciário.
- No mesmo ano, o PRD havia elaborado sua proposta de reforma trabalhista (jamais apresentada como iniciativa de como projeto de lei), que se assemelhava ao projeto do PAN, mas que adicionava importantes itens como:

- a) a retirada do “apartado B”⁵⁹ do artigo 123 da Constituição Federal – que tratava de regular as relações de trabalho no setor público, para incluir a categoria dos servidores na LFT, como modalidade especial de trabalho submetida às regras gerais da Lei;
- b) a criação de um Instituto Nacional de salários mínimos, produtividade e repartição de benefícios, cujos integrantes seriam eleitos pela Câmara de Deputados;
- c) o estabelecimento de um registro público nacional de organizações sindicais e contratos coletivos, a fim de permitir a qualquer trabalhador a verificação do contrato coletivo que regula suas relações com o empregador, bem como o sindicato titular deste contrato; Tal registro caberia ao Instituto mencionado no item b.

Tanto o projeto apresentado pelos senadores do PAN quanto a proposta elaborada pelo PRD poderiam ser considerados como “progressistas”, na medida em que continham importantes elementos de ruptura com a estrutura corporativa do sistema de regulação trabalhista mexicano, criando condições – ao menos formais – para o fortalecimento de um sindicalismo mais autêntico na defesa dos interesses de seus representados.

O mesmo não pode ser dito sobre o documento intitulado “Princípios da nova cultura trabalhista”, de 1996, elaborado a partir de um amplo consenso envolvendo organizações patronais, (com destaque para a Coparmex⁶⁰, presidida pelo respeitado líder empresarial, Carlos Abascal) e de trabalhadores (CTM e demais participantes do chamado “Congresso do Trabalho”, que inclui a CROC e

⁵⁹ O artigo 123 da Constituição Federal mexicana” dispõe sobre os direitos trabalhistas, sendo que o chamado “apartado B deste artigo trata especificamente do trabalho no setor público, nas três esferas de governo.

⁶⁰ Coparmex – Confederación Patronal de la República Mexicana, que teria importante participação também nas negociações sobre reforma trabalhista realizadas logo no início do governo de Vicente Fox, que nomeou como titular da STPS justamente o Sr. Carlos Abascal, presidente desta confederação patronal.

a CROM)⁶¹ em torno da necessidade de se reformar a legislação trabalhista mexicana⁶². Tais “princípios” eram caracterizados pelo destaque dado aos temas “produtividade” e “competitividade”, em detrimento da justiça social, e previam o diálogo e a concordância mútua como métodos para a promoção de um “clima de harmonia” nas relações entre capital e trabalho. Em verdade, tratava-se de negar o antagonismo de classes e o fator político inerente às relações de trabalho, por meio da submissão dos interesses salariais dos trabalhadores à lógica dos ganhos de produtividade. Isto pode ser constatado a partir da leitura do próprio documento:

“El empresario ha de contar con el mejor desempeño de sus trabajadores, lo que permitirá elevar la productividad y competitividad, y con ello obtener un valor agregado que redunde en beneficio de la propia empresa, de los trabajadores y de la sociedad” (STPS, apud de BUEN in: Bouzas, 2003)

A iniciativa contou com o apoio do então presidente do México, Ernesto Zedillo, que convocou imediatamente uma comissão tripartite, que operando a partir da STPS, deveria dar seguimento às propostas contidas no documento, a fim de transforma-las em um código legal de natureza processual, numa estratégia voltada para a adoção de uma reforma trabalhista “por partes”: primeiro, a processual, em tese menos sujeita a resistências de ordem política; logo em seguida, a reforma substantiva. Zedillo viu sua estratégia esbarrar na atuação do Poder Judiciário Federal, que em diversas resoluções declarou ilegal algumas das normas contidas no novo código processual que a STPS passava a recomendar às juntas de conciliação e arbitragem. O conteúdo de algumas destas normas tratava de submeter os procedimentos de assinatura de contratos coletivos e de

⁶¹ CROC – Confederación Revolucionaria de Obreiros y Campesinos, e CROM – Confederación Regional Obrero Mexicana, consideradas, juntamente com a CTM – Confederación de Trabajadores de México, importantes representantes do que se convencionou chamar de “sindicalismo corporativo” no país.

⁶² Este “consenso” se refletiu no documento “por uma nova cultura trabalhista”, de 27 de julho de 1995, que funcionou como uma carta de intenções para a elaboração dos “Princípios para a nova cultura trabalhista”, assinado em 13 de agosto de 1996.

transferência de titularidade dos mesmos a uma certificação prévia que permitisse, tanto aos empresários quanto aos líderes sindicais escolhidos por eles, impedir que fossem declaradas greves por parte de sindicatos que não fossem de sua conveniência. Graças à mobilização de uma série de organizações democráticas e, talvez, à ação do Judiciário Federal, a tentativa de reforma trabalhista “por partes” não avançou.

Com a eleição de Vicente Fox, do PAN, novas perspectivas se abriam para o mundo do trabalho. Enquanto candidato, Fox acenou para os movimentos de trabalhadores com uma carta de intenções contendo “vinte compromissos” pela liberdade, democracia sindical, cumprimento dos direitos individuais e coletivos, para a agenda trabalhista e para o programa de governo. A leitura do documento sugere, de fato, o fim do corporativismo, inaugurando uma nova era para as relações de trabalho no México. Mas o que ocorreu na prática destoa bastante do que foi prometido. Neste sentido, é interessante uma apresentação de alguns dos tais “vinte compromissos”, para então iniciar breve análise do processo de negociação em torno das reformas trabalhistas, instaurado no âmbito da STPS durante o governo Fox. Em seguida, cabem algumas considerações sobre o conteúdo do projeto resultante das negociações, o que tornará evidente o distanciamento entre o discurso e os fatos. Primeiramente, alguns dos mais relevantes compromissos firmados pelo candidato Vicente Fox em sua carta de intenções (IN: Bouzas, 2003: 228)

6. *En concordancia con la Cumbre Mundial de Desarrollo Social – Copenhague-5, convocar a todos los actores interesados a una cumbre nacional, a fin de analizar la realidad y la normatividad laboral y dar pauta a consensos y a políticas institucionales en la materia;*
7. *Un elemento esencial para lograr el pleno cumplimiento de los derechos colectivos es el respeto al derecho de huelga de los trabajadores em general, por lo que el conjunto de restricciones que imperan en la práctica deve ser suprimido;*

8. *Eliminar el tramite de registro y de la “toma de nota” de las directivas ante la autoridad laboral;*
9. *Establecer el registro público de sindicatos y contratos colectivos. El organismo encargado de dicho será público y autónomo del Poder Ejecutivo;*
10. *Respetar el derecho de los trabajadores de pertenecer o no a un sindicato, sin ningún tipo de hostigamiento, discriminación o persecución a la disidencia sindical; que el gobierno cumpla cabalmente el convenio 87 y ratifique y cumpla el convenio 98, ambos de la Organización Internacional del Trabajo;*
14. *Hacer obligatorio el recuento previo a la selección del titular del contrato colectivo de trabajo, cuando dos o más sindicatos demanden este derecho, y exigir el voto aprobatorio de la asamblea como condición para la firma de dicho contrato;*
15. *Garantizar condiciones equitativas en la contienda entre opciones organizativas, incluyendo los juicios de titularidad;*
16. *Penalizar las prácticas patronales que buscan impedir la sindicalización u otorgar preferencia a una opción sobre otra;*
18. *Garantizar la autonomía del sistema de impartición de justicia laboral frente al poder Ejecutivo;*
19. *Eliminar los contratos de protección patronal y todo tipo de corrupción, extorsión presión y violencia en contra de los trabajadores.*

Diante do exposto acima, mas não somente em função disso, eram muitas as expectativas em torno da reforma trabalhista a ser lavada à cabo pelo novo governo que se iniciava em 2000. Porém, a designação como titular da STPS de Carlos Abascal, um representante patronal, associada à falta de experiência em temas sindicais do partido que passava a ocupar o poder, resultou num processo de negociações limitado desde seu início, conduzindo a um resultado conservador, que segundo Graciela Bensusán, deve ser visto:

“Como el único resultado posible de la aspiración empresarial de ‘adecuar la legislación a la realidad’, atendiendo al mismo tiempo las exigencias del ‘viejo sindicalismo’: mantener ‘la organización actual de las agrupaciones sindicales’, a la que se atribuye la paz laboral existente en el país por más de 71 años, de acuerdo con lo sostenido por sus autores en la exposición de motivos” (Bensusán, 2003, IN: Bouzas, 2003: 56).

Logo de saída, a convocação da “Mesa Central de Decisão para a Atualização e Modernização Trabalhista” - a MCD, feita sob certas restrições em relação ao que poderia ou não ser posto em negociação, indicando o provável rumo das reformas. Isto porque, entre a ditas “restrições” estava a que deixava de fora das negociações qualquer mudança no artigo 123 da Constituição, que define justamente o modelo para a resolução de conflitos entre capital e trabalho, organizado em torno das Juntas de Conciliação e Arbitragem, de natureza tripartite e vinculadas ao Poder Executivo. Desta forma, o compromisso nº 18 da “carta de intenções” apresentada por Fox durante sua campanha, foi precocemente abandonado.

Não obstante as limitações que de antemão foram impostas à Mesa Central, permanecia a expectativa de que as negociações respeitassem certo pluralismo de idéias, dado que se falava em reformas elaboradas somente a partir do consenso, e considerando que a mesa incluía agrupamentos sindicais de natureza independente, como a UNT⁶³. No entanto, contrariamente às expectativas, a exclusão sistemática das propostas apresentadas pela UNT e a

⁶³ A Unión Nacional de Trabajadores de México, a UNT, foi criada em 1987, com a proposta de congregar os sindicatos “independentes”, que adotavam uma postura crítica em relação aos chamados “sindicatos oficiais”, ligados à estrutura corporativa construída junto ao PRI, partido que dominou o cenário político do país durante 70 anos. A criação da UNT costuma ser interpretada como uma soma de esforços sindicais para fazer frente à ofensiva do neoliberalismo do governo de Carlos Salinas de Gortari, que buscava legitimar suas políticas por meio de uma política de “concertación social” apoiada na anuência daqueles “sindicatos oficiais”. Ver maiores informações em Leyva e Rodriguez (IN: Revista Trabajo, 2007) e em Esquinca (IN: Leite e Araújo, 2009)

imposição do conteúdo acordado pela maioria dos negociadores – o que contrariava frontalmente a tese da reforma exclusivamente “consensual”, evidenciaram que a suposta pluralidade da MCD não se efetivaria. Nestes termos, as afinidades entre os representantes patronais e das entidades sindicais ligadas ao Congresso do Trabalho, representantes do sindicalismo tradicional, se somaram aos interesses governamentais para selar o destino da reforma.

O Projeto “Abascal”

Em dezembro de 2002, às vésperas do encerramento das atividades parlamentares daquele ano, um grupo de deputados apresentou o projeto de reforma trabalhista originado das negociações realizadas no âmbito da STPS, cujo conteúdo se aproximava do que havia sido proposto ainda em 1996, no documento “Princípios para a Nova Cultura Laboral”, formulado sob a influência da Coparmex, naquela época presidida pelo mesmo Carlos Abascal, titular da STPS neste governo Fox...A influência de Abascal na formulação do novo projeto apresentado à Câmara era evidente.

Inúmeras críticas foram tecidas ao que passou a ser conhecido como o “Projeto Abascal”, começando pelo momento em que este foi apresentado, em ano que marcava o encerramento de uma legislatura na câmara, o que foi considerado uma manobra política para garantir sua aprovação sem que seus opositores pudessem se organizar. Ademais, o conteúdo do projeto foi classificado pelos críticos como uma “iniciativa para fortalecer o corporativismo”, e que partia, ironicamente, de um governo que se apresentava como “de transformação” política, eleito sob o compromisso liberal de superar a tradição corporativa construída em décadas de domínio de um único partido. Segundo Arturo Alcalde (In: Bouzas, 2003), este corporativismo inerente à estrutura sindical mexicana, seria mantido e reforçado em diferentes pontos do projeto de lei, cujo conteúdo destoava grosseiramente do discurso elaborado em sua defesa. Ao invés da alardeada democratização das relações de trabalho e da promoção de maior

liberdade sindical, que favoreceriam os trabalhadores, o que se verificava a partir da leitura do projeto apontava para o sentido oposto. Entre os principais aspectos presentes no documento, estavam:

- A obrigação do registro sindical junto à STPS ou às juntas de conciliação e arbitragem mantinha-se intacta, contradizendo os princípios de liberdade sindical e livre associação, democracia e pluralismo sindicais mencionados no próprio documento;
- A criação de novos fatores para se justificar o cancelamento de registro dos sindicatos;
- A significativa redução das categorias nas quais os sindicatos de trabalhadores poderiam ser classificados;
- A limitação do direito de greve e do recurso à contratação coletiva. Neste sentido, o estabelecimento de greves, a contratação coletiva e eventuais mudanças de titularidade contratuais passavam a estar submetidos à aprovação dos empregadores e dos sindicatos reconhecidos por estes;

Este último aspecto poderia ser considerado o mais importante, na medida em que privilegiava os interesses patronais e contribuía para a promoção dos sindicatos que lhes fossem convenientes. Isto ocorreria por meio da exigência de que eventuais demandas apresentadas por trabalhadores envolvendo a assinatura de contratos coletivos ou a mudança de sua titularidade, fossem previamente autorizadas pelas autoridades trabalhistas (STPS ou juntas locais de conciliação e arbitragem), sendo que os trabalhadores interessados deveriam ser identificados individualmente. Considerando que, por meio de seus representantes nas autoridades trabalhistas, os empregadores teriam acesso às listas com os nomes de trabalhadores que apresentassem tais demandas, o caráter coercitivo dos regulamentos propostos torna-se claro, assim como seu caráter cerceador de direitos.

Ainda que a coerção não se revele suficiente para impedir que os trabalhadores apresentem suas demandas, a assinatura de contrato coletivo ou a mudança de titularidade pode ser inviabilizada, caso o sindicato candidato a ser o (novo) representante dos trabalhadores não seja registrado pelas autoridades trabalhistas. Diante do fato de que tais autoridades – notadamente as juntas de conciliação e arbitragem – são formadas por representantes dos patrões e, não raro, dos sindicatos escolhidos por estes, e levando-se em conta existência de ampla margem de manobra para se justificar a negação de um pedido de registro, tem-se uma dimensão das dificuldades impostas para o estabelecimento de uma representação mais autêntica dos trabalhadores.

O projeto Abascal acabou sendo barrado pela oposição. Mas outras iniciativas de reforma trabalhista foram registradas em 2005 e em 2008, sendo que a de 2005 pode ser considerada uma versão pouco modificada do mesmo Projeto Abascal analisado acima, e que foi apresentada para apreciação da subcomissão especial para a reforma da LFT, em abril daquele ano. Tal iniciativa também não foi levada a cabo. Em 2008, já no mandato de Felipe Calderón⁶⁴, um novo processo de negociações para a reforma trabalhista foi inaugurado, no âmbito da STPS, mas que vem recebendo críticas contundentes em função de seu caráter restrito. Segundo Arturo Alcalde:

“La STPS omitió convocar publicamente a una reflexión que permita escuchar las distintas voces que reflejan la compleja realidad laboral de ramas de actividad y región que existen en el país. Se han ocultado los criterios para llevar a cabo la revisión de las 164 iniciativas de ley existentes, y ni siquiera se ha dado a conocer la lista de los invitados a ‘negociar’. (Alcalde, 2007: 14)

⁶⁴ Sucessor de Fox, que obteve uma apertada vitória eleitoral, amplamente contestada pela oposição, liderada pelo PRD do candidato derrotado Lopez Obrador. A oposição chegou a organizar um “governo paralelo” como forma de protesto, sendo que o regime calderonista tem adotado um discurso mais moderado e conciliador, talvez em função da crise de legitimidade que caracterizou sua posse, e certamente devido ao desgaste que as políticas neoliberais vem enfrentando no país.

Para boa parte dos especialistas entrevistados no México entre janeiro e fevereiro de 2008, o conteúdo das reformas, que na época estavam prestes a serem apresentada à votação no Congresso, certamente passaria ao largo de mudanças mais substantivas que afetassem a estrutura sindical corporativa do país, em função da própria opção governamental de restringir as negociações em prol da reforma aos setores identificados com o sindicalismo tradicional e com o empresariado, representados, essencialmente, pelo Congresso do Trabalho e pela Coparmex.

A grande dificuldade em se promover reformas nas relações de trabalho no México se explica por pelo menos duas hipóteses, apresentadas por Afonso Bouzas:

“ La primera es que la reforma fracasa simplemente por no ser necesaria. Esto no es cierto y prueba de ello es que la distancia entre las relaciones laborales reales y lo que la norma ordena, es cada vez mayor. El 90% de la contratación colectiva es simulada y la mayoría de los trabajadores pierden o renuncian a sus derechos, incluso aquellos que por fuerza de la ley, deberian ser irrenunciables (...) La segunda de las hipótesis: la reforma laboral es necesaria y el contenido de ella es la razón de conflicto. Los distintos contenidos son de dos tipos: una reforma neoliberal o una reforma democrática, de contenido social.” (Afonso Bouzas Ortiz, em entrevista concedida em 21 de janeiro de 2008)

Estas hipóteses são muito aplicáveis também ao caso brasileiro, sendo que, para ambos os países, a pressão por reformas exercida por parte do sindicalismo, por acadêmicos e autoridades preocupadas em fortalecer a posição dos trabalhadores, esbarra não somente nos interesses sindicais corporativos contrários à mudanças, mas também no predomínio de uma corrente principal que defende reformas menos concentradas nos aspectos da legislação sindical e mais voltadas à flexibilização – ou extinção – de muitos direitos previstos na CLT ou na LFT. Outra maneira de ver a questão é a partir da suposição de que as reformas –

das leis trabalhistas e não da estrutura sindical – de fato não seriam tão necessárias para os empresários, o que os levaria a apostar numa estratégia de preservação de uma estrutura sindical que não representa ameaças mais sérias aos interesses do capital, ainda que esta manutenção do corporativismo sindical implique na continuidade das tão criticadas leis que regulamentam os direitos dos trabalhadores. Esta estratégia se torna menos custosa na medida em que, como bem disse Afonso Bouzas sobre o caso mexicano, *“la distancia entre las relaciones laborales reales y lo que la norma ordena, es cada vez mayor”*. Esta constatação se aproxima da análise de Adalberto Cardoso e Telma Lage (2007), ;na qual se evidencia que o sistema de regulação do trabalho de determinado país pode ser muito detalhado e muito rígido em termos formais, mas muito flexível na prática, simplesmente porque os empregadores podem escolher não cumprir o que a lei prescreve.

A constatação geral é de que a flexibilização das relações de trabalho vem ocorrendo independentemente de alterações nas leis, por meio de diversas práticas que vão além da mera inobservância da lei, na medida em que se caracterizam como tentativas de contorná-la, por meio da ocultação das próprias relações de trabalho que são efetivamente estabelecidas, ou pela exploração de “brechas” legais.

Considerações finais

As relações de trabalho desenvolvidas no Brasil e no México ao longo de seu percurso histórico são, assim como sua própria estrutura econômica e social, marcadas pela heterogeneidade, o que pode ser em muito explicado pelo modo como estas sociedades se lançaram na busca deliberada pelo desenvolvimento: por meio da incorporação de modelos estrangeiros, numa tentativa de se reproduzir localmente – e em ritmo acelerado – as características encontradas nos países centrais. Neste sentido, o esforço de se criar algo parecido com a sociedade fordista encontrada nos EUA e boa parte da Europa, fazendo uso das mesmas políticas intervencionistas que ganhavam espaço naqueles países, colocava o protagonismo estatal como única solução para a questão representada pela criação de instituições e estruturas ainda inexistentes, mas indispensáveis ao funcionamento da sociedade que se almejava.

Mas os Estados brasileiro e mexicano, controlados por suas respectivas elites, exerceram este papel centralizador de forma seletiva, beneficiando certos grupos em detrimento de outros, priorizando alguns aspectos do projeto desenvolvimentista e deixando outros em segundo plano, incentivando a prosperidade de determinados setores econômicos às custas dos demais. Isso levou a um processo de industrialização incompleto e repleto de desequilíbrios, atrelado a uma dinâmica social caracterizada pela desigualdade.

Um Estado intervencionista administrado a partir de interesses privados costuma buscar legitimidade por meio do corporativismo, que ganha adeptos em troca de certos benefícios, acomodando interesses e garantindo a “paz social”. Esta é a essência dos sistemas sindicais como foram concebidos para evitar a instauração do conflito entre capital e trabalho nas sociedades industriais que estavam sendo criadas. A permanência da desigualdade, a privatização do Estado e a acomodação de interesses podem ser consideradas as características marcantes do fordismo periférico que se logrou construir em alguns países ao longo da fase de expansão do capitalismo industrial em escala mundial, com forte

participação das empresas multinacionais durante o processo, principalmente em sua fase madura. Apesar dos desequilíbrios, os processos de industrialização brasileiro e mexicano costumam ser apontados como os mais bem sucedidos da América Latina, trazendo relativa autonomia para suas economias, na medida em que eram voltados para o mercado interno. Mas o mundo mudou.

A expansão capitalista iniciada no período pós-segunda guerra gerou resultados financeiros que, diante das limitações de ganho impostas pela própria generalização do modelo industrial fordista, precisavam ser “rentabilizados” de outra forma. A desregulamentação dos mercados financeiros, ao permitir a maior mobilidade do capital e maiores possibilidades de ganho, em locais e momentos específicos, acabou gerando o fenômeno da financeirização do capital, que por sua vez, impôs uma nova lógica para a organização do capitalismo. Os ganhos de curto prazo e a busca por maiores rentabilidades passaram a ditar as novas diretrizes para a indústria, cada vez mais subordinada aos interesses de grandes grupos financeiros. E para um melhor aproveitamento das possibilidades de ganho, é necessário flexibilidade: as atividades produtivas devem ser flexibilizadas, e com elas os mercados de trabalho, juntamente com abertura das fronteiras nacionais (para capital e mercadorias), sendo que neste novo contexto de acumulação flexível, o Estado deixa de ser um mal necessário, para ser apenas um mal. O problema é que nesta lógica, menos Estado significa menos democracia, mais flexibilidade significa maior subordinação da força de trabalho ao livre uso do empregador, e abertura econômica significa abandono dos projetos de desenvolvimento apoiados no mercado interno.

O cenário formado a partir destas transformações, desencadeadas pela financeirização do capital, é bem conhecido e debatido: desemprego e intensificação do trabalho, inserção subordinada na nova divisão internacional do trabalho, etc. Após um período em que as reformas liberalizantes eram adotadas sob a promessa de crescimento econômico e prosperidade, a realidade parece estar demonstrando a falsidade daquela promessa, mas isso não é suficiente para a reversão do quadro que se instaurou no mercado de trabalho desde os anos 90,

tanto no Brasil quanto no México. O restabelecimento de um equilíbrio de forças entre capital e trabalho passa, nos casos investigados, pela adoção de reformas trabalhistas, mas certamente em sentido oposto ao da desregulamentação. Porém, novas formas de se regular as relações de trabalho – que sejam capazes de superar o modelo legislado de proteção ao trabalho - devem ser buscadas, o que aumenta a importância de se fortalecer a capacidade negociadora dos sindicatos, trazendo à tona a questão da democracia sindical, condição *sine qua non* para que o poder das organizações sindicais se traduza em maior bem estar para os trabalhadores. É a partir destas diretrizes que a reforma sindical assume caráter de urgência. Pois a estrutura sindical dos países europeus que serviram de modelo para a formulação dos corporativismos brasileiro e mexicano passou por ampla redemocratização ainda no período pós-segunda guerra e hoje busca enfrentar os desafios trazidos pela acumulação flexível, enquanto por aqui os trabalhadores enfrentam os mesmos desafios, trazidos pelos ventos da globalização, mas a partir de estruturas sindicais ainda muito semelhantes àquelas que na Europa eram consideradas obsoletas já nos anos 1950, auge do fordismo.

Em suma, os desafios enfrentados pelos trabalhadores brasileiros e mexicanos em meio ao atual contexto são múltiplos, a começar pela difícil tarefa de superar a obsolescência de suas próprias estruturas de representação política, condição fundamental para o sucesso no enfrentamento de outras questões, sejam elas as “novas”, advindas da reestruturação capitalista ou as “antigas”, que têm permanecido sem solução ao longo da história dos países aqui investigados. Neste sentido, a desigualdade, que esteve sempre presente, mas que tem sido agravada em tempos recentes, surge como causa e consequência do insucesso na promoção do desenvolvimento nacional, e passa a exigir da sociedade uma resposta, que passa, necessariamente, pelo estabelecimento de relações de trabalho mais equilibradas.

Bibliografia

ABRAMO, L.. “Imagens de gênero e políticas de recursos humanos na modernização produtiva” São Paulo em Perspectiva: revista da Fundação Seade, vol.11/nº 1/JAN/MAR/1997.

_____. “Um olhar de gênero – Visibilizando precarizações ao longo das cadeias produtivas”, in: Abramo, L. W. e Abreu, A. P. (org.) *Gênero e Trabalho na Sociologia Latino-Americana*, São Paulo/Rio de Janeiro, ALAST,1998.

ALCALDE, J. A. “ Reforma Laboral. Una Iniciativa para fortalecer el corporativismo”. IN: BOUZAS, A.. Reforma Laboral: analisis crítico del Proyecto Abascal de reforma a la Ley Federal del Trabajo, México, DF: UNAM, pp. 15-40, 2003.

_____. “*Reforma laboral excluyente*”. México, DF: artigo publicado na página 14 do La Jornada, jornal de circulação diária, na edição de sábado, 8 de dezembro de 2008.

AMADEO, E. e CAMARGO, J. M., Instituições e Mercado de Trabalho no Brasil, in: CAMARGO (org.) Flexibilidade do Mercado de Trabalho no Brasil, Rio de Janeiro, FGV, 1997, pp. 47 a 94.

AMADEO, E. e ESTEVÃO, M.. **A teoria econômica do desemprego**. São Paulo: Hucitec, s.d.

ARRUDA, M. C. C.. “Qualificação versus Competência” Montevideu: OIT - Boletín Cinterfor, nº 149, maio-agosto de 2000;

ANTUNES, R. & ALVES, G. “*As Mutações do trabalho na era da mundialização do capital*” in: Educação e Sociedade, Campinas, vol. 25, nº 87, p. 335-351, maio/ago. 2004.

ANTUNES, R. (org). **Neoliberalismo, Trabalho e Sindicatos**. São Paulo: Boitempo Editorial, 1999.

ANTUNES, R. *Adeus ao Trabalho? – as metamorfoses no mundo do trabalho e dimensões da crise do sindicalismo*. Tese de Livre Docência. UNICAMP, IFHC, 1994;

ARAÚJO, A. M. C.; “*Globalização e trabalho: uma resenha da literatura*” in: BIB, n° 52, p. 5-44, 2º semestre de 2001.

_____ ; *A Construção do Conhecimento: corporativismo e trabalhadores nos anos 30*, São Paulo, Scritta Fapesp, 1998

BAER, M..O **Rumo Perdido**: a crise fiscal e financeira do Estado Brasileiro, Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1993

_____. **A internacionalização financeira do Brasil**, Vozes, 1986

BAER, W. **A Economia Brasileira**, São Paulo, Nobel, 1996.

BALTAR, P.; MORETTO, A.; KREIN, J.D.; O emprego formal no Brasil do século XXI. In: (KREIN et.al.(orgs)) *As transformações no mundo do trabalho e os direitos dos trabalhadores*, São Paulo, LTr, 2006.

BARGAS, O. e Oliveira, M.A.. “E hora da reforma sindical”. *Teoria e debate*, n. 61, São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2005.

BATISTA, P. N.“O Consenso de Washington”. *Caderno da Dívida Externa* n° 6. São Paulo: PEDEX. 1994.

BATISTA Jr. P. N. **A economia como ela é...** São Paulo: Boitempo, 3 ed., 2002.

BAUMANN, R.. *A Transformação Produtiva e sua Aplicação no Brasil*. Mimeo.

BECERILL, E. R. et.al., **El frente auténtico del trabajo: 40 años de lucha libertária**, México DF, El Atajo Ediciones, 2006

BELL, D.. **O Advento da Sociedade Pós-Industrial: Uma Tentativa de Previsão Social**. São Paulo: Cultrix, 1977;

_____ **O Fim da Ideologia: Pensamento Político**. Brasília: UnB, 1980;

BELUZZO,L.G.M.; COUTINHO,R.. **Desenvolvimento Capitalista no Brasil**. São Paulo: Brasiliense, 1983;

BENSUSAN, G. “ Analisis Institucional” IN: *Contratación Colectiva de Protección en México: informe a la Organización Regional Interamericana de Trabajadores (ORIT)*, pp. 11-48, México, DF, 2007.

_____ “Alternancia política y continuidad laboral:las limitaciones de la propuesta del CCE – CT”. IN: BOUZAS, A.. *Reforma Laboral: analisis crítico del Proyecto Abascal de reforma a la Ley Federal del Trabajo*, México, DF: UNAM, pp. 55-96, 2003.

BERLE, A. E. & MEANS, G.. **A Moderna Sociedade Anônima e a Propriedade privada**, São Paulo, Nova Cultural, 1988

BIELCHOWSKY, R.. **Cinqüenta anos de pensamento da CEPAL** – 2 volumes, co-edição Record-Conselho Federal de Economia-Cepal: Rio de Janeiro/São Paulo, 2000;

BOITO Jr., A.. **Política Neoliberal e Sindicalismo no Brasil**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1999.

_____ *“Hegemonia neoliberal e sindicalismo no Brasil”* in: Critica Marxista, vol. 1, nº 3, p 80-105, 1996.

_____ **O sindicalismo de Estado no Brasil**: análise crítica da estrutura sindical. São Paulo: Hucitec- Unicamp, 1991.

BOLTANSKI, L. & CHIAPELLO, È.. **Le nouvel esprit du capitalisme**. Paris: Gallimard, 1999;

BOUZAS O., J. A. (org); **Democracia Sindical**, México DF, Buena Idea Editores, 2001.

_____ (org). BOUZAS, **A.. Reforma Laboral**: analisis crítico del Proyecto Abascal de reforma a la Ley Federal del Trabajo, México, DF: UNAM, 2003.

_____ (org). **Propuestas para uma reforma laboral democrática**, Centro de producción editorial, México DF, 2007.

_____ “Liberdade sindical: outra incumprida promessa de Fox em campanha”. IN: Calva, J. L.: Empleo, ingreso y bienestar, v. 1, pp. 166 – 176, México, DF, março de 2007,.

_____ **Contratación Colectiva de Protección en México**: informe a la Organización Regional Interamericana de Trabajadores (ORIT), México, DF, 2007.

BOYER, R.. *La crise actuelle: une mise au point en perspective historique*. In: Critiques de l'Économie politique, Paris, nº 7-8, abr./set., 1979 ;

_____. **La théorie de la régulation: une analyse critique**. Paris: La Découverte, 1986 ;

_____. "Le mots et les réalités". In: S. Cordelier (org), *La mondialisation au delà des mythes*. Paris: Découverte, 2000 ;

BRAVERMAN, H.. **Trabalho e capital monopolista: a degradação do trabalho no século XX**. Rio de Janeiro: Editora Guanabara, 3º edição, 1987;

BRAGA, J.C.S. "A Financeirização da Riqueza". Campinas: "Economia e Sociedade", revista do Instituto de Economia da Unicamp, n. 2, agosto de 1993.

BRAGA, R. **A Nostalgia do Fordismo: modernização e crise na teoria da sociedade salarial**. São Paulo: Xamã, 2003.

BRESCIANI, L. P. "Flexibilidade e Reestruturação: o trabalho na encruzilhada". São Paulo em Perspectiva: revista da Fundação Seade, vol.11/nº 1/JAN-MAR/1997;

BURAWOY, M. **Manufacturing consent**. Chicago: University of Chicago Press, 1979;

CALVA, J. L. (org.), **Empleo, ingreso y bienestar** : agenda para el desarrollo, volumen 11, Miguel Ángel Porrúa, México DF, 2007

CAMARGO, J. M. (org). **A Flexibilidade do Mercado de Trabalho no Brasil**. Rio de Janeiro: FGV, 1996.

CARDOSO, A. M.. **A Década Neoliberal e a crise dos sindicatos no Brasil**. São Paulo: Boitempo, 2003;

_____. **Sindicatos, trabalhadores e a coqueluche neoliberal: a era Vargas acabou?** Rio de Janeiro: Editora FGV, 1999.

CARDOSO, A. M. e Lage, T. **As Normas e os Fatos: desenho e efetividade das instituições de regulação do mercado de trabalho no Brasil**. Rio de Janeiro: FGV, 2007.

CARDOSO, F. H. e Falleto, E. **Dependência e desenvolvimento na América Latina**.

CASTEL, R.. **As Metamorfoses da Questão Social: uma crônica do salário**, Petrópolis, Vozes, 1998

CASTELS, M..**A Sociedade em Rede** (vol. I), Ed. Paz e Terra, 1999.

CASTRO, N. A.. “Reestruturação produtiva e relações industriais: desafios e interpretações à luz do debate norte-americano atual”. RBCS, nº 31, ano 11, junho de 1996;

CENTRO DE ESTUDIOS SOCIOLOGICOS. **Ajuste Estructural, Mercados Laborales y TLC**. El Colégio de México, Fundación Friedrich Ebert e El Colégio de la Frontera Norte, México, 1992

COMIN, A.. [et. al.]. **O Mundo do Trabalho: crise e mudança no final do século**. São Paulo: Scritta – Ministério do Trabalho – CESIt/UNICAMP, 1994.

CORIAT, B. "Ohno e a Escola Japonesa de Gestão da Produção: Um Ponto de Vista de Conjunto". in: Hirata, Helena (org.). *Sobre o Modelo Japonês*. São Paulo: Edusp, 1993;

CARVALHO, R. D. **Sociedade em negociação**. Rio de Janeiro: Mauad, 2001;

CASTRO, A. B. **A Economia Brasileira em Marcha Forçada**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985;

CASTRO, N A. e DEDECCA, C. (orgs.) **A Ocupação na América Latina: tempos mais duros**.

CEPAL. Transformação Produtiva com Equidade in relatório da CEPAL: Santiago, 1990;

CEPAL Transformação Produtiva com Equidade: um Enfoque Integrado in relatório da CEPAL: Santiago, 1992;

CHAHAD, J. P. Z. *Mercado de trabalho, segurança de emprego e renda no Brasil: Estágio atual e as lições da experiência internacional*. Disponível em www.mte.gov.br , tema 44 – estudos e análises com vistas à definição de políticas, programas e projetos relativos ao mercado de trabalho brasileiro. São Paulo, 2003;

CHESNAYS, F. “Mundialização: o capital financeiro no comando. In: Outubro, Revista do Instituto de Estudos Socialistas, 2001, nº 5;

_____. (org.) **A Mundialização Financeira**. São Paulo: Xamã, 1999;

_____. **A Financeirização do Capital**. São Paulo, Xamã, 1996.

CLARKE, S. “Crise do Fordismo ou Crise da Social-Democracia?” São Paulo: Lua Nova, nº 24, CEDEC, 1991;

CÓRDOVA, A. La formación del poder político em México, Serie popular Era n. 15, Ediciones Era, México, DF, 1983.

DE BUEN, L. C. "Una ley en cambio permante". In: BOUZAS, A.. Reforma Laboral: analisis crítico del Proyecto Abascal de reforma a la Ley Federal del Trabajo, México, DF: UNAM, pp. 145-164, 2003.

DE LA GARZA T., E. Desindustrialización o reconversión?, mimeo,1990,
 _____ (org.)**Tratado latinoamericano de sociologia Del trabajo**. México – D. F.: Fondo de Cultura Econômica, 2000;
 _____. Los limites de la reestructuración productiva en México, Trabajo, año 3, n. 4, enero-junio de 2007, p. 49-79

DELUIZ, N. "Formação do trabalhador em contexto de mudança tecnológica". Boletim técnico do SENAC, Rio de Janeiro, vol.20, nº1, jan-abr, 1994;

DE MASI, D. **Futuro do Trabalho: Fadiga e Ócio na Sociedade Pós-Industrial**. São Paulo: José Olympio Editora, 2001;
 _____. **A Sociedade Pós-Industrial**. São Paulo: SENAC, 1998;
 _____. **Desenvolvimento sem trabalho**. São Paulo: Ed. Esfera, 1999;

DOERINGER, P. B. e PIORE, M. J.. **Internal Labour Markets and Manpower Analysis**. Lexinton, 1971;

DOWBOR, L. **O que acontece com o trabalho?**, São Paulo, Senac, 2002

DRUCKER, P. **Sociedade pós-capitalista**. São Paulo: Editora Thomsom/Pioneira, 1993;

DUBAR, C.. "A sociologia do trabalho frente à qualificação e a competência". Revista Educação e Sociedade, ano XIX, nº 64, setembro/98;
 TPE: O Marco Estratégico da CEPAL para a Década de 90. Mimeo.

FAJNZYLBBER, F., **La Industrialización Trunca de América Latina**. Cidade do México: Nueva Imagem, 1983;

FIORI, J.L..**O Vôo da Coruja**. Rio de Janeiro: EdUERJ. 1995;

FOOT, F. E LEONARDI, V. **História da Indústria e do Trabalho no Brasil**. São Paulo, Global, 1982.

FOX, Q. V. *“20 compromisos para la Libertad y Democracia Sindical, para el Cumplimiento de los Derechos Individuales y Colectivos, y para la Agenda laboral y el Programa de Gobierno”*. México, DF, 27 de junio de 2000.

FRIEDMAN, A.. **Industry and labour**. London,: Macmillan, 1977;

FRIGOTTO, G.. "Educação e formação técnico - profissional frente a globalização excludente e desemprego estrutural". Revista de educação da APEOESP.São Paulo, nº10, pp.4-16, 1999;

FURTADO, C.. **A Economia Latino-Americana: formação histórica e problemas contemporâneos**, São Paulo, Nacional, 1986

GALBRAITH, J. K. **O novo Estado Industrial**. Coleção “os economistas”.São Paulo: Nova Cultural, 1988;

GUIMARÃES, N. A. e MARTIN, S. (orgs.). **Competitividade e desenvolvimento: atores e instituições locais**.São Paulo: SENAC, 2001;

GRIFTH-JONES, S. ; SUNKEL, O..**O Fim de uma Ilusão**. São Paulo:Brasiliense, 1991;

GALVÃO, A; *“A CUT na encruzilhada: impactos do neoliberalismo sobre o movimento sindical combativo”* in: *Idéias*, ano 9, nº 1, p. 105-154, 2002.

_____. “Neoliberalismo e Reforma Trabalhista no Brasil”. Campinas: IFCH – Unicamp, 2003 (tese de doutorado em ciências sociais)

_____; “Reforma Sindical: as polêmicas por trás de um falso consenso”. *Pucviva*, n 23. São Paulo, PUC, 2005.

GIDDENS, A.. **A terceira via**. Rio de Janeiro: Zahar, 1988;

_____. **Runaway World:How Globalization is Reshiping our Lives**. Londres, Profile Books, 1999;

GITAHY L. e Leite, M. P. (orgs.) **Novas Tramas Produtivas**: uma discussão teórico-metodológica. São Paulo: Senac, 2005.

GONZALBO, P. E., **Nueva historia mínima de México**. México DF, El Colégio de México, 2004

GREMAUD, A. P., VASCONCELLOS, M. A. S. e TONETO JR., R.. **Economia Brasileira Contemporânea**. São Paulo: Atlas – 4º edição, 2002;

HARVEY, D.. **Condição Pós-Moderna**. 2º edição, São Paulo: Edições Loyola, 1993;

HARRISON, B. **Lean and Mean: the changing landscape of corporate power in the age of flexibility**. New York: Basic Books, 1994.

HAY, C. e MARSH, D. **Demystifying Globalization**. Macmillan: 2000;

HIRATA, H. (org.). **Sobre o modelo japonês**. São Paulo: Edusp, 1993;

_____ & Le DOARÉ, Hélène. “Les paradoxes de la mondialisation. Paris: L’Hamarttan/IRESO-CNRS, Cahiers du Gedisst, nº21, 1998;

HIRST, P. e THOMPSON, G.. **Globalização em Questão**. São Paulo: Vozes, 2001;

HUSSON, M.. “L’école de la régulation après la crise”. In: *VINCENT, J.-L.(org) Ecole de la regulation et critique de la raison économique*. Paris: L’Hamarttan, 1994;

IANNI, O., **Estado e Planejamento Econômico no Brasil**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira. 1971.

ILO, World Employment Report, International Labour Office. Vários Anos. <http://www.ilo.org>

KEYNES, J. M.. *General Theory of employment, interest and money*. disponível em http://www.pensamentoeconomico.ecn.br/economistas/john_maynard_keynes/. Acessado em 06 de dezembro de 2006.

KREIN, J. D., As tendências recentes na relação do emprego no Brasil – 1996-2005. Tese de doutoramento. Campinas: Instituto de Economia/Unicamp, 2007.

KRUGMAN, P. **Internacionalismo Pop**. Rio de Janeiro, Editora Campus, 1997

LAPLANE, M.F., COUTINHO, L.G., HIRATUKA, C. (orgs.); **Internacionalização e Desenvolvimento da Indústria no Brasil**, São Paulo, Fundação Editora da UNESP, 2003, v. 1

LEITE, M. P. **Trabalho e sociedade em transformação: mudanças produtivas e atores sociais**. Ed Fundação Perseu Abramo, São Paulo, 2003.

_____. **O Futuro do Trabalho: novas tecnologias e subjetividade operária**. São Paulo: Editora Scritta, 1994;

_____. **O movimento grevista no Brasil**. coleção Tudo é História 120, São Paulo, Brasiliense, 1987

_____. A qualificação reestruturada e os desafios da formação profissional. *Novos Estudos Cebrap*, nº 45;

LEITE, M. P. e ARAÚJO, A.M.C. (orgs) **O trabalho reconfigurado**: ensaios sobre *Brasil e México*, São Paulo, Anablume, 2009 (no prelo)

LESSA, C. “Não faltam recursos para crescer”. Artigo publicado no jornal *Valor Econômico*, 17 de janeiro de 2007;

_____. **Quinze Anos de Política Econômica**. São Paulo: Brasiliense: 1983;

LIPIETZ, A.. **Miragens e Milagres**: problemas da industrialização no Terceiro Mundo. São Paulo: Nobel. 1988;

LOJKINE, J.. **A Classe Operária em Mutações**. Belo Horizonte: Oficina de Livros, 1990;

LOPES, J.R. B.. *Novos parâmetros para a reorganização da política social brasileira* . Brasília: IPEA/DF, 1994.

_____. **Crise do Brasil arcaico**. Difusão Européia do Livro, São Paulo, 1967.

_____. **Desenvolvimento e mudança social**. São Paulo: Cia. Ed. Nacional, 1968.

MATTOSO, J. E. L.. “O novo e inseguro mundo do trabalho nos países avançados” in Oliveira, Carlos A. e outros (org.) *O Mundo do Trabalho. Crise e Mudança no Final do Século*, São Paulo: Cesit/Scritta, 1994;

MANTEGA, G.. **A Economia política brasileira**. São Paulo: Pólis/Vozes, 1984;

MELO, J. M. C. **O capitalismo tardio**. São Paulo: Brasiliense, 1992.

MÉSZÁROS, I. **Socialismo ou barbárie**. São Paulo: Boitempo, 2003;

MORAES, R.C.C. **Celso Furtado, o subdesenvolvimento e as idéias da CEPAL**. São Paulo: Editora Ática, 1995;

_____. Berle & Means, de 1932 a 2002: a Ordem Política do Capitalismo Corporativo. Campinas: IFCH – Unicamp, coleção “Primeira Versão”, n. 118, 2003.

_____. **Estado, desenvolvimento e Globalização**. São Paulo, Editora da Unesp, 2006

_____. **Neoliberalismo**: de onde vem e para onde vai?, São Paulo, Editora Senac, 2001.

NORONHA, E. G. “O modelo legislado de relações de trabalho e seus espaços normativos”. São Paulo: FFLCH-USP, 1998 (Tese de doutorado em ciência política).

OHMAE, K. **The Bordless World: Power and strategy in Interlinked Economy**. Londres: Harpercollins business, 1990;

OLIVEIRA, Carlos A. B.; “*Formação do mercado de trabalho no Brasil*” in: Economia & Trabalho – textos básicos. CEDOC/IE, Campinas, 1998.

PIORE M.& SABEL, C.. **The Second Industrial Divide**: possibilities for prosperity. New York: Basic Books,1984;

PASTORE, J. **A flexibilidade do trabalho**. São Paulo: LTr, 1994.

PEREIRA, L.C. “*Porque o desenvolvimento não pode ser sustentado pelo capital externo*”. Revista Brasileira de Economia Política, Vol. 27, n.1, Janeiro 2007

_____. **Populismo Econômico**. São Paulo: Nobel. 1991;

POCHMANN, M. **O emprego na globalização**. São Paulo: Boitempo, 2002.

_____. **O trabalho sob fogo cruzado**. Ed Contexto, São Paulo, 1999.

_____. movimento de desestruturação do mercado de trabalho brasileiro nos anos 90: uma análise regional”. Campinas, Cesit/IE/UNICAMP, mimeo , 1998;

_____.; “Mudança e continuidade na organização sindical brasileira no período recente” in: Oliveira, Carlos A. B. e Mattoso, Jorge, E. L. (orgs.) Crise e trabalho no Brasil, modernidade ou volta ao passado?, Ed. Scritta, São Paulo, 1996.

POCHMANN, M.; SALAS, C. & LEITE, M. P.. Mercado de trabajo: ¿Que hay de nuevo en Brasil?, Trabajo, año 3, n. 4, enero-junio de 2007, p. 161-179

POCHMANN, M.; MATTOSO, J.; Mudancas estruturais e trabalho no Brasil . s.ed, PRIES, L. “Teoria sociológica Del mercado de trabajo”. In: La Garza T., E., *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*. México, D. C.: Fondo de cultura económica, 2000

PRONI, M. e HENRIQUE, W. **Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90**. São Paulo: Unesp, 2003.

ROBLES, J. "El Estado Corporativo y el Movimiento Obrero". IN: BOUZAS O., J. A. (org); Democracia Sindical, Buena Idea Editores, pp.95-118, México DF 2001.

RODRIGUES, I. J. (org.). **O novo sindicalismo: vinte anos depois**. São Paulo: Vozes, 1999,

_____. "O Sindicalismo Brasileiro: da Confrontação à Cooperação Conflitiva". Revista São Paulo em Perspectiva, São Paulo, v. 9, n. 3, p. 116-126, 1995

RODRIGUES, L. M.. **Destino do Sindicalismo**. Edusp, 1999

RODRIGUEZ, O..**A Teoria do Subdesenvolvimento da CEPAL**. Rio de Janeiro: Forense-Universitária. 1981;

RIZEK C.S. e LEITE M. P.. **Cadenas y complejos**. Rede Latino Americana. RED UNITRABAJO. Buenos Aires, 1997a;

_____. "Reestruturação Produtiva e Qualificação". *Educação & Sociedade* Vol.58, Campinas: CEDES, pp. 178-199, jul./1997b;

_____. "Dimensões e Representações do Trabalho Fabril Feminino". *PAGU* vol. 10, pp. 281-307, 1998;

RIFKIN, J., **O fim dos empregos**. São Paulo: Makron,. Books, 1996

SANTANA & RAMALHO (orgs.). **Além da fábrica: trabalhadores, sindicatos e a nova questão social**. São Paulo: Boitempo, 2003

SANTOS, A. L. [et. al.]. **Crise e Modernidade no Brasil: modernidade ou volta ao passado?**

SALAS, C. [et. al.]. **Reestructuración Productiva, Mercado de Trabajo y Sindicatos em América Latina**. Cidade do México: fondo de cultura... s.d.

SALAS, C.. Empleo y trabajo en México, 2001-2006. Un balance inicial. Trabajo, año 3, n. 4, enero-junio de 2007, p. 137-159

SALERNO, M.. "Produção, Trabalho e Participação: CCQ e Kanban numa nova imigração japonesa". In: Fleury, M. T. e Fisher, R.(coord.). *Processo e Relações de Trabalho no Brasil*. São Paulo: Atlas, 1985;

SECRETARIA DEL TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL. Ley Federal del Trabajo, 1996

SEGNINI, L. R. P.. “Mulher em Tempo Novo: Mudanças Tecnológicas nas Relações de Trabalho”. Campinas: Unicamp – IE – Tese de Livre Docência, 1996; _____ "Educação e trabalho: uma relação tão necessária quanto insuficiente". São Paulo em Perspectiva: revista da Fundação Seade, volume 14/nº 2/ABR-JUN/2000;

SENNETT, R.. **A Corrosão do Caráter: conseqüências pessoais do trabalho no novo capitalismo**. Rio de Janeiro/São Paulo: 2004;

SERRA, J., **América Latina: ensaios de interpretação econômica**. Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1979.

SIMÃO, AZIZ. **Sindicato e Estado**, São Paulo, Ática, 1981.

STPS – Secretaria del Trabajo y Previdencia Social de México. Principios de la Nueva Cultura Laboral, agosto de 1996, publicação sem autoria declarada, mas atribuível à STPS do México

TAVARES, M.C., **Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro**. Rio de Janeiro: Zahar. 1973.

THUROW, L.. **Generating Inequality: mechanisms of distribution in the U.S. economy**. New York: Basic Books, Inc., 1975;

TRÓPIA, P. V.; “A adesão da Força Sindical ao neoliberalismo” in: Idéias, ano 9, nº 1, p. 155-202, 2002;

TOFLER, A.. **A terceira Onda**. Rio de Janeiro: Record, 1984;

TRAGTEMBERG, M.. **Burocracia e Ideologia**. São Paulo: Editora Ática, 1977; _____ . **Administração, poder e ideologia**. São Paulo: Moraes, 1980.

VELASCO E CRUZ, S. C. Organizações Internacionais e Reformas Neoliberais: reflexões a partir do tema da propriedade intelectual. Campinas: IFCH – Unicamp, coleção “Primeira Versão”, n. 108, agosto de 2002.

_____ (org.) Reestruturação Econômica Mundial e Reformas Liberalizantes nos Países em Desenvolvimento. Campinas: IFCH – Unicamp, coleção “Cadernos do IFCH”, n. 30, 2004.

VILROUX, J. *“Towards a denaturing of class relation”*. IN: LEISINK, P. *Globalization and labour relations*. Cheltenham: ed. Edward Elgar, 2000.

WADDINGTON, J. **Globalisation and patterns of labour resintance**. London: Mansell, 1999.

WALRAS, L.. **Compêndio dos Elementos de Economia Política**. Coleção “Os Economistas”. São Paulo: Nova Cultural, 1983

WEFFORT, F. “Origens do Sindicalismo Populista no Brasil: a conjuntura do após-guerra”. São Paulo: CEBRAP, série “Estudos CEBRAP”, n. 4, 1973.

WAILES, N. & LANDSBURY, R. D.. "Collective bargaining and flexibility". OIT-LEG/REL: □ HYPERLINK <http://www.ilo.org> □ www.ilo.org □, 2002;

WINTER, S. G. e NELSON, R.R. **Uma Teoria Evolucionária da Mudança Econômica**. São Paulo: Unicamp, 2005;

WOMACK J. P. e JONES, D. T.. **A máquina que mudou o mundo**. São Paulo: Editora Campus, 2001;

WOOD, S.. **The degradation of work?** London: Hutchinson, 1982;
_____. **Transformation of work?** Boston: Unwin Hyman, 1989;
_____. “Toyotismo e/ou Japonização?” in: Hirata, Helena (org.) *Sobre o Modelo Japonês*. São Paulo:Edusp,1993;

WRIGHT MILLS, C.. **A Nova Classe Média**. Rio, Zahar, 1979

YANNOULAS, S. C. *Controle Democrático, Descentralização e Reforma do Estado*, (Seminário Nacional Agosto de 2000), Editora Paralelo 15: 2000;

ZYLBERSTAJN, H. *Bases conceituais para um sistema justo e eficiente de relações de trabalho: superando o dilema entre o legislado e o negociado*. Disponível em www.mte.gov.br, tema 46 – estudos e análises com vistas à definição de políticas, programas e projetos relativos ao mercado de trabalho brasileiro. São Paulo, 2003

ZARIFIAN, P.. *El modelo de competencia y los sistemas productivos*. Montevidéo: relatório para a OIT - Cinterfor, 1999;