

Economía, sociología, eficiência e democracia na análise das relações de trabalho	Título
Moreira Cardoso, Adalberto - Autor/a;	Autor(es)
Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI	En:
Buenos Aires	Lugar
CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales	Editorial/Editor
1999	Fecha
	Colección
Política Laboral; Derechos del Trabajo; Estado; Relaciones Laborales; Intervencion del Estado; Trabajo; Sociología; Economía; Democracia; Sociología del Trabajo; Flexibilizacion Laboral; America Latina ;	Temas
Capítulo de Libro	Tipo de documento
<a href="http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/clacso/gt/20101102031903/10cardoso.pdf">http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/clacso/gt/20101102031903/10cardoso.pdf</a>	URL
Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas 2.0 Genérica <a href="http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/deed.es">http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/deed.es</a>	Licencia

Segui buscando en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO  
<http://biblioteca.clacso.edu.ar>

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)  
Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO)  
Latin American Council of Social Sciences (CLACSO)  
[www.clacso.edu.ar](http://www.clacso.edu.ar)



# ***Economia, sociologia, eficiência e democracia na análise das relações de trabalho***

**Adalberto Moreira Cardoso**

## **Sobre horizontes analíticos**

As sociedades latino-americanas vivem momento de grande restrição de suas opções civilizatórias. Culpe-se, sem medo de errar, a hegemonia de uma certa *rationale* econômica no arsenal analítico imposto à agenda dos cientistas sociais pela vitória do capitalismo na cena mundial. O paradigma neoclássico de abordagem das coisas no mundo ganhou vigência teórica e prática no sub-continente com uma força, intensidade e extensão jamais antecipáveis há 10 ou 15 anos, e o sucesso momentâneo dos planos de estabilização baseados no mercado levou à lona, ou mesmo converteu, analistas insuspeitos em vários de nossos países. Noções como equilíbrio espontâneo, geração espontânea de coordenação no mercado, eficiência, eficácia, indivíduo e mercado, encadeiam-se logicamente para constituir aquele paradigma em filtro necessário (porque associado, argumenta-se, à natureza das coisas) pelo qual enxergar-se o mundo. Fazem-no em substituição, ponto por ponto, a idéias como normas sociais, solidariedade, distribuição, justiça, classes sociais e sociedade. Economia em lugar de sociologia.

Não que a sociologia tenha ocupado, nos mesmos termos, qualquer posição hegemônica em qualquer tempo, mas ela certamente deu o norte para muitas das interpretações sobre nossa realidade, e também para projetos de superação dos dilemas de nosso processo civilizatório. Não posso me alongar nisso, mas parece incontestável que Raul Prebisch, Celso Furtado e Anibal Pinto animaram, a partir da CEPAL, leituras da formação econômica da América Latina em que as pessoas, as classes sociais, as culturas locais, as instituições, sobretudo o Estado, cumpriram papel não apenas como objeto de estudo, mas centralmente como *critério de interpretação* em sentido Gramsciano: os processos de consolidação do capitalismo por aqui *foram problematizados como dinâmicas econômico-sociais*. Estava em perspectiva, sempre, a possibilidade ou necessidade (sim, era um programa de estudos *e* de intervenção) da superação do atraso, do subdesenvolvimento ou do lugar subordinado de nossa formações econômicas no concerto das nações. Logo, não havia como pensar a economia sem o Estado, e não havia ação econômica sem planejamento estatal, planejamento cujo parâmetro normativo era o bem estar crescente que o capitalismo traria às populações de nossos países. Distribuição, redistribuição, sociedade, justiça, equidade. O desenvolvimentismo como critério de interpretação submetia a possibilidade mesma de apreensão do real à necessidade de superar os entraves ao nosso caminho rumo a um mundo menos desigual<sup>1</sup>. Um caminho para fora do subdesenvolvimento, conceito em torno do qual Celso Furtado construiu um sólido edifício teórico de cunho fortemente sociológico.

Há outros exemplos, possivelmente menos comprometidos com a superação das mazelas do capitalismo nas fronteiras do próprio capitalismo do que a Cepal<sup>2</sup>. Mas com esta lembrança quis apenas marcar que o desenvolvimentismo na América Latina guiou-se por um corpo analítico, talvez hegemônico e fortemente autóctone, em que a economia estava longe de significar mercado. Em que as relações

sociais eram mais do que “jogos”. Em que uma sociedade justa era mais do que uma sociedade em equilíbrio ótimo de Pareto.

A alienação daqueles critérios de interpretação no discurso econômico corrente tem conseqüências analíticas e práticas ainda por se mensurar, mas parece-me que a vitória da perspectiva neoclássica, ao perder de vista a sociologia, perdeu também a humanidade. Não falo de um suposto componente humano genérico qualquer, ou de um ideal de pessoa ou sociedade alheio ao mundo real. Falo do que as nações fizeram de si mesmas sobretudo nos dois últimos séculos, isto é, do processo civilizatório que, se cumpriu o vaticínio de Tocqueville numa parte diminuta (mas econômica e politicamente dominante) do Globo<sup>3</sup>, condenou 2/3 de sua população à exclusão, à pobreza, à condição indigna e aviltante de escravos da necessidade. Perdeu a capacidade de pensar o real do ponto de vista da possibilidade de sua superação. O pragmatismo econômico verte o-mundo-como-ele-é ao mesmo tempo no parâmetro normativo para a medida e interpretação do próprio mundo e no limite do possível no mundo. Circunscreve o horizonte de possíveis à mesquinhez da realidade hodierna. Se o socialismo ruiu, se não há socialismo, não pode haver socialismo. Se o capitalismo venceu, então não pode haver outra coisa senão o capitalismo. Com o que as coisas são como são por natureza, por necessidade, não por humanidade. É neste sentido que a perda da sociologia perdeu a humanidade no discurso econômico hegemônico: a intervenção humana é naturalizada, o mundo segue seu curso por necessidade, selecionando para o lixo da história os menos eficientes.

Escusado dizer que discurso e práticas hegemônicas delimitaram um significado preciso para a história, associado a um percurso ótimo no concerto das nações *qua* mercados desregulados, de túbias fronteiras e obstáculos à mobilidade dos diversos capitais, “história” que por isto mesmo faz *tabula rasa* das histórias nacionais. Ironia da contemporaneidade: a velha idéia da imanência dos processos de mudança ganha vocalise inteiramente surpreendente na catilinária da ortodoxia reinante.

E trata-se precisamente de uma ortodoxia que, ademais, desqualifica leituras alternativas sobre o mundo, o que leva Oliveira (1999) a nomeá-la de totalitária. É por trata-se de uma ortodoxia, ademais, que torna-se possível referir-me ela como uma forma de restrição sem precedentes dos horizontes analíticos e civilizatórios na América Latina.

Nas páginas que se seguem pretendo desenvolver este argumento com base em duas noções centrais ao debate atual na sociologia do trabalho, impostas a nós pelos economistas que rezam na cartilha hegemônica: a de flexibilização do mercado de trabalho e a de empregabilidade. Tomo estes casos como exemplos centrais de um processo mais amplo de deslocamento da visão sociológica sobre as coisas, cujo resultado tem sido a virtual cegueira para a crescente desconstrução do tecido social tramado no ocidente nos últimos dois séculos, isto é, a civilização que conhecemos, desconstrução cujas conseqüências os neoliberais de plantão não parecem dispostos a reconhecer, talvez porque não tenham nada a oferecer em seu lugar senão o mercado. O espaço disponível não me permitirá ser mais do que alusivo na enumeração dos problemas, mas estarei satisfeito se despertar no leitor qualquer espécie de indignação produtiva, isto é, a sensação de que algo aqui faz sentido e de que vale a pena perseguir o filão oferecido à análise.

Na primeira seção avalio a receita desregulamentadora global em processo de ser aviada no Brasil desde a subida de Fernando Henrique Cardoso ao poder em 1994. Ela dá o esquadro mais geral do programa (em curso neste e em outros países do continente) de desregulamentação das relações de troca e, no limite, de desestatização da economia. Nas duas seções seguintes analiso as noções de flexibilização do mercado de trabalho e de empregabilidade, faces da mesma moeda de destituição ou diluição das instituições sociais de respaldo ao funcionamento do mercado de trabalho. A ambição exegética esbarra nos limites do texto, mas pretendo estar apontando as questões centrais. Por fim, realço algumas leituras concorrentes e complementares sobre o sentido do direito do trabalho no ocidente, direito que está na alça de mira do discurso e da prática de flexibilização, para mostrar que o neoliberalismo é uma opção, para dizer desde já, pré, talvez anti-civilizatória.

### **Desregulamentação: uma receita**

Há quem argumente ser da natureza dos embates ideológicos a hipostasia das aparências por parte dos que lograram, de um modo ou de outro (ainda que sempre temporariamente), impor sua versão dos fatos, sua leitura da história (Chauí, 1993). Este argumento é um chamado à cautela acadêmica. Talvez a

jactância dos neoliberais não passe disso e sua vitória seja apenas ideológica. Para alguns já se teria tornado evidente, por exemplo, que em lugar algum, nem mesmo nos Estados Unidos e Inglaterra sob Reagan e Thatcher, vingou a aposta no “Estado mínimo”. Quando ocorreu nos países centrais, a desregulamentação das relações econômicas e sociais deu-se de forma muito segmentada, mesmo no caso do mercado de trabalho. De um modo geral, foram preservadas zonas importantes da organização social, como a regulação das trocas comerciais entre blocos regionais, em que os Estados nacionais se verteram em espécies de *holdings*, ou no que Altvater (1995) chamou de “Estados nacionais concorrenciais”, defendendo os interesses das empresas pátrias junto a organismos reguladores do comércio internacional e contra os outros Estados nacionais. Foi preservada e em muitos casos (Alemanha, Japão e Coréia) aumentada a capacidade de planejamento do investimento produtivo, isto é, a capacidade do Estado formular e implementar políticas industriais, coordenando e mesmo financiando o investimento privado. É crescente a demanda por controle dos fluxos financeiros internacionais pelos bancos centrais principalmente dos Estados Unidos, da Alemanha, da Inglaterra e do Japão, em face do estrondoso aumento do volume de recursos voláteis, em busca de melhor e mais rápido retorno. Hoje mais do que nunca as políticas macroeconômicas dos governos são um elemento crucial do equilíbrio entre as nações (Chesnais, 1996; Guttman, 1995). E finalmente, mas não por fim, dados em Batista Jr. (1998: 46-7) revelam que os países do G-7 aumentaram o gasto público (como proporção do PIB) de 36,3% na média do período 1978-82, para 39,4% entre 1991-95. Nos países da OCDE o salto foi de 37,3% para 40,7%. A dívida pública bruta deu um salto espetacular na OCDE de 42% para 66,61% do PIB nas duas pontas. Ao contrário do que apregoa a cartilha neoliberal, pois, os Estados nacionais no primeiro mundo estão *aumentando* sua presença na geração do produto. Ou, como afirma Batista Jr., “o ‘neoliberalismo’ reina mas não governa. As homenagens prestadas a esta ideologia contrastam com sua limitada influência prática no mundo desenvolvido” (idem: 49). É isso que leva Mattoso (1996: 35) a afirmar que a idéia de Estado mínimo que alimenta o discurso neoliberal tem um componente que se destina “preferencialmente para o consumo de governos de países do Sul” (ver tb. Cordova, 1996 e Bronstein, 1997).

Tendo a concordar com o tom destes alertas. Mas se a cautela analítica impõe que suspeitemos da ideologia imperante, não nos devemos cegar para o fato notório de que, na periferia do capitalismo, o discurso neoliberal ganhou substância e temos sido (brasileiros, argentinos, chilenos, mexicanos...) muito zelosos na aplicação da receita. A desregulamentação tem sido, sim, a norma por aqui. Sob Pinochet no Chile, sob Salinas de Gortari no México, sob Menem na Argentina, ou sob Fernando Henrique Cardoso no Brasil, a desregulamentação no continente avançou passo a passo e é, hoje, incontestável.

O Brasil foi, provavelmente, o último dos assim chamados países “emergentes” a empreender reformas econômicas segundo o cânon abertura-comercial-e-reforma-do-Estado, principalmente via privatizações e “ajuste fiscal”, denominação anódina para a desobrigação do Estado em relação à sociedade civil (ou, segundo o linguajar hegemônico, ao mercado). A abertura das fronteiras nacionais, que poria uma pá de cal nas políticas desenvolvimentistas de substituição de importações, ocorre a partir de 1988, mas é apenas depois de 1994 que a essa fórmula juntou-se a âncora cambial como mecanismo mais importante de estabilização da moeda nacional (em conexão com altas taxas de juros e controle da base monetária) e fio condutor do chamado “choque de competitividade” na economia. Ademais – aspecto central para meus propósitos e também para a receita em processo de ser aviada – tornaram-se crescentes as pressões por flexibilização dos mercados de força de trabalho, tida como momento crucial da modernização das relações entre capital, trabalho e Estado na nova ordem produtiva mundial<sup>4</sup>.

Como instrumental de intervenção global dos estados nacionais periféricos, vale a pena perscrutar a lógica do hoje naufrago receituário de reforma econômica vendido como panacéia ao terceiro mundo, já que produziu resultados em muitos aspectos desastrosos, como a elevação do desemprego global e o sucateamento de parte da malha industrial de muitos países, sobretudo o Brasil. São seus efeitos (principalmente o desemprego) que sustentam o discurso da flexibilização do mercado de trabalho, objeto central desta análise.

A referida lógica é simples, quase singela. A abertura expõe as empresas autóctones à competição internacional e os diferenciais de produtividade dificultam a penetração externa competitiva de seus produtos. Condenadas a vender no mercado interno, têm que aumentar a produtividade para reduzir preços diante do competidor externo (no caso brasileiro, crescentemente do Mercosul) e seguir aprofundando a reestruturação. Isso tem impactos de médio prazo sobre os níveis de inflação, mas os

ganhos de produtividade raramente compensam a pequena acomodação inflacionária que ocorre no início da vigência do programa de estabilização. Como consequência, a taxa de câmbio fixa (Argentina e, mais recentemente, Malásia) ou quase fixa (como foi o caso do Brasil e do México) em relação a uma moeda ou a uma cesta de moedas, torna-se desfavorável ao agente interno (valorização cambial), o que segue dificultando a penetração externa dos produtos autóctones, ao mesmo tempo em que amplia ainda mais a exposição da economia à competição externa, obrigando as empresas nacionais a aprofundar a reestruturação produtiva para baixar custos e aumentar a qualidade dos produtos.

A reconversão tecnológica passa a dar-se crescentemente via importação de máquinas e equipamentos, produzindo impactos para trás no parque industrial nacional, afetando negativamente setores de bens capital e de matérias primas. No início, apenas os setores mais dinâmicos, mas logo, toda a indústria vê-se obrigada à reconversão tecnológica, ainda que de forma segmentada. Movimentos de concentração via falências, fusões e aquisições dominam os setores mais dinamicamente afetados pela competição externa. Aprofundam-se os ganhos de produtividade, os preços continuam caindo e a inflação (supunha a receita) é finalmente domada.

O câmbio valorizado torna deficitárias as contas externas: as importações explodem tanto devido ao consumo assalariado quanto capitalista (importação de bens de capital para a reestruturação). Conjuntura externa favorável, com grande disponibilidade de poupança internacional em busca de grandes e rápidos retornos, permite ao Estado políticas de atração de capitais destinados à composição de superávites em conta corrente e, por consequência, de reservas internacionais que salvaguardarão a moeda sobrevalorizada contra “ataques especulativos”. Tais políticas concentram-se em taxas reais de juros muito superiores às oferecidas nos mercados estáveis do primeiro mundo; nas privatizações; e na flexibilização dos mercados financeiros nacionais. Enquanto a reforma do Estado não se efetiva, as privatizações, ao assegurar receita líquida ao setor público, financiam a taxa de juros, operando a transferência de poupança pública (e do público) para os investidores internacionais e nacionais. Tudo isso permanece até que as reformas fiscal, patrimonial e administrativa do Estado saneiem as contas públicas, permitindo manter o déficit em patamares aceitáveis. Nesse ponto, o câmbio pode ser liberado e os juros reduzidos. O Estado estará enxuto, eficiente e saneado, e a economia estará sem inflação e competitiva.

Talvez porque tão singelo, o receituário não tardou a revelar sua fragilidade, primeiro com a queda mexicana de 1994 e, depois, com a profunda crise desatada pelo *crash* da bolsa de Hong Kong em 23 de outubro de 1997, que culminou com a queda do Brasil em 1999. A dependência externa de capitais voláteis (pedra de toque do financiamento dos déficits em conta corrente de países unilateralmente abertos ao mundo, como é o caso) só se sustentou enquanto os investidores internacionais mantiveram “expectativas favoráveis” quanto à capacidade destes países honrarem seus compromissos. Profecias retroalimentadas (leia-se especulação) quebraram Malásia, Coreia do Sul, Tailândia, Indonésia, Rússia e Brasil. O preço que os povos destes países vêm pagando pelo curso das políticas no laboratório em que nos tornaram ainda não foi adequadamente contabilizado. Nem por isso a catilinária neoliberal perdeu força entre nós.

Por outras palavras, Fernando Collor de Mello iniciou e Fernando Henrique Cardoso arrematou o programa neoliberal padrão de reforma econômica, a receita tal qual, assim como o fizeram Carlos Menem na Argentina e Salinas de Gortari no México. Não se trata de um programa autóctone, inovador ou especialmente engenhoso, mas da submissão pura e simples da inteligência econômica da Região a um cânon que não vige entre os que o vendem como panacéia.

Olhando em retrospecto, todos estes países “fracassaram”, isto é, falharam em cumprir prescrições de Washington em um ou outro aspecto. Sobretudo no Brasil, lamenta o FMI, não se promoveu o ajuste fiscal do “setor público” (esta denominação da moda, mercadológica para o Estado, que vem restringir seu papel na vida da nação a uma equação de receitas e despesas); as taxas de juros mantidas na estratosfera por mais de 2 anos multiplicaram por 5 a dívida pública interna, aumentando as suspeitas quanto à capacidade do país honrar seus compromissos com a “comunidade financeira” internacional; o que dizer dos brasileiros, dos nacionais? Desemprego, informalidade e aumento da desigualdade social, tudo isso é encarado como custos do ajuste, custos a ser debelados no mundo melhor que ele promete. Sua causa, como mencionado, é a rigidez da legislação trabalhista. Daí a receita flexibilizadora. O fracasso adveio dos problemas “da vida real”, não do modelo.

## Flexibilidade

Ocorre que o desemprego era esperado por todos, porque efeito colateral inevitável da racionalização produtiva, principalmente do setor industrial. A flexibilização dos mercados de trabalho (cuja irmã siamesa é a re-qualificação da força de trabalho), então, é *parte* da receita, a ela inextricavelmente atada como panacéia para esta mazela específica da reforma econômica que nos foi imposta: o desemprego. Por que se tratava de mazela inescapável? Primeiro, porque os sistemas nacionais de relações de trabalho estariam caducos, peçados de legislação rígida que não permitiria ao capital a mobilidade necessária para fazer frente ao aumento da competitividade global. Em segundo lugar, por culpa, teimosia ou irracionalidade dos trabalhadores, que se recusam à melhoria de sua “empregabilidade”. Ou, dizendo de outra maneira, há desemprego (continuado) porque a força de trabalho não está adequadamente qualificada para a nova realidade produtiva e (crescente) porque a lei impede que o ajuste ao choque de competitividade resultante da implementação do modelo se faça ou via transferência de trabalhadores entre setores produtivos, ou via redução dos salários (Pastore, 1997). A lei e a ordem institucional que rege as relações de trabalho (Justiça do Trabalho e sindicatos, basicamente) impediriam a flexibilidade alocativa e salarial no mercado de trabalho, o que nos levaria ao ajuste pelo desemprego e/ou a informalidade (Camargo, 1996).

Note-se que a “nova ordem mundial” e sua intensa competitividade são pressupostas, um dado de realidade. Elas não causam nada por si mesmas, mas apenas enquanto obstadas pelos sistemas nacionais de relações de trabalho, empecilhos a ser reformados ou mesmo removidos para que a competição pura e simples estabeleça equilíbrio espontâneo no mercado.

Não deixa de ser surpreendente, diga-se de passagem, o fato de que estudos produzidos em instituições oficiais, porém tão diversas quanto o IPEA e o SEADE no Brasil<sup>5</sup>, demonstrando ser o mercado de trabalho nacional um dos mais flexíveis do mundo, estejam ausentes da bibliografia dos outros estudos e trabalhos que insistem em afirmar que a legislação trabalhista brasileira é rígida e precisa ser flexibilizada<sup>6</sup>. O mercado de trabalho por aqui marca-se, demonstraram aqueles estudos, por enorme flexibilidade alocativa e salarial, o que dá *inteira* liberdade aos capitais produtivos em momentos de choque econômico como o que estamos vivendo. Mas deixemos isso de lado, por ora. Minha intenção aqui não é testar a veracidade das teorias, mas apenas chamar a atenção para sua abrangência e seu sentido mais profundo, isto é, a lógica interna que preside sua pregação.

“Flexibilização do mercado de trabalho” é denominação diversa para “revisão do direito do trabalho”, do ordenamento jurídico-normativo das relações de trabalho em geral. Supõe, portanto, a existência de algo cuja vigência impede o bom funcionamento do mercado. Com o risco da simplificação, talvez seja possível identificar um modelo ou, no mínimo, uma configuração estável de regras, leis ou regulamentos que, dado que impedem o funcionamento adequado do mercado de trabalho, demandam mudança, flexibilização. Esse é o primeiro passo. Mais tarde, tentarei circunscrever um sentido para esse “modelo”. De meu ponto de vista, são os significados adquiridos pelo direito do trabalho no mundo contemporâneo que esquadrinham o alcance do arsenal analítico neoclássico, hegemônico na economia, como essencialmente pré (ou anti) civilizatório.

## Um modelo

Noronha (1998) argumenta, de forma bastante convincente, que, em lugar do que muitos afirmam, isto é, ser o modelo brasileiro de relações de trabalho de tipo corporativo (o que remete a regimes de negociação de interesses entre capital, trabalho e Estado em mecanismos tripartites relativamente autônomos de produção de regras; ou ao corporativismo de tipo fascista), somos um exemplo típico, junto com a França, de modelo “legislado” de relações de trabalho. A lei cumpre, por aqui, o papel que as convenções ou contratos coletivos ou por empresa cumprem em países como Suécia e, em alguma medida, Alemanha, num nível mais global (contratos coletivos nacionais); e como Colômbia e Inglaterra num nível mais local (contratos coletivos por empresa). Boa parte dos contratos e convenções coletivas

no Brasil não fariam senão atualizar, no nível local, a legislação contida na Consolidação das Leis do Trabalho - CLT7, muitas vezes não respeitada pelas empresas.

O conceito de modelo legislado de relações de trabalho tem origem, provavelmente, em Jeammaud (1980), em referência justamente ao caso francês, onde a produção das regras e normas de uso do trabalho, bem como a regulação da negociação entre capital e trabalho, dá-se preferencialmente no nível da legislação federal, sendo, portanto, produzida no parlamento e não em mecanismos compositivos. Parte do direito do trabalho alemão tem esta característica, assim como os direitos mexicano, venezuelano, argentino antes da era Menem, e aquele dos países latinos da Europa (França, Itália, Portugal e Espanha)<sup>8</sup>. Segundo esse modelo, o direito do trabalho recobre, ou regula, dois tipos de relações:

1. As relações de trabalho propriamente ditas, i.e. aquelas entre patrões e cada um de seus empregados, pelas quais se troca trabalho por remuneração, se definem as regras de acesso ao emprego (idade mínima e máxima, por exemplo), o lugar que o indivíduo ocupará no organograma da empresa, e também regras mais universais como a que regula a jornada de trabalho etc.

2. As relações profissionais, por meio de regras para a defesa e representação de interesses das partes, capital e trabalho. São as relações de “direito coletivo” e recobrem a organização sindical, a ação coletiva, a negociação coletiva, a representação por locais de trabalho etc.

Supiot (1994) argumenta que esta forma geral do direito do trabalho, sobretudo nas relações de trabalho (mais do que nas profissionais), decorre de uma síntese das tradições jurídicas germânica e romana, caracterizadas respectivamente por direitos estatutários e contratuais. De um lado, temos a instituição de um estatuto geral, que obriga a todos os envolvidos na relação de trabalho e que decorre da vinculação de cada trabalhador com uma mesma comunidade de trabalho (a empresa). De outro lado, as normas propriamente contratuais denotam a força de trabalho como prestadora de serviços, a ser remunerados por um soldo ou salário. Aqui, direitos individuais, o indivíduo como objeto do direito que, como tal, verte-se em instrumento de proteção e cidadania. Ali, obrigações e direitos das partes na relação de prestação de serviços contratados.

Já os direitos de greve, de organização, de voz e ação no interior das empresas, têm sua forma mais acabada delineada já na primeira metade do Século XX, sendo aperfeiçoada em cada país segundo maior ou menor poder sindical, maior ou menor presença de representantes sindicais nos parlamentos ou no executivo, maior ou menor presença estatal na ordem social (Castel, 1998). O direito que regula as relações profissionais, pois, seria um produto genuíno deste último século e meio de lutas operárias.

Isso é o mais próximo que cheguei, neste texto, da definição de um modelo de relações de trabalho. Se algo está em questão, em alça de mira do discurso e da prática de reforma em boa parte da América Latina e certamente no Brasil, é este duplo direito do trabalho, que regula tanto as relações de trabalho quanto as relações profissionais, tanto o mercado de trabalho quanto a ação sindical. As duas coisas andam juntas, pois, e no Brasil como na França, na Alemanha ou na Argentina, são (ou estão deixando de ser) lados da mesma moeda<sup>9</sup>.

## **Flexibilidade e Estado mínimo**

Antes de perscrutar o sentido deste corpo regulatório para a sociedade capitalista ocidental<sup>10</sup>, gostaria de investigar a lógica mais geral que preside o discurso de sua flexibilização no debate econômico, sobretudo entre os economistas do trabalho. Sua coerência se tece na clara clivagem que estabeleceu entre os “interesses nacionais” e os “interesses *dos* nacionais”, isto é, dos indivíduos, das pessoas, sobretudo dos trabalhadores da nação. Isto não está explícito em parte alguma, mas pode ser lido nas entrelinhas do dogma econômico, como desdobramento da receita resumida há pouco. Acompanhe-se o diagnóstico corrente: a América Latina, para encontrar um lugar no bonde da história, que fez trilhos do socialismo real, do fascismo, do desenvolvimentismo terceiro-mundista e de outras formas estatocêntricas de solução do problema de dar comida e dignidade social aos cidadãos, a América Latina, eu dizia, precisa melhorar a produtividade do trabalho. O mesmo trabalhador deve ser capaz de gerar mais produto na mesma unidade de tempo. Como o salário é pago por tempo, não por peça, por um mesmo montante de

salários produzir-se-á mais coisas que, por isso mesmo, podem ter seu preço reduzido. Decorrem: maior competitividade dos produtos nos mercados interno e externo; redução das pressões inflacionárias; perspectivas de redução das taxas de juros; maior renda para o Estado na forma de impostos diretos e indiretos; menor pressão sobre a balança comercial; etc. etc.. Enfim, la vie en rose. O raciocínio foi simplificado aqui, mas não está longe do dogma econômico: o aumento da produtividade tem efeitos benéficos globais sobre a saúde das nações.

Como aumentar a produtividade, isto é, como produzir mais em menos tempo? O mesmo diagnóstico apresenta a receita: modernizando o parque produtivo, de preferência sem interferência do Estado; restaurando a infra-estrutura de apoio à atividade produtiva (sem o Estado, isto é, via privatizações); saneando o sistema financeiro (sem o Estado, também via privatizações); qualificando a força de trabalho (isto sim, com apoio do Estado, já que este seria, genuinamente, interesse *dos nacionais* com o qual “o mercado” não estaria disposto a arcar); desregulamentando os mercados de trabalho para dar maior rapidez à reconversão tecnológica na indústria. Os objetivos postos na dianteira como “interesse nacional”, note-se bem, supõem a alienação do Estado como artífice, caudatário ou simplesmente defensor deste interesse. Caber-lhe-ia atuar como o queria Herbert Spencer no Século XIX: para evitar a *lex talionis*, a lei do talião, a guerra de todos contra todos no mercado. As soluções, segue a receita, viriam pelo mercado. Em lugar da regulação estatal que marcou o pós-guerra, Estado mínimo.

O *interesse nacional*, pois, estaria associado à idéia de Estado Mínimo. Mas o que sustenta essa idéia, isto é, porque podemos ou, na verdade, devemos reduzir a regulação ao mínimo? A teoria neoclássica que orienta o discurso neoliberal, como é sabido, garante que os agentes no mercado, perseguindo seu próprio interesse, produzirão espontaneamente situação de equilíbrio. O que é isso? Igualdade? Certamente não, porque este resultado não pode estar normativamente posto como meta na ação de agentes auto-interessados. A eficiência não supõe distribuição, muito menos redistribuição, como já o reconheceu o autor clássico da justiça liberal, John Rawls (1995). Justiça? Isto é, uma distribuição com equidade dos recursos sociais? Claro que não, porque a idéia de justiça supõe a vida em sociedade, compromissos extra-mercado (Rawls) ou, de outra maneira, comprometimento com valores para além da troca de equivalentes mensurados por um equivalente geral (Habermas, 1987). O que, então, é o equilíbrio de mercado?

Uma definição possível (de inspiração neoclássica, diga-se desde logo) é a de que nenhum dos agentes econômicos tem incentivos para mudar sua própria estratégia de ação a menos que o outro o faça. Este é o equilíbrio de Nash na teoria dos jogos e não supõe, obviamente, a idéia de *poder ou capacidade* para mudar a posição. Num jogo atual qualquer de mercado, posso saber que estou em posição desvantajosa mas não dispor de mecanismos para reverter esta posição. Tenho incentivos, mas não o poder de fazê-lo. Uma outra definição possível é a de que, no equilíbrio, ninguém pode estar em melhor posição sem piorar a posição de um terceiro e vice-versa. É o equilíbrio (ou “optimalidade”) de Pareto<sup>11</sup>.

O equilíbrio de Pareto supõe alguma mensurabilidade dos recursos, digamos, de poder dos jogadores e é, antes de tudo, um ponto de chegada, algo a que certos jogos tenderiam em certas condições, que não cabe avançar aqui. O que importa é que, aplicado a relações de mercado, ele é um ponto possível de convergência e pode funcionar como aspecto normativo das trocas entre agentes com recursos desiguais de poder, algo que pode remeter à existência de instituições ou, no limite, do Estado. Já o equilíbrio de Nash não supõe a optimalidade de Pareto, é claro, porque ele é perfeitamente compatível com situações como uma taxa de desemprego de 20%; ou concentrações de renda como a brasileira, onde 34 milhões de pessoas estão abaixo da linha de pobreza, os 10% mais ricos capturam 50% da renda etc. O equilíbrio não quer dizer nem igualdade nem equidade, como nos ensinou Lord Keynes em sua Teoria Geral. Ele pode significar, por exemplo, que uns sempre ganham e outros sempre perdem, de forma reiterada e previsível, de tal maneira que o analista “racional” pode afirmar que nenhum ator tem interesse em mudar as regras do jogo simplesmente porque o jogo, objetivamente, não muda.

O Estado Mínimo como aspecto central do interesse nacional, pois, estaria associado a esta noção de equilíbrio no mercado, à alienação do Estado como agente da constituição de algo que poderíamos chamar “a nacionalidade”. Tudo isso em nome da eficiência econômica no novo mercado global em equilíbrio (não necessariamente paretiano). E a eficiência do funcionamento do mercado é o que se estaria buscando com as propostas de desregulamentação das relações de trabalho, propostas que andam juntas com o outro remédio, o aprimoramento, ou aumento, da empregabilidade da força de trabalho.

Este seria o interesse dos nacionais, *subsumido* ao interesse da nação por eficiência. O segredo desta submissão, porém, está em que a eficiência no mercado deixa de ser um interesse pátrio, cujas fronteiras possam ser claramente delimitadas. Numa associação de idéias nada difícil de rastrear, o que está em questão é o funcionamento do mercado enquanto tal. E, como o mercado destrói crescentemente as fronteiras (a questão não é a sobrevivência no novo capitalismo global?), o interesse nacional se confunde com a idéia da eficiência do funcionamento do sistema como um todo, de nossa parte no sistema global de trocas eficientes. O discurso neoliberal opera uma clivagem entre o interesse nacional e o interesse dos nacionais justamente porque a eficiência de mercado como meta elege os capitais apátridas como senhores dos projetos de organização social. A sobrevivência *no* novo capitalismo global confunde-se com a sobrevivência *do* novo capitalismo global.

O interesse dos nacionais, ao contrário, tem fronteiras claramente delimitadas. Estamos encerrados no Brasil, ou na América Latina. Por isso mesmo estaríamos oferecendo resistência insustentável tendo em conta o modelo de eficiência global vertido em interesse nacional, dado que a inércia dos sistemas nacionais de relações de trabalho, que se recusam à flexibilização, seria um empecilho, um obstáculo ou um entrave à eficiência já referida. O equilíbrio por aqui se manifestaria como desigualdade, desemprego etc., isto é, como um equilíbrio não-ótimo ou socialmente indesejável *porque* a legislação trabalhista existe.

Não é por acaso, então, que a proposição desregulamentadora corrente oferece como solução a contratação coletiva entre capital e trabalho, isto é, por fora ou sem o Estado, em substituição, por exemplo, ao direito do trabalho. Capital e trabalho encontrar-se-iam segundo seus recursos de poder e, medindo-os, pactuariam as condições de seus encontros no futuro. Sem sequer o cuidado de usar meias palavras, argumenta-se que o contrato coletivo é mais flexível e, portanto, mais adequado à nova ordem mundial em que o ator mais forte (o capital) necessita rever as regras todo o tempo em nome da eficiência (Pastore, 1994). Mudar a lei, ao contrário, implica introduzir a política na história, já que tudo tem que passar pelo Congresso Nacional, submeter-se ao debate público e talvez, interesses nacionais de outra ordem, que não o da simples eficiência, ganhem vida própria. Ora, a política é, por definição, ineficiente. Alguém já disse que é da natureza dos bons acordos que todos saiam perdendo. No mundo globalizado, o contrato coletivo livremente negociado, flexível e passível de revisão sempre que o interesse mais forte for contrariado, é a panacéia para o mal dos acordos congressuais: no mercado, longe das incertezas do jogo político, o mais forte pode sair ganhando sempre. Em nome da eficiência.

Não se está falando, obviamente, de um contrato coletivo nacional, que seria, segundo esta leitura, tão rígido quanto a lei. A idéia é a contratação descentralizada, por empresa, no mundo privado. Eis a palavra oficial da Confederação Nacional das Indústrias - CNI:

“A passagem de um sistema estatutário para outro baseado na negociação deve ser cercada de alguns cuidados. A contratação coletiva não pode funcionar como uma outra forma de engessamento da economia, tal como ocorre nos países que optaram por um nível mais centralizado de negociação. Para obter a flexibilização desejada, é fundamental caminharmos para uma negociação descentralizada em nível de empresa” (CNI, 1997: 24).

A flexibilização das relações de trabalho como interesse nacional, pois, é sinônimo de alienação do Estado, de desregulamentação, de transferência aos atores sociais capital e trabalho do poder de definir seu destino. Retenhamos este ponto, por hora. Vejamos o que há a respeito da requalificação e seu corolário, a empregabilidade, interesse genuíno “dos nacionais” no discurso corrente.

## **Empregabilidade**

A “empregabilidade” é, como mencionado, a outra face da dinâmica de desregulamentação das relações sociais. Neologismo que é ao mesmo tempo substantivo e adjetivo, colou-se recentemente à força de trabalho como se fora uma marca de nascença, um atributo identitário. Agora diz-se dos indivíduos que eles têm maior ou menor empregabilidade, que podem melhorá-la ou piorá-la, que podem inclusive perdê-la inteiramente, digamos, por idade ou invalidez, com o que deixam de ser força de trabalho e tornam-se outro ser social, alguém “fora da PEA”, alguém sem empregabilidade.

Podem perdê-la também porque no mundo contemporâneo, argumenta-se, estaria ocorrendo este fato notório de que pessoas em pleno gozo de suas forças físicas e mentais, sem outra propriedade para dispor que não sua capacidade de trabalho, já não são empregáveis. Gente, por exemplo, que não se teria reciclado depois da perda de um emprego industrial em setores onde, em razão da reestruturação produtiva, profissões operárias ou gerenciais tenham desaparecido inteiramente, tornando obsoletas as qualificações adquiridas antes. Ou gente que, estando há pouco tempo no mercado de trabalho, não teria acompanhado as mudanças ocorridas no lado da demanda por trabalho, não se qualificando de acordo<sup>12</sup>.

Não é preciso muito esforço para perceber que esta noção de empregabilidade remete a *ativos*, àquilo que o trabalhador tem a oferecer no mercado de trabalho de tal maneira a tornar-se atraente para os empregadores. Não bastam habilidade (ou força) física e saúde mental que sustentem o aprendizado. A (nova?) questão é que um e outro podem ser hierarquizados a ponto de delimitar para a exclusão combinações pouco atraentes de ambos. Por exemplo, jovens pouco escolarizados têm saúde mas não têm educação, velhos muito escolarizados sabem muito mas viverão pouco, mulheres educadas podem ficar grávidas etc. Isto quer dizer que esta noção de empregabilidade só faz sentido como conceito explicativo da dinâmica do mercado de trabalho num mundo em que a origem, a matriz das hierarquias sociais que recortam as gradações do que é bom ou ruim, adequado ou não, é a empresa, o lugar da eficiência onde um *ativo* troca-se por recompensa (salário) segundo sua utilidade marginal.

Segundo a *rationale* desta noção de empregabilidade, isto é, analisando-a por dentro e a partir de seus pressupostos, dizer de alguém que ele/a não é empregável é dizer que não há no mundo empregadores dispostos a dar-lhe um lugar na estrutura de produção ou distribuição de mercadorias e serviços. Como o empregador é agente racional e seu empreendimento uma empresa racionalmente gerenciada, não é de se esperar que crie postos de trabalho impossíveis de ser ocupados. Se só existem postos que podem ser ocupados, um indivíduo qualquer só não é empregável *porque* outro o é, quer dizer, porque há pessoas com as habilidades requeridas pelos postos de trabalho disponíveis, criados por empregadores racionais segundo um planejamento empresarial voltado para a obtenção do lucro. A empregabilidade como conceito geral, pois, assenta-se sobre a desigualdade efetiva de distribuição de recursos ou ativos empregáveis entre os indivíduos trabalhadores. Ela *pressupõe* a desigualdade de oportunidades de acesso a postos de trabalho já que, se todos fossem substitutos perfeitos no mercado de trabalho, todos seriam igualmente empregáveis, e não haveria necessidade desse conceito, que não distinguiria coisa alguma.

A estrutura da noção de empregabilidade é irmã gêmea de outro conceito neoclássico padrão, o de “capital humano”<sup>13</sup>, base de uma teoria que dominou as análises econômicas sobre mercado de trabalho nos anos 60 e 70, sobretudo depois da derrocada das políticas keynesianas de pleno emprego. Aquela teoria procurava explicar as *diferenças* de renda como função das diferenças entre os indivíduos, isto é, das características da oferta de força de trabalho. Com isso, estaria sanando uma lacuna na teoria neoclássica do emprego que, argumenta-se, punha ênfase quase exclusiva nos aspectos da demanda por trabalho. Para a correta compreensão deste arrazoado, convém recordar, rápida e muito esquematicamente, as bases do argumento neoclássico. São quatro seus pressupostos gerais:

- (i) as empresas maximizam lucros num mercado de competição perfeita;
- (ii) a tecnologia que empregam é dada exogenamente e apresenta rendimentos marginais decrescentes;
- (iii) os trabalhadores maximizam bem estar, e decidirão quanto trabalhar, isto é, quanto de lazer estarão dispostos a abrir mão em troca de um salário, tendo em vista seu plano de consumo, com o que a oferta de trabalho tem relação positiva (crescente) com o salário real;
- (iv) a demanda agregada nominal é dada exogenamente<sup>14</sup>.

Decorre dos pressupostos (i) e (ii) que, dado um nível de salários qualquer, a curva de demanda por trabalho por parte das empresas é decrescente com o número de trabalhadores, na medida em que, a partir de determinado ponto (o ponto em que o salário pago à última unidade de trabalho adicionada equivale ao produto gerado por ela), contratar torna-se irracional para as firmas. Logo, o nível de emprego e o de salários são determinados ao mesmo tempo, e o “emprego de equilíbrio”, correspondente a um “salário de equilíbrio”, determina-se no ponto de interseção da curva de oferta (crescente com o salário, segundo o pressuposto iii) e a de demanda (decrescente com o salário) por trabalho.

Note-se que salários e nível de emprego (logo, de desemprego) são parte da mesma função e se determinam mutuamente. Como, por estes pressupostos, o mercado de bens tende necessariamente ao equilíbrio, se o mercado de trabalho “funcionasse perfeitamente, o nível de salário efetivamente observado seria igual ao de equilíbrio. No entanto, qualquer empecilho ao livre funcionamento do mercado de trabalho pode fazer com que o salário real fique acima do nível que equilibraria oferta e demanda, o que gera desemprego” (Amadeo e Estevão, 1994: 14-15). Só é possível haver desemprego, pois, se o mercado de trabalho funcionar de forma imperfeita, e uma das principais fontes de imperfeição são as instituições, como os sindicatos e a legislação trabalhista. A “sociedade” entra no modelo como empecilho, ruído ou obstáculo ao bom funcionamento do mercado. Como algo, pois, a ser removido.

O leitor atento já terá feito a ponte entre esta teoria e as propostas de desregulamentação e flexibilização do mercado de trabalho discutidas na seção anterior. Dar ao mercado condições para funcionar sem empecilhos e encontrar espontaneamente o equilíbrio, eis a receita. É ela, também, que permite compreender a hegemonia da noção de empregabilidade na explicação do desemprego crescente como fruto da desigualdade entre os indivíduos.

Ocorre que o paradigma neoclássico padrão não dispunha de mecanismos internos, um argumento estritamente econômico, para a explicação das diferenças de renda. Ao apresentá-los como resultado do mal funcionamento do mercado de trabalho, o paradigma estava obrigado a recorrer a outras disciplinas, como o direito ou a sociologia. Ao fazê-lo, encontrou que os sindicatos funcionam como “monopólios” com poder de fixação do salário real acima do que seria conseguido espontaneamente no mercado. Encontrou também que a legislação trabalhista, ao estabelecer mecanismos de proteção a determinados trabalhadores e não a outros (jovens e velhos por oposição aos demais, gestantes por oposição às mulheres fora desta condição etc.), introduzia desequilíbrios geradores de diferenças e/ou desemprego dos segmentos desprotegidos (como em Amadeo e Camargo, 1996).

Chega-se, então, ao ponto que interessa aqui: a teoria do capital humano veio dar ao paradigma neoclássico um argumento *econômico* para as diferenças de renda entre os indivíduos, ao sofisticar um pouco mais a pressuposto (iii) apresentado antes. Agora os trabalhadores não são pensados unicamente como maximizadores de utilidade (bem estar relacionado ao consumo ou ao lazer), mas também como indivíduos racionais que *investirão em si mesmos* para maximizar retornos monetários do trabalho. Não se trata de um trade off entre *quantidade* de trabalho a ser ofertada e retorno esperado em termos de salário. Trata-se de um *novo* trade off entre, de um lado, a *quantidade de investimento na qualidade* da capacidade de trabalho a ser ofertada no mercado e, de outro, o salário esperado. Com isso, as diferenças de renda passam a depender unicamente dos investimentos individuais dos trabalhadores, sobretudo (mas não exclusivamente) os investimentos em educação. Os mecanismos ou determinantes pelo lado da oferta de trabalho passam a ser tudo o que se precisa saber para se compreender a distribuição de renda.

Pois bem, a noção de empregabilidade apenas substitui “diferenças de renda” por “diferenças na capacidade de acesso a postos de trabalho”, e temos a chave do tesouro: o desemprego decorre de que determinados indivíduos (os desempregados) não investiram adequadamente em si mesmos para tornar sua força de trabalho atraente para os empregadores, como os outros indivíduos (os empregados) o fizeram (como em Pastore, 1997 e 1998). E assim como a melhoria da renda dependia do investimento individual em educação, assim também a saída do desemprego. A escolarização, panacéia anterior para acabar com as diferenças de renda, agora nos salvará das diferenças na empregabilidade das pessoas.

Nestes termos, a noção empregabilidade tem o dom de explicar, ao mesmo tempo, porque alguns estão desempregados e outros, empregados. Além disso, ela transfere à força de trabalho *todo* o ônus por seu desemprego (ou por seu emprego, claro). Se cada qual tivesse buscado informação adequada sobre as necessidades reais dos mercados de trabalho; e se tivesse investido em si mesmo de forma diferenciada, isto é, mais e melhor do que os outros indivíduos, estaria, agora, em melhor posição do que os outros. Seria, *certamente*, empregável.

Assim como a teoria do capital humano, a “teoria” da empregabilidade não tem nada a dizer sobre um aspecto crucial do funcionamento do mercado de trabalho, que são os determinantes sociais, econômicos e tecnológicos de constituição de postos de trabalho. Se o paradigma neoclássico padrão não tinha olhos para os determinantes pelo lado da oferta, seu complemento deu razão quase exclusiva a estes, negligenciando não apenas aspectos da oferta de postos de trabalho, como ainda os mecanismos sociais

pelos quais indivíduos e famílias coordenam ou simplesmente planejam sua inserção produtiva. A crítica de Granovetter (1981) à teoria do capital humano é antiga, mas cabe perfeitamente aqui: tal teoria não dá conta desse fato corriqueiro de que a economia pode não gerar postos de trabalho adequados às qualificações presentes; ou de que pode não gerar postos de trabalho de qualquer natureza. Mais do que isso, não há nada que garanta que o ritmo de investimento das pessoas (e famílias) em sua qualificação equivalerá ao de criação de postos de trabalho adequados a ela.

O essencial, porém, está em outra parte. Falar em empregabilidade é entronizar a firma como o parâmetro para a análise da dinâmica do mercado de trabalho analisando-a, ademais, apenas como um ambiente para a produção de lucro. Agora, qualificações operárias são comercializadas segundo seu valor de mercado numa troca “entre iguais”: postos de trabalho existem, é responsabilidade do trabalhador adequar-se, ou igualar sua qualificação a eles. Esta é, está claro, uma inversão completa da *rationale* que orientou a consolidação do direito *do* trabalho no mundo, baseada na idéia de que as pessoas tinham direito *ao* trabalho (Beynon, 1999), algo, aliás, que verteu-se em preceito constitucional no Brasil em 1988. É porque se tinha reconhecido este último direito que se pôde definir os “legitimamente desempregados” para fins de políticas sociais, por exemplo (Offe, 1984). O direito ao trabalho tinha estatuto de um direito civil. Logo, o desemprego era responsabilidade civil ou de Estado. A empregabilidade, ao substituir o direito pelo mercado, institui como única responsabilidade aquela do trabalhador por encontrar um emprego para si. Logo, o desemprego lhe deve ser imputado. O interesse nacional como interesse pela sobrevivência *do* mercado global, então, circunscreve como interesse dos nacionais sua empregabilidade, uma noção que exime o Estado da responsabilidade civil pelo emprego.

## O direito do trabalho e seus sentidos

O discurso econômico hegemônico (hoje mais do que um discurso, uma prática de vários governos nacionais latino-americanos), apresenta dificuldade crescente em aceitar que o mercado não existe sem o Estado. Analistas sérios, remando contra a corrente<sup>15</sup>, estão se tornando, talvez perigosamente, a minoria num debate eivado de ideologias, interesses escusos ou interesses reais, mais ou menos explícitos. É crescentemente reduzido o número de formuladores de políticas públicas dispostos a aceitar, por exemplo, que não há contratos sem um corpo de magistrados cuja tarefa é fazê-los valer<sup>16</sup>. Que não há troca de equivalentes sem um meio de troca e que não há meio de troca, moeda, sem Estado. Que a moeda não é uma emergência espontânea no mercado, sendo, ao contrário, dependente da garantia da estabilidade das trocas no futuro e de que esta garantia não se baseie na força, mas sim numa idéia qualquer de troca justa, justiça processualmente legitimada na ação de juízes e advogados, na intervenção de ministros e na legislação produzida nos congressos nacionais, muito além da equivalência pura e simples no mercado.

No mercado de trabalho, este mercado especial em que a força de trabalho não é uma mercadoria qualquer, mas uma mercadoria que teima em trazer consigo a subjetividade, a vontade, a pirraça, a raiva ou a boa índole daquele que a porta, o trabalhador, este mercado, mais do que qualquer outro, não pode funcionar sem o Estado. Na verdade, *ele não existe sem o Estado*, que lhe dá a forma e o conteúdo, dá-lhe existência por meio dos mecanismos regulatórios que definem quem pode trabalhar (menores de 10 ou de 14 anos não podem, maiores de 70, 75 ou 80 tampouco, dependendo do país), por quanto tempo trabalhar, qual a remuneração mínima, por quanto tempo se pode ficar sem trabalhar ganhando o salário (férias, descanso semanal remunerado etc.), sendo, em suma, agente e promotor do direito do trabalho como constituinte de qualquer idéia de troca no mercado.

Pois bem, o ponto a ser desenvolvido daqui por diante, mesmo que telegraficamente, tem a ver com a idéia de que talvez não se esteja percebendo que as clivagens entre interesse nacional e interesse dos nacionais, entre a eficiência de mercado e a sobrevivência *no* mercado, entre sobrevivência *no* mundo global e sobrevivência *do* mercado global, entre Estado e mercado, enfim, põem em questão um aspecto central do direito do trabalho, que é sua condição de elemento fulcral das relações de classe no capitalismo. Vejamos.

Se inquirirmos por um momento sobre a razão de ser dos instrumentos de regulação do mercado de trabalho (isto é, das duas dimensões do direito do trabalho mencionadas antes), se refletirmos sobre o

lugar que ocupam na sociedade contemporânea, em seu sentido para os contemporâneos, encontraremos leituras muito diversas, muitas vezes conflitantes<sup>17</sup>. Na literatura econômica hegemônica no debate, o direito do trabalho é avaliado, principalmente e como sugerido, em termos dos obstáculos ou incentivos que impõe aos atores no mercado. Já na literatura sociológica, jurídica ou política a visão mais comum, quase de senso-comum, é a de que o direito do trabalho existe, ou constituiu-se ao longo do último século e meio, para proteger o lado mais fraco da relação de trabalho, isto é, o assalariado.

Tornou-se clássica, neste recorte, a visão de Offe (1984), por sua vez devedora de Polanyi (1944), segundo a qual o direito do trabalho reduz a disparidade de poder entre capital e trabalho no mercado. Em conexão com a legislação social no capitalismo avançado, ele “desmercantiliza” a força de trabalho ao transferir ao patrão e ao Estado parte substancial dos custos de reprodução do trabalhador individual e de sua família. Como o valor do trabalho não pode ser mensurado contra um equivalente no mercado, seu preço não tem qualquer relação com seu valor, sendo arbitrado como parte de um arranjo normativo mais amplo que determina, por exemplo, salários mínimos, pisos salariais por categoria profissional etc. Essa abordagem teve e tem grande força entre analistas por vezes polares da social-democracia, como é o caso de Przeworski (1989) e Francisco de Oliveira (1988). Em Habermas (1987b) alimentou um sólido argumento sobre o esgotamento das energias utópicas no capitalismo, uma vez que a utopia feita história nos estados de bem-estar estaria circunscrevendo os interesses dos trabalhadores à reprodução do sistema.

Se bem que importante, esta noção de direito do trabalho como redução das disparidades de poder nem de longe é a única. A literatura francesa costuma tratá-lo também em seu aspecto, por assim dizer, civilizatório das empresas, servindo a um ideal qualquer de justiça *no* trabalho, de emancipação do trabalhador em relação ao jugo do proprietário. Essa vertente teve muita força nos anos 60, sob a pena de André Gortz ou Georges Friedman, mas avançou pela Inglaterra nos anos 70 e 80 e é forte ainda hoje nos países periféricos, Brasil entre eles. Gortz, por exemplo, se perguntava como era possível uma sociedade democrática conviver com o despotismo imperante no interior das empresas, em que as regras de uso do trabalho eram unilateralmente definidas pelo patrão, em que a gestão do negócio era encarada como prerrogativa única do proprietário e os direitos dos cidadãos ficavam pendurados no vestiário, com a roupa da rua, trocada pelo macacão de trabalho. Quem já entrou numa fábrica no Brasil ou no México não pode deixar de fazer-se a mesma pergunta ainda hoje...

O papel civilizatório do direito do trabalho, então, teria a ver com a penetração da proteção estatal ali onde as relações parecem, à primeira vista, ter caráter unicamente privado, já que a empresa nada mais é do que um instrumento para a produção de lucro, sendo, como tal e legitimamente, passível de gestão privada pelo proprietário. Aquele direito, então, penetraria as relações privadas, retirando-as desta esfera de arbítrio onde impera a lei do mais forte. Fã-lo-ia, ademais, para além de uma perspectiva puramente humanista da liberdade regrada, na medida em que toma em conta as hierarquias reais que cortam a organização social burguesa moderna, que destina ao trabalho lugar subordinado.

Mais recentemente, sobretudo depois de Habermas ter lançado sua teoria do agir comunicativo, a literatura alemã vem pondo ênfase em outro aspecto central do direito do trabalho, vendo-o também como elemento fulcral do processo secular de juridificação das relações sociais, isto é, de colonização do mundo da vida (o lugar por excelência do agir comunicativo) pelo direito. É como se o Estado, por meio da produção de regras jurídicas, estivesse limitando a autonomia dos indivíduos e dos grupos na determinação ou defesa de seus interesses. Note-se que a abordagem é crítica em relação ao direito como aspecto da ordem estatal moderna, ao mesmo tempo em que reconhece seu papel central na vertebração desta mesma ordem, isto é, sua função (o termo é de Habermas) como um dos instrumentos da coesão social (ao lado do dinheiro, do poder e da solidariedade). A abordagem, ademais, tem semelhança com certa leitura liberal do direito (o direito como obstáculo), mas a alternativa não é uma sociedade fragmentada de indivíduos negociando suas posições segundo seu interesse particular, mas sim uma sociedade cuja identidade é construída por indivíduos dispostos a negociar suas posições originais na busca do entendimento e, possivelmente, do bem comum.

Há quem identifique no direito do trabalho uma virtude em sentido maquiaveliano, isto é, algo que tende “objetivamente” a realizar-se caso se imponham as condições da fortuna. Como o direito do trabalho *constitui* as relações de produção, estabelecendo proteção real aos trabalhadores contra o arbítrio completo do patrão (não há mais escravidão formal, por exemplo) nestas condições ele contribui para a reprodução pacífica da ordem capitalista, ao mesmo tempo em que amplia as bases da democracia liberal.

Ele conferiria legitimidade à exploração da força de trabalho e daria caldo de sustentação ao compromisso de classe que permite a convivência, sempre tensa, entre capitalismo e democracia. Esta leitura é comum entre os suecos, e é bom citar Esping-Andersen (1985) ou Korpi (1983).

No Brasil e em parte da América Latina (sobretudo México e Argentina) o direito do trabalho é visto, quase sempre, como uma concessão estatal, como um instrumento dentre muitos outros de moldagem de uma sociedade civil invertebrada, carente de fontes universais e endógenas de construção de solidariedade (Werneck Vianna, 1976). Um modelo ainda mais fortemente legislado do que o francês, por exemplo, fruto de uma concepção do papel do Estado como demiurgo das disputas entre capital e trabalho. O direito do trabalho teria cumprido, entre nós, o papel civilizatório que lhe atribui a literatura francesa, não tanto pela pacificação ou humanização das empresas, mas pela vertebração da própria sociedade via estabilização de expectativas dos assalariados a respeito de seu quinhão na riqueza socialmente produzida e seu lugar na estrutura de distribuição de recursos mais propriamente estatutários. Indivíduos e coletividades, ao se vincularem a uma categoria profissional reconhecida pelo Estado e, com isso, investir-se de direitos quase corporativos<sup>18</sup>, ganhavam também um lugar na ordem social de posições, definindo-se por oposição a outras categorias profissionais e aos que não estavam no mercado formal de trabalho.

Não obstante leituras diversas quanto à sua necessidade social, ou simplesmente sociológica<sup>19</sup>, difícil sustentar que estes sentidos do direito do trabalho estejam no horizonte dos reformadores de hoje. Por outro lado, se as pressões por transformação permitem a circunscrição de um modelo anterior, ou melhor, de significados precisos para um modelo certamente abstrato e de modo algum encontrável em qualquer parte, não descerram com a mesma facilidade um futuro sequer próximo do unívoco. As experiências nacionais têm sido muito diversas e apenas com muita licença poética, se poderia falar em convergência nos processos internacionais de reforma dos sistemas de relações de trabalho<sup>20</sup>. Mas parece-me possível, sim, capturar o espírito do que se pretende, isto é, o lugar a que os reformadores gostariam de chegar se o poder lhes fosse despótico, ainda que sua efetivação receba o crivo das histórias nacionais, para infelicidade dos que propugnam pelo fim do Estado. A conclusão segue esse passo.

## Coda

A palavra de ordem, como já se disse, é a flexibilização, ou um sinônimo mais sonoro, a desregulamentação dos mercados de trabalho. O modelo esboçado antes estaria gerando custos excessivos e rigidez no mercado de trabalho, limitando a reestruturação capitalista necessária na nova ordem competitiva mundial, a dos mercados globalizados. Resultado: como os custos são altos e a legislação é um obstáculo à sua redução, o capitalista prefere livrar-se do empregado a assumir o ônus de sua reprodução. E ele o faz de diversas maneiras: des-patria ou re-patria empresas; funde-se com outros capitalistas, investe em tecnologia poupadora de força de trabalho, focaliza o empreendimento produtivo no “core business” e terceiriza o resto, pratica outsourcing de produtos, tudo para livrar-se deste incômodo que é o trabalhador com direitos. Logo, desemprego, eis a conclusão da leitura hegemônica.

A flexibilidade, ou a desregulamentação, cumpriria esta tarefa central de dar mobilidade ao investimento produtivo e, como decorrência lógica, gerar empregos ou, pelo menos, garantir os empregos existentes. Deixemos de lado a contradição interna no argumento, aquela que apregoa a necessidade de investimentos tecnológicos e aumento de produtividade para competir e, ao mesmo tempo, espera que a destruição de postos de trabalho daí decorrente gere empregos. O que me interessa marcar aqui é a mudança de objetivos inscrita nesta virada interpretativa: onde estão os elementos civilizatórios associados ao direito do trabalho? O que dizer de sua *virtu* à Maquiavel, isto é, reproduzir o capitalismo com democracia? A chamada globalização e a hegemonia de *rationale* e interpretação econômicas da sociedade mudaram o tom da leitura corrente sobre o direito do trabalho. Ele, agora, é objeto de leitura pragmática, instrumental mesmo: o capitalismo venceu as batalhas ideológica e prática no mundo contemporâneo, com o que os mecanismos de regulação social devem ser postos à sua disposição. Devem verter-se em *instrumentos* não da civilização, da democracia ou do bem estar social, mas sim da reprodução global do sistema, do mercado mundial.

Esta leitura, como está claro, está prenhe de um projeto: nos termos do que se discutiu antes, está em pauta a remercantilização da força de trabalho, ou a reprivatização das relações de classe. Está em causa a desjuridificação das relações sociais e de mercado, instituindo o mercado onde ele, de fato, *jamaiz existiu*, exceto talvez nos primórdios da industrialização, o tempo dos moinhos satânicos e do despotismo de mercado (Burawoy 1985), quando levas de camponeses, por excesso de contingente, obrigavam-se a trabalho semi-escravo em Manchester ou Paris. Não se trata de uma desjuridificação à Habermas, portanto, isto é, que liberasse as potencialidades inscritas na razão comunicativa, intrinsecamente redentora, mas sim de uma desregulamentação que garanta o império da razão instrumental em que determinados indivíduos procuram impor seu interesse a outros.

Se isso é verdade, cabem algumas perguntas: supondo que as leituras resumidas acima sobre o caráter civilizatório do direito do trabalho etc. estavam ao menos próximas da realidade, *se o discurso neoliberal se efetivasse em sua plenitude*, não estaríamos diante do risco de dissolução dos laços sociais mais estáveis do capitalismo, aqueles garantidos, justamente, pelo direito do trabalho? Se comprarmos o argumento sobre seu papel civilizatório, estaremos diante de movimentos, ou pressões, anti-civilização? Se o direito do trabalho pacificou as relações de produção e deu alento à democracia, poderemos suportar sua dissolução pura e simples, ponto de chegada dos discurso desregulamentadores mais radicais?

Em nenhum lugar do planeta se fala a sério sobre esta possibilidade (ao menos em sua versão mais radicalmente neoliberal), exceto, talvez, no terceiro mundo, e certamente no Brasil. Talvez porque no mundo desenvolvido se tenha alguma noção dos riscos de profunda crise social decorrente da diluição dos laços de solidariedade associados ao direito do trabalho. Equivoca-se, é bom que se diga, quem enxerga a solidariedade como o sentimento restrito de pertença a um grupo ou classe social. A solidariedade que sustenta uma sociedade inteira é galvanizada por certa estabilidade nos encontros face a face, estabilidade que tem seu fundamento, dentre outras coisas, na certeza de que o outro não tem como objetivo último (ou mesmo que o tenha não conseguirá) tomar o meu lugar, ganhar os meus bens ou solapar minha dignidade. O direito do trabalho cumpriu exatamente este papel para o trabalhador diante do capitalista, fazendo-o, ainda mais, como resultado universal e, por isso mesmo, social.

Em nenhum lugar se fala a sério sobre essa diluição do direito do trabalho exceto, como afirmei, no terceiro mundo e certamente no Brasil. Apenas por aqui o discurso liberalizante tem plena vigência, e temos sido mais realistas do que o rei na implementação de políticas neoliberais, ou de desregulamentação de todas as esferas da atividade econômica, do mercado de capitais ao de produtos, do sistema financeiro ao mercado de trabalho. Apenas por aqui os reformadores de plantão parecem desconhecer que o mercado *não* cria solidariedade naquele sentido referido acima, isto é, de vértebra, de sustentáculo da estabilidade dos encontros entre os agentes sociais. Apenas aqui não se parece reconhecer que o mercado, deixado a si mesmo, o mercado sem o Estado, é a guerra, a selva ou a máfia, ou tudo isso junto. É esse, parece-me, o risco maior da flexibilização e desregulamentação do mercado de trabalho tal como propostas pelos vencedores atuais da guerra ideológica.

Para que não reste dúvidas no leitor: o que estou afirmando aqui é que a hegemonia da *rationale* econômica neoliberal vertida em ideologia dominante, que pensa por modelos e vê o mundo do ponto de vista da eficiência dos mercados, eficiência que cobra seu preço às instituições (burguesas, por suposto) e aos mecanismos de vertebração social, como o direito do trabalho, esta hegemonia *restringe o campo analítico e o instrumental interpretativo* a mínimos pré-civilizatórios, onde a questão social era assunto para os exércitos e a democracia, uma piada nos salões da nobreza. O modelo não é capaz de fornecer instrumentos analíticos adequados para a compreensão da vida real, que, por toda parte, teima em impor-se na forma de movimentos de trabalhadores, de sentenças judiciais, de votações nos parlamentos enfim, nisso tudo que a catilinária reinante segue denominando “obstáculos” ou “imperfeições” a se remover. Tornou-se tarefa central da sociologia chamar a atenção para esta restrição, fornecendo à economia elementos para a superação de seus próprios limites.

## Bibliografía

Altvater (1995)

Elmar Altvater: O mercado mundial como área de operações, ou a transformação do Estado nacional soberano no Estado nacional concorrencial. *Indicadores Econômicos FEE*, Nº 23. Porto Alegre, maio.

Amadeo e Camargo (1996)

Edward Amadeo e José Márcio Camargo: “Instituições e mercado de trabalho no Brasil”. in Camargo org (1996): 47-94.

Amadeo e Camargo (1996)

Edward Amadeo e José Márcio Camargo: “Instituições e mercado de trabalho no Brasil”. in Camargo, J. M. org.: *Flexibilidade do mercado de trabalho no Brasil*. Rio de Janeiro, FGV Editora 47-94.

Amadeo e Estevão (1994)

Edward Amadeo e Marcello Estevão: *A teoria econômica do desemprego*. São Paulo, HUCITEC.

Arbix e Zilbovicius (1997)

Glauco Arbix e Mauro Zilbovicius: “O consórcio modular da VW: um novo modelo de produção?” In Arbix e Zilbovicius orgs: *De JK a FHC: a reinvenção dos carros*. São Paulo/Campinas, Scritta, 1997, pp. 449-469.

Barros e Mendonça (1996)

Ricardo Paes de Barros e Rosane Mendonça: “Flexibilidade do mercado de trabalho brasileiro: uma avaliação empírica”. in Camargo org. (1996): 157-201.

Barros, Cruz, Foguel e Mendonça (1997)

Ricardo Paes de Barros, Luiz Eduardo M. Cruz, Miguel N. Foguel e Rosane Mendonça: Uma avaliação empírica do grau de flexibilidade alocativa do mercado de trabalho brasileiro. *Texto para discussão* 499. Rio de Janeiro, IPEA.

Batista Jr. (1998)

Paulo Nogueira Batista Jr.: *Mitos da “globalização”*. São Paulo, Pedex/FGV.

Bayón e Besunsán (1996)

Cristina Bayón e Graciela Besunsán: El poder sindical y la reestructuración productiva en México. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* 2(4): 111-138. México, Alast.

Beynon (1999)

Huw Beynon: “Globalização, neoliberalismo e direito dos trabalhadores no Reino Unido” in Oliveira, F. e Paoli, M. C. orgs.: *Os sentidos da democracia: políticas do dissenso e hegemonia global*. Petrópolis/Brasília, Vozes/Nedic, pp. 265-288.

Bilchowsky (1996)

Ricardo Bilchowsky: *Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo*. Rio de Janeiro, Contraponto (3ª edição).

Bronstein (1997)

Arturo S. Bronstein: Labour law and reform in Latin America: Between state protection and flexibility. *International Labour Review*, 136 (1), Spring.

Burawoy (1985):

Michael Burawoy: *The Politics of Production*. London, Verso, 1985.

Camargo (1996)

José Márcio Camargo: “Flexibilidade e produtividade do mercado de trabalho brasileiro”. in Camargo, J. M. org.: *Flexibilidade do mercado de trabalho no Brasil*. Rio de Janeiro, FGV Editora, pp. 11-46.

- Cardoso (1999)  
Adalberto Moreira Cardoso: Reforma econômica, competitividade e relações industriais no Brasil: estudos de caso nos setores automobilístico e têxtil. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* 5(9): 51-83. São Paulo, Alast.
- Cardoso (1999b)  
Adalberto Moreira Cardoso: *Sindicatos, trabalhadores e a coqueluche neoliberal: a era Vargas acabou?* Rio de Janeiro, FGV.
- Castel (1998)  
Robert Castel: *As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário*. Petrópolis, Vozes.
- Chauí (1993)  
Marilena Chauí: *Cultura e democracia: o discurso competente e outras falas*. São Paulo, Cortez.
- Chesnais (1996)  
Francois Chesnais; *A mundialização do capital*. São Paulo, Xamã.
- CNI (1997)  
Confederação Nacional da Indústria: *Emprego na Indústria: evolução recente e uma agenda de mudanças*. Rio de Janeiro, CNI. Disponível em [www.cni.org.br](http://www.cni.org.br).
- Córdova (1996)  
Efrén Córdova: The challenge of flexibility in Latin America. *Comparative Labor Law Journal* 17 (2): 314-337.
- Deluiz (1997)  
Neise Deluiz: Projetos em disputa: empresários, trabalhadores e a formação profissional. *Trabalho e Educação* Nº 1. Belo Horizonte, fev/jul, pp. 113-127.
- Dombois e Pries (1998)  
Rainer Dombois e Ludger Pries eds.: *Las relaciones industriales en el proceso de transformación en América Latina - el caso de México*. Bremen, Universität Bremen.
- Dombois e Pries (1998b)  
Rainer Dombois e Ludger Pries: Un huracan devastador o un choque catalizador: globalización y relaciones industriales en Brasil, Colombia y México. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* 4(8): 59-87. São Paulo, Alast.
- Esping-Andersen (1985)  
Gösta Esping-Andersen: *Politics against markets: the social-democratic road to power*. Princeton, Princeton University Press.
- Gitahy e Bresciani (1998)  
Leda Gitahy e Luis P. Bresciani: “Reestruturação produtiva e trabalho na indústria automobilística” *Textos para Discussão* 24, DPCT/IG/UNICAMP, Campinas.
- Granovetter (1981)  
Mark Granovetter: “Toward a sociological theory of income differences” in Berg, Ivan: *Sociological perspectives on labor markets*. London, Academic Press.
- Guttman (1995)  
R. Guttman: *How credit-money shapes the economy*. New York, M. E. Sharpe.
- Habermas (1987)  
Jürgen Habermas: *The theory of communicative action. Lifeworld and system: A critique of functionalist reason*. Boston, Beacon Press.
- Habermas (1987b)  
Jürgen Habermas: A nova intransparência: a crise do Estado de bem-estar social e o esgotamento das energias utópicas. *Novos Estudos Cebrap* 18, pp. 103-114.
- Hyman (1994)  
Richard Hyman: “Economic restructuring, market liberalism and the future of national industrial

relations systems”. In Hyman, Richard & Ferner, Anthony eds.: *New Frontiers in European Industrial Relations*. Oxford, Blackwell, pp. 1-14.

Jeammaud (1980)

Antoine Jeammaud: *Le droit capitaliste du travail*. Grenoble, PUG.

Jeammaud (1998)

Antoine Jeammaud: Direito do trabalho em transformação: tentativa de avaliação. *Revista da faculdade de direito da UFF* vol. 1, pp. 9-31.

Katz e Derbshire (1998)

Harry C. Katz e Owen Derbshire: Convergências e divergências nos sistemas de emprego. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* 4(8): 5-28. São Paulo, Alast.

Korpi (1983)

Walter Korpi: *The democratic Classe Struggle*. London, Routledge and Kegan Paul.

Lane (1994)

Christel Lane: “Industrial order and the transformation of industrial relations: Britain, Germany and France compared”. In Hyman, Richard & Ferner, Anthony eds.: *New Frontiers in European Industrial Relations*. Oxford, Blackwell, pp. 1-14.

Mattoso (1996)

Jorge E. Mattoso: “Emprego e concorrência desregulada: incertezas e desafios”. in Oliveira e Mattoso orgs (1996): 27-54.

Montagner e Brandão (1994)

Paula Montagner e Sandra Brandão: Recessão e racionalização produtiva: implicações para o mercado de trabalho. *São Paulo em Perspectiva* 8 (1): 154-165. São Paulo, SEADE.

Neves (1999)

Magda Aparecida Neves: “Impactos da reestruturação produtiva sobre as relações capital-trabalho: o caso da Fiat-MG” in Oliveira, Francisco e Comin, Alvaro A. orgs: *Os cavaleiros do antiapocalipse: trabalho e política na indústria automobilística*. São Paulo, Entrelinhas, pp. 63-81.

Noronha (1998)

Eduardo G. Noronha. *O modelo legislado de relações de trabalho e seus espaços normativos*. Tese de Doutorado em Ciência Política, FFLCH-USP.

Novick (1999)

Marta Novick: “A caminho de um novo modelo institucional para as relações capital-trabalho na indústria automobilística argentina”. in Oliveira, Francisco e Comin, Alvaro A. orgs: *Os cavaleiros do antiapocalipse: trabalho e política na indústria automobilística*. São Paulo, Entrelinhas, pp. 201-220.

Offe (1984)

Claus Offe: *Contradictions of the welfare state* (Edited by John Keane). Chicago, MIT Press.

Oliveira (1988)

Francisco de Oliveira: O surgimento do antivalor. *Novos Estudos* (22) São Paulo, CEBRAP, outubro.

Oliveira (1999)

Francisco de Oliveira: “Privatização do público, destituição da fala e anulação da política: o totalitarismo neoliberal” in Oliveira, Francisco e Paoli, Maria Celia orgs.: *Os sentidos da democracia: políticas do dissenso e hegemonia global*. Petrópolis/Brasília, Vozes/Nedic, pp. 55-81.

Pastore (1994)

José Pastore: *Flexibilização, mercados de trabalho e contratação coletiva*. São Paulo, LTr Editora.

Pastore (1997)

José Pastore: *A agonia do emprego*. São Paulo, LTr.

Pastore (1998)

José Pastore: O FMI e o trabalho. *Jornal O Estado de S. Paulo*, 24/11/98, p. B-2.

- Polanyi (1944)  
Karl Polanyi : *The great transformation: The political origins of our time*. Boston, Beacon Press.
- Przeworski (1989)  
Adam Przeworski: *Capitalismo e social democracia*. São Paulo, Companhia das Letras.
- Rawls (1995)  
John Rawls: *Teoría de la justicia*. México, Fondo de Cultura (3ª edição).
- Romita (1993)  
Arion Sayão Romita: *Sindicalismo, economia, estado democrático (Estudos)*. São Paulo, LTr Editora.
- Senai (1995)  
Serviço Nacional da Indústria: *Reconversão profissional: termos de referência*. Rio de Janeiro, Senai (mimeo).
- Senai (1996)  
Serviço Nacional da Indústria: *Revisão das categorias ocupacionais. Versão completa*. Documento de trabalho. São Paulo, Senai (mimeo).
- Singer (1996)  
Paul Singer: Desemprego e exclusão social. *São Paulo em Perspectiva* 10(1): 3-12. São Paulo, Seade, jan-mar.
- Souza, Santana e Deluiz (1999)  
Donald B. de Souza, Marco A. Santana e Neise Deluiz: *Trabalho e educação: centrais sindicais e reestruturação produtiva no Brasil*. Rio de Janeiro, Quartet.
- Supiot (1994)  
Alain Supiot: *Critique du droit du travail*. Paris, Presses Universitaires de France.
- Supiot (1998)  
Alain Supiot: *Transformations du travail et devenir du droit du travail en Europe (Rapport final)*. Disponível em [www.chez.com/transitions](http://www.chez.com/transitions) (em setembro de 1999).
- Tsebelis (1990)  
George Tsebelis: *Nested games: rational choice in comparative politics*. Berkeley, University of California Press.
- Werneck Vianna (1976)  
Luiz J. Werneck Vianna: *Liberalismo e sindicato no Brasil*. Rio de Janeiro, Paz e Terra.
- Woodiwiss (1999)  
Anthony Woodiwiss: “Globalização, direitos humanos e direito do trabalho na Ásia do Pacífico: o início de uma viagem interior?” in Oliveira, F. e Paoli, M. C. orgs.: *Os sentidos da democracia: políticas do dissenso e hegemonia global*. Petrópolis/Brasília, Vozes/Nedic, pp. 209-264.

## Notas

1 Devo esta lembrança do lugar da sociologia no pensamento inaugural da Cepal a conferência de Maria da Conceição Tavares em homenagem a Celso Furtado, realizada no XIII Congresso Brasileiro de Economistas no Rio de Janeiro, em 14 de setembro de 1999. Trabalho de fôlego sobre a conformação do pensamento desenvolvimentista no Brasil é Bielschowsky (1996), onde a Cepal tem reconhecida sua importância decisiva.

2 Não posso deter-me nisso aqui. Penso, por exemplo e ao azar, em Fernando H. Cardoso e Enzo Faletto e sua Teoria da Dependência, em Francisco de Oliveira e sua crítica à razão dualista, ou em André Gunder Frank e sua teoria da acumulação dependente.

3 Refiro-me à percepção de Tocqueville sobre a história como a marcha inexorável da igualdade.

4 Para uma análise detalhada do debate em torno da flexibilização do mercado de trabalho no Brasil, ver Cardoso (1999b: cap. 5), contrapondo-se principalmente a Camargo (1996) e Amadeo e Camargo (1996).

5 Barros e Mendonça (1997), Barros, Cruz, Foguel e Mendonça (1997) pelo IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, órgão do governo federal); e Montagner e Brandão (1994) pela Fundação SEADE (Sistema Estadual de Análise de Dados, órgão do governo Estado de São Paulo).

6 Como vem exigindo o economista José Pastore (1994, 1997 e 1998), instituído em porta-voz da versão hegemônica em discussão aqui; ou como sugeriu Camargo (1996).

7 A CLT é, como o nome indica, uma consolidação da legislação produzida durante o governo ditatorial de Getúlio Vargas relativa ao direito sindical e trabalhista. Em termos da legislação trabalhista, a CLT inspira-se sobretudo nas experiências inglesa e francesa, anteriores à desregulamentação dos anos 80 e 90 respectivamente. A legislação sindical, por seu lado, tem inspiração na Carta del Lavoro de Mussolini, razão pela qual o modelo brasileiro foi denominado corporativista.

8 Como o demonstra Supiot (1994: pp. 17 e ss.). Ver também Romita (1993).

9 É claro que em lugar algum um modelo tão abstrato tem vigência real. No Brasil, por exemplo, e como mostram Cardoso (1999), Arbix e Zilbovicius (1997), Castro e Comin (1998), Gitahy e Bresciani (1998), Neves (1999), dentre outros, os setores mais modernos da indústria (como o automobilístico ou o petroquímico) têm regras de uso do trabalho e mesmo de organização sindical centralmente pactuadas entre capital e trabalho, seja no nível de empresa, seja no nível regional (cidade ou Estado). O mesmo ocorre na Argentina, como mostra Novick (1999), e no México (Dombois e Pries, 1998; Bayón y Besunsán, 1996). A referência a um modelo permite chamar a atenção, porém, para elementos invariantes ou médios, isto é, para o fato de que, se há exceções, elas ocorrem num ambiente em que, na média, o modelo tem vigência mais do que simplesmente parcial.

10 Woodiwiss (1999) argumenta, convincentemente, que este modelo *não* se aplica aos países da Ásia no Pacífico, onde as relações de trabalho têm cunho patriarcal. E esta não é, certamente, a tradição de regulação nos países do antigo socialismo real.

11 Ver Tsebelis (1990: 67 e 110).

12 Ver, por exemplo, Senai (1995 e 1996).

13 Souza, Santana e Deluiz (1999) denominam a nova investida de neo-TCH, ou neo-teoria do capital humano. Ver pp. 62 e ss. e, também Deluiz (1997).

14 Ver Amadeo e Estevão (1994: 14; 50 e ss.); Granovetter (1981: 16 e ss.).

15 Como por exemplo, Singer (1996) e Oliveira (1999).

16 Há uma cruzada no Brasil contra o Poder Judiciário, sobretudo a Justiça do Trabalho, alvo de iniciativas reformadoras por parte do Executivo e do Legislativo. No momento (outubro de 1999) o Congresso ultima as atividades de uma Comissão Parlamentar de Inquérito instalada há quatro meses, que desvelou esquemas de corrupção em várias de suas instâncias, relacionados com venda de sentenças, desvio de verbas de obras públicas, nepotismo e peculato, dentre outros crimes. Esta CPI, conquanto restrita a casos isolados, parece ter contaminado fortemente a imagem do Poder Judiciário como um todo, principalmente seu ramo trabalhista.

17 Devo muito do recorte analítico dos parágrafos seguintes a Jeammaud (1998).

18 Como o direito de ser representados por sindicatos oficiais, de acesso a renda mínima, de férias remuneradas, de estabilidade no emprego após certo tempo de permanência nas empresas etc.

19 Castel (1998) institui o direito do trabalho no fulcro do que ele denomina “sociedade salarial”, por exemplo, com o que aquele direito ganha estatuto de elemento definicional das sociedades contemporâneas.

20 Como sustentam, por exemplo, Hyman (1994); Lane (1994); Dombois e Pries (1998b); Katz e Darbishire (1998); dentre tantos outros.