

DEMOCRATIZAR (SEM PRECARIZAR) AS RELAÇÕES DE TRABALHO

Glauco Arbix
Universidade de São Paulo

RESUMO

Este artigo pretende analisar algumas transformações recentes nas relações de trabalho no Brasil. O autor considera que o governo brasileiro não abre nem estimula o necessário debate com a sociedade capaz de redefinir democraticamente as relações entre capital e trabalho tributárias do período Vargas. Essa inação governamental, porém, parece indicar sua disposição de delegar às grandes empresas o estabelecimento de novos parâmetros para as negociações entre empregados e empregadores, em ambiente de precarização do mercado de trabalho, de questionamento de direitos e de desamparo dos setores com menor poder de barganha.

PALAVRAS-CHAVE: *globalização; flexibilização; relações de trabalho; Estado; reestruturação produtiva.*

I. INTRODUÇÃO

Lester Thurow, sem medo de parecer óbvio, disparou um dia: o sucesso de um sistema econômico pode ser facilmente percebido através do crescimento do poder aquisitivo de seus membros. Arriscaríamos completar, indicando que os objetivos econômicos de uma democracia devem se concentrar na busca da inclusão dos cidadãos na rede de acesso aos frutos do progresso. Ao olharmos o Brasil dos anos noventa a partir do cruzamento dessas duas assertivas, e para além dos boletins oficiais, podemos ver, antes de mais nada, um país que reluta em dar certo, que pára no meio do caminho. Que abandona seus projetos ou nem mesmo os desenha mais por inteiro. Como se, num átimo essencialista, pudéssemos detectar em nosso DNA imaginário apenas um esboço de nação. E não mais do que uma democracia mutilada.

Devemos confessar que, no debate sobre as linhas de futuro para o nosso sistema de relações de trabalho, foi difícil evitar a tentação de reduzirmos a CLT (Consolidação das Leis do Trabalho), a estrutura sindical, a Justiça e o Ministério do Trabalho assim como a miopia dos empresários a simples traços do nosso código genético. Na verdade, a obra trabalhista de Getúlio continua demonstrando enorme vitalidade. Apesar das infundáveis declarações em contrário sua permanência sugere aqueles casos de relações incontroláveis. Não são, porém. Fazem parte das

afinidades eletivas, ainda que submersas.

Em todo o mundo, neste final de século, a pesquisa e o estudo sobre as relações de trabalho parecem estar fora de moda.

Os sindicatos, politicamente declinantes em sua grande maioria, incorporaram a passividade como norma, preservando suas poucas energias para reagir às pressões da economia e às reduções sistemáticas dos postos de trabalho. No Brasil, distanciaram-se da vida ativa dos anos oitenta, perdendo muito da sua capacidade autônoma de forjar os acontecimentos e moldar resultados. Encolheram-se na defesa de suas posições, abrigo-se atrás da cortina das proteções oficiais.

Nas agências do Estado consolidou-se a crença de que a economia e suas instituições seriam estruturas auto-geradas pelas forças hoje oriundas da globalização. Como consequência, os constrangimentos ao livre curso do mercado — tanto os definidos por gestos do governo quanto os criados pelas negociações — passaram a ser vistos como obstáculos ao bom desempenho da economia e responsabilizados pela inflação e desemprego, quando não pela estagnação.

Políticas agressivas de desregulamentação passaram, assim, a ocupar um lugar estratégico na agenda oficial que, num gesto dramático para a consolidação da incipiente democracia brasileira, deixou também de contemplar todos os movimen-

tos de concertação social.

II. O ESTADO ENCANTADO

Apesar das novas realidades da tecnologia e da informática, da emergência de setores produtivos mais dinâmicos e, por isso mesmo, mais íntimos do futuro, a produção industrial continua exibindo invejável vitalidade. Neste último quarto de século, o mundo da produção foi sacudido por inovações advindas da indústria, que terminou por disseminar um rosário de conceitos quase-mágicos, inacessíveis aos comuns, como *just-in-time*, *kaizen*, *total quality control*, *kanban*, *teamwork*.

Esse tipo de industrialização — denominada *lean* —, além dos postos de trabalho e da apetitosa contribuição fiscal, poderia facilitar-nos o ingresso em um clube mais seletivo do que o usual, desta vez, com parceiros europeus, americanos e japoneses.

Olhando com desconfiança a procissão de milagres e os fáceis eldorados que vêm impressionando o Brasil desde a Colônia¹, queremos apenas provocar a reflexão sobre algumas faces dessa indústria mais recente, de seu *affair* com o Estado, com os sindicatos e com a sociedade brasileira. Acreditamos que hoje, mais do que nunca, o mergulho na mecânica da atual reestruturação produtiva é capaz de remeter-nos às entranhas do nosso país.

A começar pelo lugar destinado aos trabalhadores nesse movimento. Pressionados pelo encolhimento constante dos empregos disponíveis e premidos pelas novas metas de produtividade e qualidade, eles são alvo das grandes empresas que, assim como o Estado, têm lhes reservado na definição dos rumos da modernização apenas o lugar-nenhum. Enquanto a letra miúda dos discursos oficiais sugere a necessidade de novas relações de trabalho, de novas dinâmicas de negociação, de flexibilização da legislação, dos contratos de trabalho e das jornadas, a política geral aponta como regra para a marginalização e o enfraquecimento da ação sindical.

O resultado dessa orientação aumenta as assimetrias sociais: ao mesmo tempo em que as políticas oficiais distribuem incentivos para a modernização da indústria (quase uma indústria da modernização, se pensarmos na regulamentação

seletiva e no farto protecionismo), pautam-se pelo *laissez-faire* desregulador na base trabalhista.

É preciso alertar, porém, que um balanço exaustivo das virtudes e fragilidades dessa nova industrialização dos anos noventa ainda é uma tarefa por realizar. Neste ensaio, discutimos apenas alguns traços dessa vasta paisagem, que está visível e invisivelmente entrelaçada com a história do desenvolvimento brasileiro, com o Estado e o seu modo de relacionamento com a sociedade.

III. PARA ONDE VAI A INDÚSTRIA?

O intenso debate deste final de década sobre a globalização da economia, novas tecnologias, novos arranjos organizacionais, flexibilização produtiva e as sociedades pós-industriais, como não poderia deixar de ser, tem gerado um número tão imenso de teorias e estruturas explicativas quanto de políticas e diretrizes para a ação.

No seu ponto de partida, uma não tão nova questão se manifesta com força estimulando a pesquisa: estariam as mais diferentes sociedades e Estados tendendo a seguir caminhos comuns para a produção e a organização de sua vida econômica?

Em nosso país, no entanto, com a fragilidade endêmica do debate público, as respostas parecem vir prontas e embutidas na própria pergunta: para os círculos governamentais, a convergência é destino. Se esta é sinal dos tempos modernos, toda divergência só pode ser expressão de ações políticas ou distorções históricas. São artificialidades — frutos do corporativismo ou conservadorismo — a modificar os rumos da economia.

Para essas visões, a competição capitalista, a produção e a difusão da *best practice*, trabalham naturalmente de modo a favorecer a homogeneização dos mecanismos produtivos nas mais distintas economias. As diferenças que se manifestam, uma vez que as sociedades têm suas próprias histórias, tendem a desaparecer ao longo do tempo, cedendo lugar a estruturas comuns que, exatamente por serem mais eficazes e universais, implantar-se-iam com mais força no mercado.

Sem a interveniência do Estado, ou a ação de interesses privados e bem organizados, essas diferenças não teriam o sentido de resistência que finalmente têm. Ou seja: são as forças alojadas além do mercado que conseguem interromper ou retardar o movimento de convergência econômica e institucional.

¹ Como nos ensinou Sergio Buarque de Holanda em sua *Visão do Paraíso*.

Mas como explicar então os países nórdicos, ou a Alemanha, o Japão e a Coréia? O que dizer dos governos que interferem nos contornos do mercado e no ordenamento da competição, que estimulam vantagens comparativas, protegem setores e indústrias da concorrência externa, ou privilegiam as empresas nacionais?

Simple: nesses casos, os sistemas alternativos que emergiram responderam apenas a objetivos nacionais, que, por sua vez, só puderam se viabilizar graças à ordem econômica internacional assentada no livre mercado. O circuito, assim, estaria coerente, consistente e fechado. *Comme il faut!*

As pressões pela homogeneização das condições em que se dão as trocas econômicas se manifestam então com toda a intensidade, procurando encontrar apoio nas economias cujos mecanismos de produção se configuram a partir das regras do livre mercado. Ou seja, o movimento é alimentado pelo livre mercado — o centro — e daí espalha-se pelo mundo afora. Com esse olhar, um capitalismo regulamentado, como o japonês ou o alemão, ou mesmo o brasileiro tradicional, só podem ser vistos como economias distorcidas, onde a ação do Estado gerou vantagens competitivas exatamente porque outros países obedeceram a regras diferentes (e legítimas) geradas pelo mercado.

IV. TECNOLOGIA E HOMOGENEIZAÇÃO

Em um certo sentido, a polêmica sobre a tendência convergente dos sistemas econômicos mantém fortes afinidades com as preocupações que marcaram as Ciências Sociais no imediato pós-guerra, quando vieram à luz as primeiras elaborações consistentes sobre as sociedades industriais.

Dunlop (1960), Aron (1962) e Bell (1973), três dos mais importantes pensadores dessa lavra, criaram modelos e estruturas explicativas do vigoroso crescimento econômico dos anos cinquenta e sessenta, apresentando a tecnologia como o motor do desenvolvimento, capaz de estimular um movimento constante de convergência entre distintos sistemas econômicos. No centro de sua reflexão, a idéia de que os países tenderiam a desenvolver-se em torno de uma trajetória comum de possibilidades tecnológicas, já que no seu horizonte estaria a busca permanente do bem-estar para cada um de seus povos. Em função de suas diferenças, diante da desordem mundial, os países

avançariam por um caminho comum, construindo padrões relativamente semelhantes de tecnologia e, por isso e para isso, tenderiam a adotar as mesmas estruturas sociais, políticas e econômicas.

No entanto, a diversidade de estruturas que o capitalismo produziu, o aprofundamento das desigualdades entre as nações e povos e, finalmente, o flagrante declínio das economias socialistas corroeram as bases de todas as explicações baseadas nesse determinismo tecnológico.

No final dos anos setenta e início dos oitenta, novos caminhos começaram a ser delineados pelas pesquisas que se inspiravam agora diretamente no crescimento e ousadia econômica dos japoneses e alemães. As explicações procuravam destacar os elementos fundantes das diferenças nacionais — sociais, políticos ou organizacionais — que ajudariam a explicar as desigualdades de desempenho entre indústrias e empresas, mesmo quando fossem dotadas de aparatos tecnológicos semelhantes.

Como se manifestaria essa diversificação nas economias capitalistas? Quais suas forças e fraquezas? Qual o peso real das tradições culturais e nacionais?

Os estudos de Dore (1987), Streeck (1992) e Berger & Dore (1996), dentre outros, sistematizariam essas pesquisas e explicações. As economias que dispunham de orientação estatal e de controle social sobre o mercado eram agora apresentadas como formas alternativas de organização do capitalismo, e não mais como desvios de uma trajetória padrão, determinada, de fato, pelas *market-based economies* dos Estados Unidos ou da Inglaterra.

Nos anos noventa, as concepções que depositavam na tecnologia as virtudes e os poderes de indicar um caminho comum e eficiente para a organização da produção, empurrando todos os países à adoção de instituições e práticas econômicas similares, haviam perdido quase que inteiramente seu charme de outrora. Porém, a idéia-mestra de que as estruturas produtivas, econômicas e mesmo sociais estariam convergindo, ou precisariam convergir, continua hoje mais viva do que nunca, dentro e fora da Universidade. Tomando a globalização como sua *keyword*, constituiu-se como uma espécie de fábula dos tempos modernos, a encantar, orientar e a constringer comportamentos pelo mundo afora.

V. DE TE FABULA NARRATUR

No limiar do século XXI, o determinismo tecnológico cederia lugar a movimentos inexoráveis de acirramento da competição internacional, de tendências à integração regional, de desregulação das economias nacionais e de definhamento da ação dos Estados, sintetizados por um conceito-chave: o conceito de globalização.

Com a globalização buscam sugerir-nos que em pouco tempo todos os povos e sociedades poderiam ter acesso às inovações tecnológicas, que os custos de produção tenderiam a se equiparar, independentemente das diferentes estruturas sociais, e que estaríamos diante de um movimento irresistível que elevaria a um mesmo patamar os níveis de produtividade em todo o mundo.

Em harmonia com essas visões, construíram-se expectativas de que padrões semelhantes de ordenamento das trocas internacionais, da competição e do crescimento estariam se disseminando pela economia mundial. A nova mobilidade da tecnologia, das trocas e, principalmente, das finanças, estaria criando um mercado mundial à revelia das intervenções nacionais (v. BOYER, 1996).

A globalização seria o produto de uma recente liberação de forças que estariam emanando das novas tecnologias, das corporações transnacionais, dos novos meios de comunicação e da tradicional competição capitalista, que estaria produzindo uma mesma economia em escala mundial.

Ou, como resumiu Ohmae: “Uma ilha maior do que um continente está emergindo a partir da interconexão das economias dos Estados Unidos, da Europa e do Japão, e de agressivas economias como as de Taiwan, Hong Kong e Singapura. Uma ilha tão poderosa que já engoliu o comércio e as corporações, desmanchou as fronteiras tradicionais, transformando burocratas, políticos e militares em segmentos declinantes. A emergência dessa ilha criou muita confusão, principalmente para aqueles acostumados a trabalhar as políticas econômicas com dados da macroeconomia convencional, comparativos entre as nações. Suas teorias perderam a eficácia. Os economistas keynesianos estão decepcionados: plantam crescimento nas economias nacionais, esperando colher novos postos de trabalho; e são surpreendidos pela geração de empregos em outros países” (OHMAE, 1991: 10-11).

Segundo Ohmae, desde o final dos anos setenta estaria havendo uma alteração radical no montante dos fluxos de investimento, serviços e bens que estariam atravessando as fronteiras nacionais, aumento possibilitado pelo enfraquecimento dos mecanismos de controle dos Estados. As corporações transnacionais, por exemplo, velhos personagens no concerto das nações, estariam ampliando o espectro de suas atividades e, ao mesmo tempo, aprofundando suas alianças internacionais. Estas seriam as novidades a marcar o momento presente, como no destaque: “No mapa político, as fronteiras entre os países continuam onde sempre estiveram. Mas num mapa competitivo, capaz de exibir a realidade dos fluxos financeiros e das atividades industriais, essas mesmas fronteiras desapareceram” (OHMAE, 1991: 18).

Os *insights* de Ohmae suscitaram uma profusão de estudos voltados para capturar a dimensão dos fluxos de capital que estariam viajando através do mundo, como prova maior da globalização da economia. No entanto, nenhuma pesquisa conseguiu captar de modo conclusivo a manifestação de uma tendência à padronização dos níveis de produtividade entre as nações e, menos ainda, nos padrões de vida dos povos.

Baseando-nos nas pesquisas de Boyer, podemos dizer que “essa convergência se restringe a um clube seletivo de nações que foram capazes de realizar altos investimentos em infra-estrutura, educação e na produção. Os países mais pobres (por exemplo, os africanos) foram deixados à margem do processo de desenvolvimento econômico” (BOYER, 1996: 57-58).

Porém, mesmo no interior desse pequeno grupo, a homogeneização não é automática: as posições ocupadas pelas nações são instáveis e dependem, antes de mais nada, de escolhas políticas estratégicas. Sempre.

No Brasil dos anos noventa, porém, tornou-se quase um hábito para as autoridades governamentais a prescrição de pílulas de desenvolvimento, embaladas por uma visão quase mítica de que estaríamos caminhando para um lugar ao sol no clube *privé* dos países avançados.

Não automaticamente, exclamam. Porém, como indicou Gustavo Franco, o prodigioso guardião da nossa moeda, a estabilização monetária e a abertura econômica seriam suficientes para reinserir

o Brasil de um modo dinâmico no mercado mundial (cf. FRANCO, 1996). A abertura econômica, segundo Franco, seria peça-chave para a economia brasileira alcançar índices de produtividade equiparáveis aos das nações mais desenvolvidas. Ou, em outras palavras, quando os constrangimentos extra-mercados saírem de cena — ou quando o Estado e sua parafernália reguladora baixarem a guarda —, as novas tecnologias, as formas mais avançadas de produzir e administrar e os investimentos externos encontrarão meios naturais de florescer em solo brasileiro, equiparando o padrão de nossa economia ao das mais avançadas nações.

A partir das palavras de Franco detectamos claros indícios da consolidação da teoria da convergência no planalto central do país, publicamente anunciada pelo presidente Fernando Henrique Cardoso em sua conferência no *Colegio de Mexico* em 1995².

VI. CONFLUÊNCIA NA PRODUÇÃO?

Qual a origem dessa crença, que insiste em orientar pesquisas e análises?

O colapso da União Soviética, com certeza, contribuiu para a sua criação e difusão. Também tem se mostrado relevante a erosão do modelo sueco, visto por muitos como uma alternativa ao capitalismo e ao socialismo-estatizante. A rápida ascensão dos Tigres asiáticos³, com suas conquistas tecnológicas, assim como as ambições do Tratado de Maastricht em unificar rapidamente a moeda e a economia européia, fortaleceram e mantiveram acesas as esperanças de que uma homogeneização das estruturas econômicas em todo o mundo estaria se realizando.

Na década atual, as teorias sobre a convergência ressurgiram com força a partir do avanço da economia japonesa sobre os Estados Unidos e Europa. As técnicas japonesas passaram a ser apresentadas como alternativas à produção em massa, típicas da era do fordismo/taylorismo. Porém, tinham sua origem em um país dotado de fortes mecanismos reguladores do mercado e com intensa intervenção estatal. Mais ainda, juntamente com

a expansão dos produtos japoneses nas décadas de setenta e oitenta, nenhuma lei natural parecia orientar a confluência de instituições e estruturas produtivas. Pelo contrário, as indústrias americana e européia, desorientadas e despreparadas para esse enfrentamento, perderam claramente terreno. Reagiriam a partir de escolhas políticas, nada naturais.

Nos dias de hoje, quando a maioria das empresas ocidentais, estimuladas pelos seus respectivos governos, procuram imitar o Japão, acabam construindo, de fato, infinitas versões dos “métodos japoneses”. Provam, pelo avesso, que o movimento em curso é muito menos o de uma invisível “japanização do mundo” e muito mais o de uma deterioração do modelo atual.

VII. CONVERGÊNCIA NO TRABALHO?

A tese da ingovernabilidade das transformações globais e o inelutável movimento de constituição de novas institucionalidades tem na sua tradução para o mundo do trabalho uma das suas expressões mais trágicas.

Seus principais argumentos podem ser sistematizados em seis grandes tópicos:

(i) *rigidez normativa*. As profundas mudanças no mercado de trabalho impostas pela globalização, estariam exigindo a quebra de todos os mecanismos que engessam as economias nacionais. No caso brasileiro, isso significaria o abandono da atual legislação trabalhista, burocrática e responsável por aumentos insustentáveis dos custos do trabalho, que estaria prejudicando trabalhadores e empresas, penalizando-os com uma preciosa perda de competitividade.

(ii) *estratégias anti-sindicais*. As grandes empresas, responsáveis pela atual dinâmica do desenvolvimento econômico, tenderiam a valorizar o trabalhador convidando-o a integrar estratégias participativas e a rejeitar as movimentações coletivas típicas do período fordista. A descentralização das negociações, com o seu deslocamento para o interior das empresas, estariam prenunciando o fim das negociações coletivas, herança de velhos tempos e os novos métodos na produção seriam um constante convite à cooperação entre trabalhadores e gerência.

(iii) *novo individualismo*. Os padrões de

² “Conferência de Fernando Henrique Cardoso” (transcrita na íntegra). *Folha de S. Paulo*, fev. de 1996.

³ A fragilidade asiática apenas começou a ser exposta pelo *crash* das bolsas no final de 1997.

solidariedade que cimentaram por décadas a ação sindical em praticamente todo o mundo não seriam mais os mesmos. Valores mais individualistas estariam se manifestando, a partir das novas oportunidades apresentadas aos mais qualificados, melhores e mais produtivos.

(iv) *distanciamento do Estado*. O Estado, em seu novo perfil, estaria abandonando seu tradicional papel de defensor dos trabalhadores e protetor dos sindicatos, e tenderia a assumir uma postura equidistante das discussões entre as empresas e seus funcionários.

(v) *declínio sindical*. Os sindicatos seriam organizações declinantes em todo o mundo. A diminuição do número de associados e do seu poder de mobilização e de negociação, seriam apenas sinais de que os trabalhadores estariam procurando novas formas de representação, mais ágeis, menos politizadas e burocratizadas, como os movimentos comunitários, femininos, étnicos, ambientais e outros.

(vi) *nada a declarar*. Os sindicatos tenderiam a sobreviver praticamente apenas entre os setores mais protegidos da economia — como as empresas estatais, por exemplo — e, ainda assim, como expressão de grupos amplamente minoritários. Sobrevivências de uma outra época, não teriam condições, como corpo, de acompanhar e interferir na elaboração de novas formas de produção, de implantação de tecnologias e de organização da produção. Aqueles que efetivamente conseguissem se reciclar encontrariam, quando muito, algum espaço em organismos tripartites, restritos ao âmbito microeconômico, no interior das empresas.

Essas seis caracterizações foram construídas a partir do acompanhamento da política oficial do governo para o mundo do trabalho. Baseiam-se em axiomas — jamais explicitados enquanto tais — que supostamente estariam regendo as transformações das relações de trabalho pelo mundo afora. Tentam se apoiar em um modelo natural de flexibilização, tratado como a modernidade desprezada pelo provincianismo brasileiro. Antes fosse.

De fato, não há um modelo no mundo atual,

mas vários, o que repõe constantemente a questão da sua eleição. Vejamos alguns exemplos.

VIII. PARA BRASILEIRO VER

As relações industriais na Europa e nos Estados Unidos vêm sofrendo profundas alterações desde o final dos anos setenta. As empresas têm sido instadas a responder velozmente à introdução de novas tecnologias, ao crescimento da competição e à reestruturação produtiva internacional. As respostas dos sistemas industriais pautaram-se no período inicial por uma estratégia defensiva, pela diversificação e externalização da produção, em um ambiente de forte ampliação da demanda por serviços.

O mercado de trabalho também foi envolvido por essas transformações, sendo levado a equacionar novos problemas como o desemprego tecnológico, a escassez de trabalhadores altamente qualificados, a explosão do trabalho imigrante e mesmo a demanda de uma jornada menor de trabalho, basicamente a partir do contingente feminino.

De um modo geral, os sindicatos, assim como muitas corporações, foram surpreendidos pelas mudanças no ambiente. O modelo tradicional de relações de trabalho passou a ser abertamente questionado em seus fundamentos, como os contratos voltados para os trabalhadores de uma determinada empresa ou setor, ou os celebrados para uma profissão, ou mesmo os destinados aos que produzem a partir de uma jornada fixa de trabalho.

A descentralização produtiva das grandes empresas e a desmassificação do trabalho tornaram-se cada vez mais incompatíveis com as legislações trabalhistas, direitos, normas e regras consolidadas basicamente desde o pós-guerra. Após Reagan e Thatcher, essa relação se inverteu: a ação desenvolvida pelas grandes empresas acabou por convencer os mais diferentes governos da necessidade de redimensionar esses dispositivos institucionais. A palavra mágica passou a atender, então, pelo nome de *flexibilidade*. E o que vem sendo construído possui características próprias de um grande mosaico (diga-se de passagem, um paradoxo diante do esforço de unificação européia).

Esse mosaico aparece de forma clara no resultado das mudanças: alguns países europeus continuam regulando as relações de trabalho através de legislação específica e pelos contratos coletivos (Alemanha, Itália, França, Portugal); ou-

tros, quase que exclusivamente através das negociações coletivas, como a Dinamarca; outros ainda, como a Grécia, através de tênues mecanismos reguladores; e, ainda, podemos citar a Grã-Bretanha e a Irlanda, que deixaram de lado a legislação específica e os esquemas da *collective bargaining*.

É fundamental observar que essas modificações vêm se operando em um cenário de declínio das organizações sindicais que, pressionadas, foram levadas a incorporar a flexibilidade no trabalho no seu léxico. Ou seja, passaram a buscar meios para interferir na sua implementação.

Como um fenômeno, a flexibilização passou a ocupar um espaço entre a lei e a contratação coletiva, relativizando, aos poucos, suas conotações ideológicas. A questão central passou, então, a se referir ao grau com que se atribui flexibilidade e/ou rigidez às relações.

Segundo estudos da Organização Internacional do Trabalho (cf. BOSCH, DAWKINS & MICHON, 1993), os acordos de flexibilização da jornada de trabalho vêm crescendo nos últimos anos em vários países. Porém, essa flexibilização vem se dando de diferentes maneiras. Dependendo da força do movimento sindical e da eficiência das estruturas de relações trabalho, os acordos selados podem levar a uma maior — ou menor — volatilização do emprego e a precarização do mercado de trabalho.

Levantamentos da OIT indicam que “nos segmentos primários do mercado de trabalho, pode-se encontrar a flexibilidade combinada a estabilidade no emprego e a qualificação do trabalhador” (BOSCH, DAWKINS & MICHON, 1993: 26). Ou seja, para muitos empregadores e empregados, a flexibilização surge como uma maneira de mesclar quantidade e qualidade, tendo como base a manutenção e a melhoria do emprego. Mas, ao mesmo tempo, para setores mais desprotegidos, a flexibilização pode levar a uma diminuição salarial, ao aumento do trabalho noturno e à rotatividade.

Esse processo de flexibilização, que aumenta o fosso entre o centro e a periferia dos trabalhadores, solicitado pelas empresas e aceito pela maioria dos governos da OECD, tem na sua essência uma política desreguladora, que aumenta seus traços mais perversos em ambientes de retração econômica.

Nos países em que essas negociações adquirem

um formato tripartite (entre Estado, sindicatos e empresas), os acordos configuram-se mais protetores dos segmentos desorganizados. Áustria, Alemanha e Suécia, por exemplo, desenvolvem essas negociações e concluem acordos coletivos que, muitas vezes, circunscrevem-se a setores da economia ou ramos da produção.

Em outros países, como na Espanha de Felipe Gonzales, a precarização do mercado de trabalho através dos contratos temporais têm provocado sérios danos à coesão da sociedade, atingindo especialmente os sindicatos.

Vários estudos comparativos demonstraram que muitos contratos coletivos e dispositivos legais conseguiram reduzir os riscos implícitos em uma livre flexibilização do trabalho. É fato, porém, que essa flexibilização não pode ser citada como um exemplo de política de geração de emprego (VENEZIANI, 1996). Esses mesmos estudos são claros em sugerir aos distintos governos a garantia de níveis mínimos de coesão entre os contratos, de modo a evitar uma desestabilização incontrolável do mundo do trabalho em função do aguçamento da competição entre as empresas. Essas sugestões, porém, não têm encontrado boa recepção entre os governos, o que dá à situação contornos mais dramáticos.

No caso dos Estados Unidos, são inúmeras as políticas trabalhistas estimuladas pela administração Clinton que servem de inspiração para as autoridades brasileiras, mesmo quando são profundamente questionadas pelos diretamente interessados. Este é o caso das propostas voltadas para a geração de empregos que têm pautado as intervenções do Ministro do Trabalho, Paulo Paiva.

A greve nacional dos funcionários da *United Parcel Services* (UPS), realizada em agosto de 1997 e que durou dezesseis dias, disparou estridente alarme contra a crescente corrosão dos empregos de qualidade e a precarização do trabalho na economia norte-americana. Principalmente pela força do movimento, pelos acordos que alcançou e, fundamentalmente, pela política que questionou.

A greve organizada pelo *International Brotherhood of Teamsters* expôs de modo exemplar alguns dos maiores dilemas deste final de século.

Até onde vai a capacidade das sociedades contemporâneas de oferecer trabalho para seus mem-

bro? Será possível a organização da economia de modo a que os ganhos de produtividade possam ser sustentados por empregos decentes, com trabalhadores educados e qualificados? Ou será que estamos condenados a ouvir discursos enfáticos nessa direção e, ao mesmo tempo, constatar que grande parte dos empresários adota o corte na folha de pagamento, a desvalorização dos planos de carreiras e o aumento da informalização como estratégia de competitividade?

Os nove dólares por hora pagos em média a uma parte dos funcionários da UPS representavam menos da metade do que recebiam outros funcionários contratados pela mesma empresa em regime integral. A partir de 1994, cerca de 80% dos quarenta e seis mil novos postos de trabalho gerados na UPS foram de regime parcial, com remuneração diferenciada. Muitos desses operadores eram incapazes de atingir, em jornada semanal de quarenta horas, os US\$ 16 mil anuais, a linha que indica condição de pobreza e permite o recebimento de ajuda do Estado.

A flexibilização inovadora dos anos 90 tornou a UPS uma empresa frankensteiniana em matéria de relações de trabalho. Ao lado dos procedimentos de *downsizing* — ou de agilização, otimização ou racionalização de seus recursos, como gostam de apontar os magos da reengenharia —, a UPS decidiu-se também pelo *downwaging* — ou seja, por cortes profundos em sua estrutura salarial e de contratações. Inovação que está longe de ser privilégio exclusivo da UPS.

Os empregos precários sempre povoaram as cidades invisíveis em território americano. Hoje em dia são os que mais crescem em quantidade e velocidade, ganhando a luz do dia. Segundo Robert Reich, ex-Secretário do Trabalho de Clinton, são mais de vinte milhões os trabalhadores temporários, de meio-período, com jornada parcial ou especial; mais da metade deles se encontra nessas condições contra a vontade.

Ou seja, ainda que muitos empregos em tempo parcial estejam sendo assumidos por estudantes, aposentados, pais e mães de recém-nascidos, os dados fornecidos pelas agências oficiais sobre a economia americana não deixam margem a dúvidas: as mudanças para um regime de emprego temporário devem-se, antes de mais nada, a uma estratégia empresarial que busca o corte de custos às expensas de uma degradação do trabalho. Relatório recente do *Bureau of Labor Statistics* indicou

que o crescimento de trezentos mil novos empregos em julho deste ano não foi acompanhado por nenhum aumento da massa salarial. Em outras palavras, os salários diminuíram.

Esses indicadores, que podem não surpreender a nós, brasileiros, treinados que fomos em décadas de trabalho precarizado, estão porém assustando a opinião pública americana. Pesquisa nacional do Instituto Gallup, patrocinada pelo jornal *USA Today* e pela rede *CNN*, registrou o apoio de 55% dos americanos à greve dos *Teamsters*, contra 27% à política da UPS.

A UPS é a maior empresa do mundo de entregas rápidas, transportando torno de doze milhões de pacotes diariamente. Só nos Estados Unidos, seus trezentos mil funcionários respondem por 80% das entregas cotidianas. É eficiente e gerida com alta tecnologia. Seus funcionários manuseiam computadores portáteis, são conhecidos por sua educação e tolerância.

No entanto, o caminho escolhido pela empresa para ganhar em competitividade foi intensificar radicalmente a contratação parcial e compensar a rotatividade e queda na produtividade com baixos salários e tecnologia. O resultado foi uma estrutura recheada de contrastes salariais e de benefícios, com repercussões profundas entre os trabalhadores.

Toda essa química trabalhou intensamente pela greve de 1997. Foi a maior nos Estados Unidos desde a greve de março de 1996, quando 2 700 funcionários de duas empresas de autopeças do grupo General Motors interromperam por dezoito dias quase cento e oitenta mil trabalhadores da montadora em todo o país.

Os prejuízos da UPS, segundo a empresa, superaram a marca dos 600 milhões de dólares. O acordo que pôs fim à greve, francamente favorável aos trabalhadores, colocou a discussão sobre a política americana de empregos em novo patamar. Seus termos incluíram, dentre outros itens, a criação pela UPS de dez mil novos postos de trabalho em tempo integral, um aumento da hora de trabalho dos temporários de US\$ 11 para US\$ 15, fortes limitações à terceirização, polpudos aumentos da contribuição da empresa aos planos de pensão e de saúde.

Do ponto de vista sindical, a greve fortaleceu os novos ventos que batem na AFL-CIO. Ron Carey, presidente dos *Teamsters* (sindicato que

tem cento e oitenta e cinco mil associados só da UPS), é ligado a John Sweeney, presidente da central sindical e que vem imprimindo uma nova dinâmica de mobilização com forte impacto no sindicalismo americano.

Do ponto de vista político, o governo Clinton saiu arranhado. Depois de empurrar a atual Secretária do Trabalho, Alexis Herman, para impedir qualquer acordo “inflacionário”, acabou reconhecendo os termos da negociação, tentando descontratar sobre os impasses de sua política de empregos.

Uma das lições políticas da greve serve também para o Brasil: o crescimento da incerteza contribui para a retomada preferencial de práticas adversariais na definição de novas relações de trabalho. Principalmente quando os avanços da economia são reduzidos à busca da competitividade das empresas.

Apesar das diferenças entre os dois países, a greve da UPS pode ajudar nossa reflexão e arejar nossas mentalidades. Não há muitos caminhos disponíveis para inibir as políticas empresariais que se apresentam como campeãs da produtividade e da competitividade às custas da erosão do emprego, da desqualificação e da fragilização de todas as relações do trabalho. Mas seria oportuno que as políticas públicas se pautassem pela condenação dessas práticas.

IX. A FLEXIBILIZAÇÃO BRASILEIRA

Uma série de experiências de flexibilização vem sendo implementadas no Brasil praticamente ao arripio da CLT. Algumas são estimuladas pelo Ministério do Trabalho, outras pelo movimento sindical. Na maior parte dos casos, porém, o impulso das mudanças parte das empresas.

No ABC paulista, por exemplo, ainda o coração da indústria automobilística, a reorganização industrial vem testando novos conceitos de produção e promovendo uma grande diferenciação da força de trabalho e dos interesses e demandas dos próprios trabalhadores.

Nessas condições, a “flexibilização” que as empresas desejam não tem no seu horizonte uma padronização das relações trabalhistas, baseadas em amplos coletivos de trabalhadores. Diferentemente, procuram desenvolver suas iniciativas, associando a flexibilização a obtenção de vantagens competitivas. Na medida em que agem com as mãos livres, as grandes empresas da região

tendem a deslocar o centro de gravidade das relações industriais para o nível micro, da fábrica, inclusive, como forma de resguardar-se da ação dos sindicatos. Para estes, as imagens de um mundo desregulamentado só conseguem aumentar a insegurança entre os trabalhadores, ampliando as dificuldades para a construção de uma efetiva política de geração de empregos de qualidade.

As medidas avançadas pelo Ministério do Trabalho desde o início de 1996, contrariamente, sugerem que a redução dos custos do trabalho no Brasil — altos, segundo o governo — seria um meio eficiente de gerar empregos.

A experiência que a Força Sindical, através do sindicato dos metalúrgicos de São Paulo⁴, procurou implementar foi uma espécie de balão de ensaio dessa política oficial.

Trabalhando um pouco à vontade com os indicadores do custo da força de trabalho no Brasil, utilizando uma polêmica classificação de encargos sociais⁵, o governo, de fato, questionou vários direitos sociais, indicando os caminhos de uma precarização ainda maior do emprego e da situação já suficientemente dramática dos trabalhadores informais.

O caráter pontual dos lances governamentais, embora não apareçam vinculados a uma diretriz de conjunto, integram de fato o repertório governamental sobre a flexibilização das relações de trabalho, que pode ser descrito da seguinte forma:

- (i) a recusa de uma política de relações industriais baseada na discussão com os sindicatos e na busca de compromissos duradouros;

⁴ O sindicato dos metalúrgicos de São Paulo negociou com oito sindicatos da FIESP um contrato especial de trabalho, permitindo que as empresas contratem sem registro em carteira, provisoriamente, sem FGTS, sem multas nas demissões por justa causa e sem recolhimento da cota da Previdência. Firmou também com a empresa Aliança Metalúrgica (de São Paulo) um contrato coletivo de trabalho temporário com redução de encargos sociais. Ambos foram contestados pela Justiça do Trabalho.

⁵ O governo iniciou a discussão propondo cortes em encargos como o SEBRAE, SESI, SENAI, INCRA e acidentes de trabalho. Em seguida, propôs a discussão de itens que retornam aos trabalhadores, como o décimo-terceiro, licenças, abonos, férias, FGTS, INSS e outros.

(ii) a construção de barreiras restritivas à ação sindical;

(iii) a afirmação da empresa — principalmente da grande — como o nível mais adequado para a definição de novas relações de trabalho, distante do sindicato e distinto do nível setorial, categorial, estadual ou nacional;

(iv) mudança da legislação trabalhista de modo a permitir rearranjos nas empresas, particularmente no que se refere ao não pagamento de itens classificados como encargos: férias, abonos, licenças, décimo-terceiro salário, FGTS, INSS e outros;

(v) regulamentação legal dos empregos temporários;

(vi) diminuição moderada do poder normativo da justiça do trabalho;

(vii) discurso pela pluralidade sindical sem garantias de liberdade de organização nos locais de trabalho.

Se somarmos a essas propostas a atuação governamental no sentido de buscar a diminuição sensível do poder sindical, teremos todos os ingredientes de uma receita explosiva: questionamento de direitos; maior precarização no mercado de trabalho; maquiagem da estrutura sindical, que permanecerá corporativa; “flexibilização” de acordo com o figurino empresarial e a pulverização dos sindicatos.

No entanto, foram os sindicatos mais atuantes do ABC que celebraram uma série de acordos durante o ano de 1995, flexibilizando a jornada de trabalho, abrindo um novo momento na discussão das mudanças nas relações de trabalho no país.

No final de 1995, a primeira montadora a aceitar a proposta de flexibilização foi a Ford, que estabeleceu uma jornada semanal de quarenta e duas horas, a partir de janeiro de 1996 e estabeleceu uma banda de flexibilização cujos limites foram fixados em trinta e oito a quarenta e quatro horas. Na sua esteira, a Volkswagen e a Scania assinaram acordos semelhantes, inclusive com a criação de um banco de horas, que depois se difundiria para outras empresas.

Porém, ainda que o ABC possa ser visto como o mais avançado laboratório em que são testadas alternativas à rotatividade, demissões e redução de postos de trabalho, é possível afirmar que essas

experiências têm fôlego curto. Na medida em que permanecem circunscritas regionalmente, tendem a definir ou a se esgotar em impasses intransponíveis.

O que mais chama atenção, porém, é que a atuação do Ministério do Trabalho passa longe do ABC, como de resto de todo posicionamento crítico à linha oficial do governo, em mais uma demonstração da imaturidade política e do desperdício institucional que abunda em nosso país.

X. OS DESENCARGOS GOVERNAMENTAIS

Tudo indica que as novas realidades moldadas pela ação dos trabalhadores nos anos oitenta e noventa, a estrutura sindical híbrida (cf. RODRIGUES, 1991) criada pela Constituinte de 1988 e as transformações políticas vividas pelo país não têm sido suficientes para sensibilizar o governo a fomentar a discussão democrática sobre a legislação trabalhista e as novas relações industriais.

O Estado brasileiro continua sendo um fator central de proteção dos sindicatos, de manutenção da unicidade sindical e sustentação do papel normativo e mediador da Justiça do Trabalho. A unicidade serve de biombo para os sindicatos beneficiarem-se do Estado, assim como para os empresários cultivarem sua própria clientela. E a livre negociação, ironicamente, é dificultada pela Justiça do Trabalho que, diga-se de passagem, tem sobrevivido apenas como um instrumento burocrático-político, que freqüentemente só estimula os conflitos.

Como todos esses mecanismos estão assentados há décadas, sobrevivendo aos mais distintos governos, uma vez que destilam uma certa estabilidade política — apesar de sua anormalidade — somos tomados pelo ceticismo quanto à sua possibilidade de transformação profunda.

Na verdade, promover a mudança da estrutura varguista seria a tarefa básica de um ministério do Trabalho com os olhos no século XXI. Infelizmente, parece que depois de perder o poder constitucional de intervir nos sindicatos, o nosso ministério perdeu também a própria identidade.

Somente o debate público nacional e a disposição estratégica para a celebração de compromissos podem dar substância a uma agenda de transformações sérias das nossas petrificadas relações trabalhistas. A inação governamental, nesse sentido, compromete a eficácia dos novos relacionamentos propostos.

Acreditamos que o mundo do trabalho, antes de mais nada, é uma construção social. Dessa forma, caberia ao governo facilitar a interação entre os agentes sociais e os grupos de interesse, de modo a que pudesse florescer uma dinâmica

realmente democrática entre Estado, economia e sociedade. Fora dessa relação só conseguiremos reformas cosméticas, de fato, falsos passaportes para a modernidade.

Recebido para publicação em abril de 1998.

Glauco Arbix (garbix@usp.br) é Professor do Departamento de Sociologia da Universidade de São Paulo (USP).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARON**, R. (1962). *Dix-huit leçons sur la société industrielle*. Paris, Gallimard.
- BELL**, D. (1973). *The Coming of Post-Industrial Society*. New York, Basic Books.
- BERGER**, S. & **DORE**, R. (eds.). (1996). *National Diversity and Global Capitalism*. Ithaca, Cornell University Press.
- BOSCH**, G., **DAWKINS**, P. & **MICHON**, F. (eds.). (1993). *Times Are Changing. Working Time in 14 Industrialised Countries*. Geneva, International Institute for Labour Studies.
- BOYER**, R. (1996). "The Convergence Hypothesis Revisited: Globalisation But Still the Century of Nations?" In: BERGER, S. & DORE, R. (eds.). *National Diversity and Global Capitalism*. Ithaca, Cornell University Press.
- DORE**, R. (1987). *Taking Japan Seriously*. Stanford, Stanford University Press.
- DUNLOP**, J., **KERR**, C., **HARBISON**, F. & **MYERS**, C. (1960). *Industrialism and Industrial Man*. Cambridge, Harvard University Press.
- FRANCO**, G. (1996). "A inserção externa e o desenvolvimento". *Paper reservado*, outubro.
- OHMAE**, K. (1991). *The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy*. Nova Iorque, Harper Perennial.
- RODRIGUES**, L. M. (1991). *O declínio do sindicalismo corporativo*. Rio de Janeiro, Ibase.
- STREECK**, W. (1992). *Social Institutions and Economic Performance*. Londres, Sage.
- VENEZIANI**, B. (1996). "Labour Flexibility in Europe". Institute for European Social Studies, fevereiro.

OUTRAS FONTES

- "Conferência de Fernando Henrique Cardoso" (transcrita na íntegra). *Folha de S. Paulo*, fev. de 1996.

