

CESIT

CENTRO DE ESTUDOS
SINDICAIS E DE
ECONOMIA DO TRABALHO



PROJETO DE PESQUISA
Subsídios para a discussão sobre a reforma trabalhista no Brasil

Texto de Discussão Nº 8
“Desenvolvimento, Competitividade e Reforma Trabalhista”

EQUIPE RESPONSÁVEL

Prof. Dr. Anselmo Luis dos Santos (coordenador)
Prof. Dr. Denis Maracci Gimenez

Campinas, outubro de 2017.

RESUMO EXECUTIVO

Nos quadros da dinâmica do capitalismo contemporâneo, de acirramento da concorrência internacional, de uma nova revolução tecnoprodutiva e da reconfiguração do padrão de competitividade entre as nações, com uma nova divisão internacional do trabalho e das características do mercado de trabalho brasileiro, fundado em baixos salários, estruturalmente desorganizado, extremamente heterogêneo, o objetivo deste trabalho é demonstrar que a reforma trabalhista introduzida pela Lei 13.467/2017 não enfrenta nenhum dos problemas relativos ao desenvolvimento brasileiro, à competitividade da economia nacional ou a melhor organização do mercado de trabalho. E de forma mais precisa, não encaminha resolução satisfatória para os protagonistas atingidos pela reforma, a saber: trabalhadores, empresários e governo.

Para cumprir tal objetivo, o trabalho foi dividido em três seções: 1) Desenvolvimento periférico, concorrência e competitividade; 2) Evolução e regulamentação do mercado de trabalho no Brasil; e 3) Desenvolvimento, competitividade e reforma trabalhista.

Na primeira seção partiu-se da problemática específica do desenvolvimento de uma economia periférica como a brasileira e da dinâmica da concorrência no capitalismo contemporâneo. Aponta-se que o processo de globalização e a reestruturação do capitalismo global iniciado na década de 1970 generalizou e intensificou, sobremaneira, a concorrência. Estabeleceu-se um novo padrão de competição, protagonizado pela grande empresa transnacional, que engendrou, por um lado, a centralização do controle empresarial, a partir dos movimentos de fusões e aquisições e, por outro lado, estabeleceu uma nova distribuição espacial da produção com a organização de cadeias globais de valor. Um duplo movimento de centralização do controle e descentralização da produção que provocou uma brutal alteração na natureza e na direção de novos investimentos e na instalação de nova capacidade produtiva. Em face da intensificação da competição protagonizada por grandes blocos de capital centralizados, busca-se simultaneamente a desverticalização, externalização e diversificação espacial da base produtiva e o livre acesso a mercados.

Neste padrão de organização empresarial e de acirramento da concorrência, a inserção nacional no processo de globalização, acentua a importância de certas vantagens competitivas. Economia de escalas dinâmicas, processo cumulativo de aprendizado e desenvolvimento de produtos, vantagens logísticas, cooperação tecnológica, redes eletrônicas de intercâmbio, financiamento público para a competição, entre outros. Na verdade, a inserção nacional no processo de globalização implica enfrentar os desafios em promover uma “competitividade sistêmica” levando em conta a complexidade do processo de concorrência e do padrão de competitividade global, considerando que o desempenho empresarial depende e também é resultado de fatores situados fora do âmbito das empresas, como aspectos macroeconômicos, sociais, regionais, entre outros (Coutinho, 1994).

Frente às características do desenvolvimento capitalista contemporâneo, esse conjunto complexo de condições abriu um leque de possibilidades de integração à economia global, constituindo uma nova periferia, promovendo novas relações e novos

protagonistas ao mesmo tempo, afastando e isolando países, reforçando as assimetrias. O Brasil, protagonista de primeira grandeza dos processos de industrialização no século XX, exemplo de sucesso no que se refere à integração de uma economia periférica ao mundo do pós-guerra, sob o padrão da segunda revolução industrial, mostra-se paralisado diante dos brutais desafios competitivos da economia global neste século XXI.

Diante das fragilidades financeiras, com destaque para o estrangulamento financeiro do Estado, associadas à regressão produtiva, expressa num intenso movimento de “desindustrialização” do país, não se observa uma agenda de reformas estruturais a altura dos desafios hodiernos, senão as idiosincrasias inscritas em reformas de um limitado sistema de proteção social, da previdência social e da regulação das relações trabalhistas num mercado de trabalho historicamente desorganizado e fundado em baixos salários. Dito de outra maneira, a natureza das reformas propostas, centrada na ideia de ganhos de competitividade por reformas do mercado de trabalho e da proteção social, revela outra dimensão regressiva para um país continental como o Brasil. Indica uma estratégia limitada de inserção do país nas cadeias globais de valor fundada em atividades ligadas à produção de bens saláteis, tais como alimentos e bebidas, têxteis, calçados etc. Isso significa participar do processo de concorrência global em setores produtivos menos dinâmicos e tecnologicamente mais precários, intensivos em mão de obra, diante de competidores estabelecidos - em geral, asiáticos periféricos - com uma estrutura econômica e social mais ajustada à concorrência nesses setores.

Na seção 2, “Evolução e Regulamentação do Mercado de Trabalho no Brasil”, procura-se demonstrar, primeiramente, que no final do período da industrialização (1930-1980), mesmo com o avanço da regulação do trabalho no Brasil, num contexto de elevado e sustentado crescimento econômico e de tendência de estruturação do mercado de trabalho, a estrutura ocupacional brasileira ainda era marcada por baixos salários, expressiva informalidade, desigualdade dos rendimentos do trabalho e desigualdades regionais e setoriais, processo no qual o crescimento do emprego conviveu com o baixo grau de organização, eficiência e produtividade de parcela expressiva da estrutura produtiva. Argumenta que mesmo assim, esse processo de industrialização foi compatível com o aumento da expressão relativa do emprego assalariado associado a diversas formas de proteção trabalhista, social e previdenciária.

Nesse período de industrialização, mesmo num contexto de prosperidade econômica e de implementação de políticas públicas e trabalhistas, a forte concentração do poder entre os mais ricos contribuiu para que a sociedade salarial fosse assentada num mercado de trabalho fortemente desorganizado, que constitui-se como uma das peças centrais de uma sociedade fortemente desigual e marcada pela fome, miséria extrema, explosão migratória, precariedade urbana e exclusão social, mesmo tendo alcançado o patamar de economia mais industrializada da América Latina, com o oitavo maior PIB do mundo em 1980.

A análise da década de 1980 ressalta que, apesar dos fortes impactos da crise da dívida externa, as mudanças políticas da década mostraram a importância da correlação de poder na determinação de diversas condições associadas às condições

de trabalho, de organização sindical e de direitos trabalhistas e sociais, já que importantes políticas e direitos e sociais e trabalhistas foram implementadas, especialmente com a nova Constituição de 1988. Ao longo da década de 1990, o mercado de trabalho passou a ser cada vez mais marcado por um processo de desestruturação, por uma tendência de queda dos salários reais, marcado pela crescente perda de participação do emprego formalizado, na grande empresa, nas empresas e no serviço público, por aumento do emprego dos pequenos negócios precários, de micro empresas, do emprego doméstico, e do trabalho por conta própria de rua, na prestação de serviços mal remunerados às famílias e às empresas, criados como estratégia de sobrevivência num contexto de elevado e crescente desemprego produzido pelas reformas neoliberais.

Nessa década, mesmo num contexto de precarização do trabalho diversas medidas de flexibilização e redutoras de direitos trabalhistas foram implementadas com o objetivo de reduzir um custo do trabalho muito menor do que o de vários países desenvolvidos e em desenvolvimento, e também situado na média dos países da América Latina, foram implementadas nos anos 90. Conclui-se que nos anos 90, ao contrário das promessas de geração de empregos e dos salários, que seriam promovidas por essas medidas de flexibilização, o que se viu foi um crescente processo de precarização do trabalho, forte queda dos salários reais e o desemprego alcançando patamares recordes no final do segundo mandato de FHC e que as medidas de flexibilização e de redução de direitos e de encargos sociais, num país marcado por uma estrutura ocupacional de baixos salários e elevada informalidade somente pode ser vista como forma de financiar os ganhos das classes proprietárias – nacionais e internacionais –, garantidos pela implementação de um projeto neoliberal, que nem de longe criou quaisquer condições para o desenvolvimento do país, para o crescimento econômico com inclusão social, para elevar a competitividade e melhorar a inserção do país numa economia globalizada, para melhorar a infraestrutura econômica e social e. muito menos, para gerar emprego, considerando que a taxa de desemprego, como vimos, alcançou níveis recordes no final dos anos 90 e início dos anos 2000

Especialmente a partir de 2004, sem contar com importante mudanças e muito menos amplas reformas trabalhistas redutoras de direitos, os defensores das reformas liberais viram a realidade contrariar suas ideias abstratas supostamente decorrentes de uma moderna “ciência” econômica – e não dos interesses da classe dominante. O emprego assalariado formal do setor privado aumentou 51%, entre 2002 e 2014, com uma progressiva e sustentada queda da taxa de desemprego, de 13,9% em 2002 para 5,9% em 2014.

Mesmo após esse conjunto de melhorias no mercado de trabalho e nas condições de vida de dezenas de milhões de brasileiros, observa-se que o salário horário da indústria no Brasil, segundo dados do Euromonitor, já era menor em 2016 do que em 2005; comparativamente a Portugal a diferença era, em termos absolutos e relativos, ainda menor do que era em 1993. Também era praticamente o mesmo da Argentina; pouco acima de países menos industrializados como México, Tailândia e Colômbia; e de forma impressionante e exemplar, já era menor no Brasil do que na China, país cuja estratégia bem sucedida de desenvolvimento, ao contrário de que é muito propagado como estratégia ideológica pelos liberais-conservadores, não se

assenta na promoção de baixos salários, mas em estratégias muito mais complexas e sofisticadas nesse contexto de globalização.

A experiência revelada pelos diversos momentos e comportamentos diferenciados do mercado de trabalho brasileiro - extremamente flexível, com excedente de força de trabalho, marcado por baixos salários e elevada informalidade, pelo alto grau de descumprimento e limitadas condições de fiscalização e de instrumentos de punição dos infratores da legislação social e trabalhista -, mostra que nem a suposta (e não comprovada) rigidez do mercado de trabalho, e nem o elevado peso dos encargos sociais (do qual grande parte na realidade não é encargo social e sim rendimentos indiretos ou custos de direitos trabalhistas), e nem o conjunto de regulação trabalhista garantido pela CLT foi, em qualquer momento, um impedimento para o crescimento econômico, para a geração de empregos, para o incremento da produtividade e da competitividade, ou mesmo para o aumento dos lucros dos proprietários (e dos ganhos dos rentistas) e elevação da desigualdade social e de rendimentos – como ocorreu mais acentuadamente na Ditadura civil-militar, mas também nos anos 80 e 90. Ao contrário, deixa evidente que os momentos de retirada de direitos dos trabalhadores expressaram situações de correlações de forças políticas desfavoráveis à massa trabalhadora brasileira.

Por fim, encerra-se a Seção 2 também concluindo que as recentes reformas neoliberais e, dentre elas, a trabalhista e sindical, podem ou devem ser vistas também pela sua motivação na dimensão política, ideológica e determinada por interesses de classe, cuja defesa é geralmente apresentada à população como resultante de verdadeiras conclusões derivadas de racionalidade e da lógica de uma correta “ciência” econômica, mas que de qualquer forma já se mostrou historicamente sua incapacidade de promover o desenvolvimento do país e sua profunda relação com a manutenção de diversas formas de atraso do país; como o produtivo, tecnológico, educacional, cultural, moral e, especialmente os relacionados à desigualdade social e à pobreza.

Na seção 3, procurou-se problematizar a pertinência da atual reforma trabalhista no Brasil, considerando a dinâmica do capitalismo contemporâneo, do acirramento da concorrência internacional, de uma nova revolução tecnoprodutiva e da reconfiguração do padrão de competitividade entre as nações, com uma nova divisão internacional do trabalho e as características da economia e do mercado de trabalho brasileiro, fundado em baixos salários, estruturalmente desorganizado, extremamente heterogêneo. Em síntese, procurou-se demonstrar a inadequação da reforma trabalhista frente aos desafios desenvolvimento brasileiro contemporâneo, à competitividade da economia nacional ou a melhor organização do mercado de trabalho. E de forma mais precisa, procurou-se destacar tendências de relativa regressão da posição dos protagonistas atingidos pela reforma, a saber: trabalhadores, empresários e governo.

No que se refere ao governo, a reforma trabalhista, em conjunto com outras reformas encaminhadas no período recente, como a reforma da previdência e a alteração do regime fiscal, com a Emenda Constitucional 95, que limita constitucionalmente o gasto público por vinte anos, tende a agravar a situação das contas públicas, tanto em termos da arrecadação como da racional gestão dos gastos do governo.

Demonstra-se que pelo lado dos dispêndios, num mercado de trabalho que tende a crescente desorganização institucional com a implementação da reforma trabalhista, sem que houvesse anteriormente uma trajetória explosiva dos gastos com a seguridade social no Brasil desde 1988, a radicalidade da atual reforma da previdência proposta e em discussão no Congresso Nacional, por exemplo, tende a promover um movimento de antecipação de aposentadorias para aqueles que reúnem as condições para o requerimento do benefício, ampliando os gastos fora do padrão demográfico e do próprio comportamento das taxas de atividade do mercado de trabalho nacional. Não somente isso. De forma contraditória, ao mesmo tempo, a Emenda Constitucional 95, ao estabelecer um teto irreal para os gastos sociais, estreita as condições de gestão das despesas, tornando inviável o manejo racional do orçamento da seguridade social, comprometendo, entre outras coisas, o próprio pacto federativo. Acrescenta-se a isso, o padrão absolutamente peculiar e irracional dos encargos financeiros como parte dos gastos públicos no Brasil em comparação à experiência internacional. Como demonstram Belluzzo e Galípulo, **“entre 1995 e 2015, o Estado Brasileiro transferiu para os detentores da dívida pública, sob a forma de pagamento de juros, um total acumulado de R\$ 3,4 trilhões”** e transferiu, apenas em 2015, mais de R\$ 500 bilhões em juros, contra R\$ 121 bilhões em saúde, R\$ 103 bilhões em educação, R\$ 54 bilhões para o trabalho ou R\$ 19 bilhões para o transporte (Belluzzo e Galípulo, 2017: 148-150).

Na arrecadação, os efeitos da reforma trabalhista são radicalmente deletérios às contas públicas ao tornar o mercado de trabalho nacional mais heterogêneo e desorganizado. Avaliando apenas alguns destes efeitos diretos na arrecadação previdenciária, do avanço da pejetização e de formas atípicas de formalização, sem que se considere, por exemplo, a terceirização assim como a flexibilização de contratos de trabalho, que podem provocar a redução do número de horas trabalhadas e da massa salarial e o aumento das formas de remuneração que não contribuem para a previdência social, os efeitos são extremamente negativos, conforme exposto no texto de discussão nº 7 da presente pesquisa, sob coordenação dos professores Pedro Rossi e Guilherme Mello. Simulações feitas que avaliam a pejetização e a “formalização atípica” indicam impactos líquidos profundos da reforma trabalhista sobre as contas públicas. Em três cenários, com diferentes parâmetros de pejetização e formalização, os resultados são ruins para a arrecadação do governo. Aos crentes do “fundamentalismo fiscal”, centrado na reforma da previdência e na sustentação de longo prazo dos gastos previdenciários, deve-se esclarecer que os exercícios de simulação apresentados indicam que a reforma trabalhista impõe um enorme desafio para o financiamento da Previdência Social no Brasil.

Pelo lado dos empresários, a reforma trabalhista não tem a capacidade de trazer o crescimento de volta, mas apenas de fragilizar ainda mais um mercado interno de dimensões continentais e ampliar a dependência do mercado externo, diante da radicalização do processo de concorrência em escala global, fundado no poder das grandes corporações. Com tratado anteriormente, a reforma trabalhista centrada na ideia de ganhos de competitividade por reformas do mercado de trabalho e da proteção social, indica uma estratégia limitada de inserção do país nas cadeias globais de valor fundada em atividades ligadas à produção de bens saláris, o que significa participar do processo de concorrência global em setores produtivos menos dinâmicos e tecnologicamente mais precários, intensivos em mão de obra, diante de competidores

estabelecidos, projetando a necessidade de radicalização de uma estratégia de “competitividade espúria” que, sem a garantia de um “sucesso limitado” a esses setores mais primitivos da estrutura produtiva mundial, colocaria em xeque a organização econômica e social do país e, ademais, a própria potência de um mercado interno de dimensões continentais.

Com efeito, conforme demonstrado no texto de discussão nº 3 da presente pesquisa, sob coordenação do professor Marcelo Manzano, a experiência brasileira destes primeiros anos do século XXI permite perceber com razoável clareza o quão frágil é o argumento de que o arcabouço legal que embasa a regulação do mercado de trabalho produziria efeitos negativos sobre o nível de atividade econômica e o volume total de ocupados. Durante os anos de prosperidade com inclusão social (2004-2014), os principais indicadores do mercado de trabalho registraram progressos substantivos, sem que em nenhum aspecto relevante tenha-se percebido algum constrangimento derivado das normas e leis que se desdobram da CLT. Ao mesmo tempo, percebe-se que a grave crise recessiva que deprime a economia brasileira desde o início de 2015, também reforça o entendimento a respeito da condição de dependência do mercado de trabalho em relação às taxas de crescimento do produto, permitindo considerar, portanto, que a legislação trabalhista até aqui vigente, não parece ter sido suficiente para impedir o rápido aumento da taxa de desocupação, da queda dos rendimentos do trabalho e da taxa de informalidade. Ou seja, a quem se fiar pelas estatísticas relativas ao mercado de trabalho neste período de recessão econômica, deverá forçosamente reconhecer que, ao contrário da alegada rigidez excessiva, as variáveis “emprego e salário” ajustaram-se de forma rápida e intensa às sucessivas quedas do produto agregado.

Em relação aos trabalhadores, a estratégia de reformas liberais centrada na redução de custos e maior flexibilidade de um mercado de trabalho historicamente desorganizado e já flexível, revela uma dimensão regressiva do ponto de vista econômico e social para um país continental como o Brasil. Como tratado na primeira seção deste trabalho, uma estratégia que impõe a necessidade de radicalização de uma estratégia de “competitividade espúria” com efeitos desorganizadores sobre a economia, sobre a sociedade brasileira e sobre os direitos de cidadania inscritos na Carta de 1988. Isso é o que se apreende da experiência internacional recente. Conforme tratado no texto de discussão nº 1 da presente pesquisa, sob coordenação do professor Carlos Salas, no caso europeu, por exemplo, as reformas são apresentadas como um meio de estimular a criação de empregos num “mercado de trabalho esclerosado”, atacando os privilégios e as rigidezes existentes no mercado de trabalho, particularmente eliminando formas de proteção contra demissões arbitrárias, individuais e coletivas. Reformas laborais de caráter liberal em sociedades com mercados de trabalho estruturados que pouco fizeram para o aumento da competitividade europeia nas últimas décadas, em mercados fortemente dominados pelos asiáticos. As evidências empíricas indicam que as reformas apenas trouxeram maior segmentação e deterioração das condições de trabalho, processos que se expressam na criação de empregos precários e oportunidades mais escassas de se encontrar um emprego seguro e permanente (Piasna e Myant, 2017). O caso espanhol é paradigmático: depois de mais 50 reformas do mercado de trabalho desde 1980, conta com elevado desemprego e um mercado de trabalho radicalmente desorganizado para os padrões dos países desenvolvidos. Um sacrifício imenso da sociedade

espanhola que assistiu a deterioração de sua estrutura produtiva e a desorganização de seu mercado interno explicitada na crise de 2008.

No caso brasileiro, já se trata de um mercado historicamente desestruturado, flexível e fundado em baixos salários. Contrariando evidências empíricas relativas à determinação do emprego em uma economia capitalista e as peculiaridades da economia e do mercado de trabalho brasileiro, o atual Presidente do Tribunal Superior do Trabalho (TST), Ministro Ives Gandra Filho, em entrevista recente, afirmou para justificar a reforma trabalhista no Brasil que “nunca vou conseguir combater desemprego só aumentando direito. Vou ter que admitir que, para garantia de emprego, tenho que reduzir um pouquinho, flexibilizar um pouquinho os direitos sociais (...) se eu não admitir que isso aqui [direitos] não pode crescer, nunca vou atingir o pleno emprego”. E prossegue: “a reforma deu segurança jurídica. Em época de crise, se não estiverem claras as regras, o investidor não investe no Brasil (...) se você passa 50 anos crescendo salário e direito, termina ganhando R\$ 50 mil por jornada de cinco horas. Não há empresa ou país que suporte”¹.

Ao contrário destes argumentos, procurou-se demonstrar que o mercado de trabalho brasileiro sempre foi marcado por baixos salários e, na comparação internacional, o custo do trabalho da indústria manufatureira manteve-se, em geral, em patamares reduzidos nas últimas décadas, aumentando principalmente em função das políticas de valorização cambial, observadas no período 1994-1998, mas também em vários anos do período 2006-2017. Não obstante, procurou-se demonstrar que buscar ganhos de competitividade em setores de bens salários impõe os desafios de competição com países como Bangladesh, Vietnã, Indonésia, Paquistão, entre outros, articulados ao poder produtivo concentrado na China, nas atuais condições da concorrência internacional.

Neste sentido, conclui-se que no mundo do século XXI, onde avança a Revolução da Indústria 4.0, tal caminho impor a necessidade de radicalização de uma estratégia de “competitividade espúria” que, sem a garantia de um “sucesso limitado” a setores mais primitivos da estrutura produtiva mundial, colocaria em xeque a organização econômica e social do país e, ademais, a própria potência de um mercado interno de dimensões continentais, sem falar nos direitos fundamentais de cidadania inscritos na Carta constitucional de 1988.

¹ Entrevista para o Jornal Folha de São Paulo em 06 de novembro de 2017.

1. Desenvolvimento periférico, concorrência e competitividade.

Na melhor tradição do pensamento crítico latino americano sobre as especificidades do desenvolvimento periférico, Celso Furtado trata de forma notável “o processo histórico de desenvolvimento” (Furtado, 1961). O seu ponto de partida é a economia política clássica e a ideia de excedente econômico, definido como a diferença entre consumo essencial e a renda disponível. Também parte da ideia de duas formas básicas de acumulação, qual sejam: um padrão extensivo de acumulação, com a incorporação de novas áreas ao comércio, a expansão horizontal das atividades, que multiplica as trocas, diferencia a sociedade e produz excedentes comercializáveis e; por outro lado, um padrão intensivo de acumulação, tipicamente capitalista. Para Furtado, o que diferencia o capitalismo de toda a história pretérita da humanidade é que a acumulação de capital é intensiva, antes de tudo, pela ocorrência da Revolução Industrial, do advento do sistema fabril e do setor de bens de produção. Com efeito, aponta que o padrão característico de acumulação na América Latina foi extensivo e que, sob formas diversas, manteve-se desde o período colonial na grande lavoura açucareira, no tabaco, no ouro, no café (Prado Júnior, 1981: 31-32).

A reflexão de Furtado sobre o desenvolvimento está assentada fundamentalmente nas formulações de Raul Prebisch, que estabeleceu as bases essenciais do pensamento crítico latino americano com a publicação do *Estudio Económico de América Latina* em 1949 na CEPAL. O ponto de partida de Prebisch é a ideia de desenvolvimento desigual da economia mundial e da assimetria da propagação do progresso técnico, visto como a essência do desenvolvimento econômico. Desta maneira, estabelece-se um padrão de organização da economia mundial assentado nas relações entre países centrais - industrializados, com estruturas produtivas diversificadas - e países periféricos, caracterizados pela especialização produtiva, integrados à economia internacional como exportadores de bens primários (Cardoso de Mello, 2009).

Partindo dos pressupostos básicos do pensamento cepalino, abriu-se o caminho para a elaboração de uma “Teoria do Subdesenvolvimento”, conforme a terminologia empregada de maneira original por Celso Furtado (Rodrigues, 2009:409). Para Furtado, deve-se pensar o subdesenvolvimento como consequência da rápida propagação de novas formas de produção, partindo de um número limitado de centros irradiadores de inovações tecnológicas, em um processo que tendeu à criação de um sistema econômico de âmbito planetário. Portanto, segundo Furtado, o subdesenvolvimento deve ser pensado como uma criação do desenvolvimento, isto é, como consequência do impacto, em grande número de sociedades, de processos técnicos e de formas de divisão do trabalho irradiados do pequeno número de sociedades que se haviam inserido na Revolução Industrial em sua fase inicial, ou seja, até fins do século XIX. As relações que se estabelecem entre esses dois tipos de sociedades envolvem formas de dependência que tendem a autoperpetuar-se no livre jogo das forças de mercado. Assim, o subdesenvolvimento não pode ser estudado como um momento do processo de desenvolvimento, mas integrado a um mesmo processo histórico, ligado à criação e à forma de difusão do processo de acumulação (Furtado, 2003:88)². Nestes termos, também afirma que o desenvolvimento, além de ser o fenômeno de aumento da produtividade do fator trabalho, é um processo de adaptação das estruturas sociais a um horizonte em expansão de possibilidades abertas ao homem pelo desenvolvimento capitalista. Para ele, dessa forma, as dimensões do desenvolvimento – econômica, social e cultural – não podem ser captadas senão em conjunto” (Furtado, 2003:101).

A partir dessas definições amplas relativas ao excedente econômico e a padrões distintos de acumulação, Furtado observa que um país subdesenvolvido não é somente atrasado, mas, sim, integra o outro lado da moeda do desenvolvimento capitalista. Portanto, nos termos de Furtado, não se trata da existência de países adiantados e atrasados, mas de países desenvolvidos e

² Esta edição é uma versão revisada e atualizada do livro *A hegemonia dos Estados Unidos e o subdesenvolvimento da América Latina*, publicado originalmente em 1973.

subdesenvolvidos, que estão submetidos a uma divisão internacional do trabalho que os mantém em posição subordinada.

Nestes termos, somente a industrialização poderia romper com o subdesenvolvimento. Ao estabelecer um padrão intensivo de acumulação, como nos países desenvolvidos, seria possível automatizar o desenvolvimento, romper com a divisão internacional do trabalho e a decorrente subordinação, assim como criar as condições para a liquidação da miséria e para a efetiva constituição da nação (Cf. Furtado, 1969).

De fato, o que se inaugura a partir do início da década de 1930 no Brasil é um processo onde a acumulação passa a se assentar na expansão industrial, num movimento endógeno de acumulação, que reproduz conjuntamente a força de trabalho e parte crescente do capital. Um processo restringido, inicialmente, pela estreiteza das bases técnicas e financeiras, incapazes de viabilizar o núcleo fundamental da indústria de bens de produção e, assim, autodeterminar o processo de desenvolvimento industrial, mas que se completarão décadas mais tarde com os esforços do segundo governo de Vargas, assim como no Plano de Metas de Juscelino (Cardoso de Mello, 2009). A luta pela industrialização, portanto, toma a forma da luta contra o subdesenvolvimento. Nas condições do desenvolvimento periférico, conforme pensado por Prebish, a industrialização não poderia ser produzida pelo livre jogo das forças de mercado e dos interesses privados, mas apenas com a liderança do Estado. Frente às questões da industrialização, as alternativas de desenvolvimento do capitalismo e do avanço da industrialização no Brasil envolviam um complexo de instrumentos quase indissociáveis, atuando sobre as diferentes áreas de conflitos e articulação de interesses. Sônia Draibe afirma que “visto como um todo o processo de industrialização, uma das condições para a atualização e mesmo a concretização das tendências de direção seria o controle do Estado, uma vez que só nele se completava a capacidade de articulação dos distintos interesses e do estabelecimento das alianças políticas sobre bases estáveis” (Draibe, 1985:41)³.

³ Para Draibe, um Estado com certa autonomia de direção pela heterogeneidade de suas bases de apoio, mas com limites dados pelas contradições inerentes aos diversos interesses representados nessa mesma base social.

A industrialização toma a forma de uma luta nacional bem sucedida de integração do país aos circuitos mais dinâmicos do desenvolvimento capitalista sob o padrão da Segunda Revolução Industrial a partir de uma posição periférica. Em larga medida, os trabalhos relativos à teoria do subdesenvolvimento são produzidos quando a industrialização já era vencedora no Brasil de Vargas e JK. Assim, no caso brasileiro, a questão do subdesenvolvimento foi sendo progressivamente debatida em torno dos resultados da industrialização do Brasil pós 1960. Evidentemente, um debate marcado pelos rumos do país a partir do “Golpe de 1964”.

Com o olhar crítico que sempre o notabilizou, Celso Furtado passa, então, a fazer a crítica da economia e da sociedade construídas a partir da industrialização. Considerando o fato inequívoco de que a industrialização foi adiante no Brasil, afirma que continuamos subdesenvolvidos, tendo em vista que o subdesenvolvimento caracteriza-se, antes de tudo, por um desequilíbrio social gravíssimo e pela exclusão social das maiorias. Neste sentido, trata-se de um caso de subdesenvolvimento industrializado. A ideia de desenvolvimento em Furtado pressupõe, portanto, uma sociedade minimamente igualitária, entendida como aquela onde foram supridas todas as necessidades básicas de todos (Cf. Furtado, 1972).

Tendo em vista o caráter conservador do processo de modernização do país a partir de 1964, não foi isso que se assistiu no Brasil. Muito ao contrário, avança de forma brutal a diferenciação dos padrões de consumo para alguns, antes que fossem supridas as necessidades básicas da coletividade, entendidas como direitos de cidadania. O modelo de desenvolvimento excludente e concentrador de renda, acabou por bloquear as possibilidades do avanço de um estilo de desenvolvimento capitalista mais incluyente e igualitário, que pudesse produzir uma sociedade mais homogênea, conforme as experiências dos países centrais no pós-guerra. Sob a “ordem de 64”, o bem sucedido processo de industrialização acabou por não superar o subdesenvolvimento. Por um lado, pelas fragilidades econômicas, que foram explicitadas frente às transformações da economia mundial ao longo da década de 1970: em meio a uma nova revolução tecnoprodutiva e às radicais

mudanças no campo financeiro internacional, as fragilidades das estruturas internas de financiamento e de inovação tecnológica explicitaram-se de forma dramática. Conforme percuciente análise de Maria da Conceição Tavares, fragilidades que persistem porque ao longo do processo de industrialização copiamos tudo, menos o que é essencial numa estrutura capitalista moderna: formas de organização capitalistas capazes de assegurar um mínimo de capacidade autônoma de financiamento e inovação (Cf. Tavares, 1982). Por outro, porque nos quadros do processo de modernização conservadora, não foram feitas reformas de caráter democrático capazes de produzir uma sociedade mais igualitária (reforma agrária, reforma tributária, reforma urbana, reforma na política social etc), que avançaram nos países desenvolvidos, sobretudo no pós-guerra (Barbosa de Oliveira e Henrique, 2010)⁴.

De fato, os indicadores sociais no Brasil do início da década de 1980 expunham a enorme disparidade entre a capacidade de produzir riqueza de uma economia industrial complexa e as condições de vida de grande parte de sua população. A enorme desigualdade que cresceu entre 1960 e 1980 é um aspecto que caracteriza, esse “capitalismo selvagem” (Henrique, 1999).

Assim, chega-se ao final do período desenvolvimentista com uma sociedade deformada, fraturada, como afirma Furtado, onde uma parte foi integrada aos padrões de consumo sofisticados do primeiro mundo, absorvida pelo centro, e a grande massa permaneceu excluída dos avanços materiais conquistados pelo país. O que caracteriza, então, o período posterior a 1980? Naquilo que é essencial, a interrupção do processo de construção da nação diante dos novos desafios impostos as nações pela dinâmica do processo de globalização e de uma nova revolução tecnológica. Na verdade, o colapso econômico dos anos 80 sob os efeitos

⁴ Como exposto por Carlos Alonso Barbosa de Oliveira e Wilnês Henrique, “os determinantes da pobreza e da exclusão social não podem ser deduzidos da estrutura econômica (...) Na verdade, os processos políticos, a maior ou menor presença dos interesses das camadas subalternas na atuação do Estado constituem momentos necessários na análise dos determinantes da pobreza”. Assim, afirmam que as razões da pobreza e da exclusão social no Brasil devem ser buscadas a partir de três eixos explicativos básicos: “a maneira como foi encaminhada a questão agrária, a especificidade do mercado de trabalho e a natureza das políticas sociais consideradas em seus traços histórico-estruturais”. Carlos Alonso Barbosa de Oliveira e Wilnês Henrique. “Determinantes da pobreza no Brasil”. In: CESIT. *Carta social e do trabalho*, 11. Campinas: IE/UNICAMP, 2010.

da “crise da dívida” e o padrão liberal de inserção subordinada à globalização, na década de 1990, com seus desdobramentos estruturais para os anos 2000, desorganizou radicalmente o projeto nacional de desenvolvimento. Interrompeu-se assim, o projeto de construção da nação, com um mínimo de igualdade social e civilizada. Uma nação moderna, de fato. É isso que Furtado tratou como “uma construção interrompida” (Furtado, 1992).

Várias dimensões poderiam ser analisadas em torno de tal interrupção. Em seu esforço crítico de interpretação sobre a formação e o desenvolvimento da economia brasileira, João Manuel Cardoso de Mello, observa de maneira precisa em *Capitalismo Tardio*, que o movimento da economia e da formação de “um certo capitalismo” na América Latina foi complexamente determinado, em primeira instância por fatores internos e, em última instância, por fatores externos. Somente assim, diz, “nem a História aparece como singularidade irreduzível, nem como a realização monótona de etapas de desenvolvimento prefixadas”, como se o destino da nação estivesse traçado, condenando-nos ao subdesenvolvimento e a inserção periférica (Cardoso de Mello, 1998: 186).

A maneira pela qual o professor João Manuel analisa o movimento da economia e a formação de um “certo capitalismo” na América Latina e, em última instância, a sua determinação complexa, contribui com o esforço de interpretação do avanço liberal no Brasil a partir da década de 1990, considerando as mudanças no cenário internacional e os impasses internos herdados dos anos 80. Também repele a ideia de que tal avanço foi uma “singularidade irreduzível”, assim como a realização de uma etapa inexorável do desenvolvimento do país.

Apesar de situado entre os “reformadores moderados” pelos organismos internacionais, o Brasil foi um *aluno exemplar* no que se refere a implementação de um projeto liberal de inserção ao processo de globalização. Frente aos efeitos do colapso econômico da década perdida dos anos 80, desde o início dos anos 90, foram aqui implantados com esmero uma agenda de liberalização comercial, liberalização financeira, privatizações, reforma fiscal regressiva, maior flexibilização do mercado de trabalho entre outros, formando uma teia complexa de reformas estruturais envolta pela ortodoxia da política econômica, fundada em juros

permanentemente altos, câmbio valorizado, sempre que possível, e uma política fiscal hostil ao avanço dos investimentos e das políticas públicas. Sob o espírito fundamentalista de combate à inflação dominante entre os condutores da política econômica e o avanço da liberalização cercada pelos interesses financeiros externos e internos, em conjunturas distintas, a obsessão pela estabilidade foi permanentemente acompanhada pelo aumento da instabilidade macroeconômica, seja por meio de uma grande expansão da dívida pública, seja através de instabilidade cambial, e pelo reduzido crescimento econômico (Carneiro, 2006). No plano das relações estado-mercado, prevaleceu estruturalmente uma tendência de redução da capacidade de intervenção governamental em um país em que ela sempre foi imprescindível ao desenvolvimento – e que seria ainda mais diante dos desafios da globalização - ao mesmo tempo em que ampliou o poder dos mecanismos de mercado. Sob conjunturas diferentes, o traço estrutural mais profundo da história recente do país foi a sua marginalização dos circuitos mais dinâmicos do processo de globalização, das cadeias globais de valor e dos processos mais dinâmicos de inovação tecnológica e inserção no mercado mundial, que exacerbou a concorrência internacional e empresarial e ampliou a heterogeneidade das experiências nacionais de desenvolvimento entre os países centrais, entre estes e a periferia e entre os próprios países periféricos.

Concorrência e competitividade no capitalismo contemporâneo

Na melhor tradição do pensamento social, a “comunidade de mercado” é a relação prática de vida mais impessoal que os homens podem entrar. Não porque suponha uma luta entre seus participantes, mas porque despersonaliza e repudia todas as formas originais das relações humanas. O mercado, em contraposição a todas as outras comunidades, que sempre tiveram como suposto a confraternização pessoal e quase sempre o parentesco de sangue, é em suas raízes, estranho a toda confraternização (Weber, 1996: 494)⁵. Dito de outra forma, numa comunidade

⁵ Max Weber, ao tratar das categorias sociológicas da vida econômica, define uma “situação de mercado” de um objeto de troca como a totalidade de probabilidades de intercâmbio deste por

produtora de valores de troca, a acumulação de riqueza abstrata não é uma escolha dos indivíduos, mas uma necessidade engendrada pela concorrência, entendida como um processo de luta entre seus protagonistas, diga-se, os empresários, cujo objetivo é excluir uns aos outros da comunidade. O progresso técnico é a arma utilizada não para a competição como um fim em si mesma, mas para eliminar a concorrência (Belluzzo, 1998: 111).

É o que demonstra Marx, ao tratar da lei geral da acumulação capitalista. Em sua análise, a execução das leis de movimento desse modo de produção em busca da valorização, imersa no processo de concorrência generalizada, torna seu impulso natural à expansão ilimitada. Com efeito, a concorrência impõe produzir mais com menos que, por sua vez, depende, *ceteris paribus*, do rendimento do trabalho e este da escala de produção e da potência do crédito, a mais temível arma no campo de batalha da concorrência. Nestes termos, a empresa capitalista individual não dispõe de recursos para responder às variações dos preços relativos, alterando sua localização espacial. Sob o império da concorrência generalizada, a empresa capitalista busca permanentemente condições de superar os limites impostos à livre mobilidade do capital pela natureza do capital fixo e tais condições de livre mobilidade não se estabelecem mediante respostas à operação dos mercados, ou seja, do mecanismo de preços. O processo de concorrência é, ao mesmo tempo, um processo que envolve a alteração do tamanho da firma, a diversificação da estrutura produtiva, e a existência de formas financeiras aptas a “descongelar” o capital já empregado e mobilizá-lo na direção de novos empreendimentos. Em outras palavras, o crucial na concorrência generalizada é a

dinheiro, que podem ser conhecidas pelos participantes em sua orientação na luta da concorrência. A “mercabilidade” é a frequência com que um objeto costuma ser trocado no mercado e a “liberdade de mercado” é o grau de autonomia dos participantes particulares imersos no processo de concorrência. Ao contrário, a “regulação do mercado” é definida por Weber como a situação em que está materialmente limitada por uma ordenação efetiva a “mercabilidade” dos possíveis objetos de intercâmbio e a liberdade dos possíveis contratantes. As regulações de mercado, nestes termos, podem estar condicionadas de distintas formas: 1) de modo tradicional, por império do hábito; 2) de modo convencional, por desaprovação social da compra e venda de determinadas utilidades; 3) de modo jurídico, por limitação legal efetiva da troca no processo de concorrência, atuando sobre preços, posse do bem, aquisição ou exercício do poder privado e, por fim; 4) de modo voluntário, por situação de interesses, criando-se “convênios reguladores de mercado” ou auto-regulação, especialmente pela ação de monopólios ou sob ação de cartéis. Max Weber, 1996: 61-62.

maior ou menor capacidade que as diversas unidades de capital apresentam para superar barreiras à sua expansão (Belluzzo, 2012: 100).

A partir de Marx, o professor Luiz Gonzaga Belluzzo insiste que numa economia de mercado, em uma “comunidade de mercado”, nos termos de Weber, com grande concentração de capital fixo e dominância dos bancos na intermediação financeira, a dinâmica de longo prazo está fundada na busca do aumento da produtividade social do trabalho, tornando-o mais potente, o que por sua vez, impulsiona a competição feroz pela inovação tecnológica incorporada nas novas gerações de insumos e equipamentos. Este movimento só é possível através da concorrência generalizada que não decorre da ação racional dos agentes, mas se impõe sobre estes como força externa e irreversível. Nas palavras do professor Belluzzo, “é preciso reduzir o tempo de trabalho, inovar para bater o concorrente, buscar novos mercados, tentar ganhar a dianteira sempre, porque é impossível mantê-la” (Belluzzo, 2009: 206).

Em sentido econômico racional, as regulações de mercado foram progressivamente sendo ampliadas com o incremento da liberdade formal de mercado e com a universalidade da mercantilização. Regulações de mercado “primitivas”, diz Weber, estiveram próximas da tradição e da magia, aquelas fundadas em convenções foram ajustadas ao *ancien regime*, numa simbiose entre a tradição e o poder absoluto. Regulações jurídicas ou de modo voluntário, são características de sociedades mercantis complexas e mais desenvolvidas, tanto pela força dos monopólios e sofisticação da atividade empresarial, como por parte da vida política organizada e materializada juridicamente que estabelecem normas para a concorrência (Weber, 1996).

O estabelecimento de normas para a concorrência produz impactos diretos nas decisões de gasto dos empresários no que se refere à contratação de trabalhadores e na colocação em funcionamento dos meios de produção (máquinas, equipamentos e insumos). Tais decisões são tomadas a partir das expectativas dos empresários sobre o comportamento das receitas líquidas, deduzidos os custos salariais e o *custo de uso* do empreendimento em seu conjunto. Importante notar, conforme destaca o professor Belluzzo, que a noção de *custo de uso* não se

confunde com o de depreciação, mas envolve o risco não calculável de obsolescência econômica da empresa. Trata-se, na verdade, de incerteza decorrente da incapacidade de se antecipar ou prevenir a entrada no mercado de *concorrentes* mais competitivos, dotados de novas tecnologias, novos produtos ou novas formas organizacionais. Numa economia monetária da produção, o processo de concorrência exige dos empresários não só manter a empresa, mas obriga, simultaneamente, à busca permanente da violação e da superação das normas de produção existentes. Em outras palavras, a classe empresarial capaz de gastar acima de sua renda corrente para enriquecer, deve, ao mesmo tempo, se submeter à disciplina implacável do movimento do conjunto, sobretudo do avanço da produtividade e das mudanças organizacionais das empresas-líderes. Estas últimas dizem respeito particularmente às inovações nas relações de trabalho – hierarquias empresariais e processos motivacionais – na procura incessante de padrões de gestão mais ajustados ao objetivo de suplantar os padrões estabelecidos (Belluzzo, 2012).

O processo de globalização e a reestruturação do capitalismo global iniciado na década de 1970 generalizou e intensificou, sobremaneira, a concorrência. Estabeleceu-se um novo padrão de competição, protagonizado pela grande empresa transnacional, que engendrou, por um lado, a centralização do controle empresarial, a partir dos movimentos de fusões e aquisições e, por outro lado, estabeleceu uma nova distribuição espacial da produção com a organização de cadeias globais de valor. Um duplo movimento de centralização do controle e descentralização da produção que provocou uma brutal alteração na natureza e na direção de novos investimentos e na instalação de nova capacidade produtiva. Em face da intensificação da competição protagonizada por grandes blocos de capital centralizados, busca-se simultaneamente a desverticalização, externalização e diversificação espacial da base produtiva e o livre acesso a mercados.

Tal movimento promoveu uma reconfiguração da divisão internacional do trabalho e alterou radicalmente a participação dos países nos fluxos do comércio internacional. Uma reconfiguração assentada numa nova arquitetura financeira internacional e num novo padrão técnico-produtivo e organizacional que estilhaçou

as estruturas estáveis que regularam a concorrência internacional desde o final da Segunda Guerra Mundial.

Nos quadros de uma nova arquitetura financeira internacional e de uma revolução técnico-produtiva, com correção, Ajit Singh aponta dois importantes movimentos relativos à governança corporativa e ao padrão de concorrência entre os países emergentes. O processo de globalização com o desenvolvimento de uma nova arquitetura financeira internacional para um mercado de dinheiro em expansão, promoveu uma metamorfose na governança corporativa, associada ao padrão de financiamento das empresas, com esmagador predomínio de fontes externas frente ao declínio relativo das inversões dos lucros acumulados. A aceleração do desenvolvimento do mercado financeiro internacional é face desse processo, assim como a distribuição dos lucros para investidores, produzindo um largo espaço de especulação com as fontes de financiamento das cadeias de valor internacionalizadas e ampliando a centralidade do mercado de capitais. Por outro lado, tal movimento que tem o protagonismo dos mercados financeiros mais profundos dos países centrais, implica o acirramento da concorrência entre os países emergentes no mercado de manufaturados. Esse é o espaço fundamental da concorrência na nova periferia globalizada. Trata-se de uma violenta concorrência no mercado de manufaturados travada sob as novas condições financeiras, tecnológicas e de governança corporativa, o que significa, concretamente, uma luta nacional para a integração ativa ao processo de globalização sob bases internacionalizadas e instáveis (Singh, 2003).

Neste padrão de organização empresarial e de acirramento da concorrência, a inserção nacional no processo de globalização, acentua a importância de certas vantagens competitivas. Economia de escalas dinâmicas, processo cumulativo de aprendizado e desenvolvimento de produtos, vantagens logísticas, cooperação tecnológica, redes eletrônicas de intercâmbio, financiamento público para a competição, entre outros. Na verdade, a inserção nacional no processo de globalização implica enfrentar os desafios em promover uma “competitividade sistêmica” levando em conta a complexidade do processo de concorrência e do padrão de competitividade global, considerando que o desempenho empresarial

depende e também é resultado de fatores situados fora do âmbito das empresas, como aspectos macroeconômicos, sociais, regionais, entre outros (Coutinho, 1994).

Em outras palavras, trata-se de um problema central: a adequação das políticas nacionais ao movimento de expansão da economia global e de um cataclisma na divisão internacional do trabalho. Nestes termos, assistimos uma reconfiguração das relações entre os países centrais, entre os países centrais e periféricos e mais, da própria posição relativa entre os países periféricos. Daí, pergunta-se: quem se saiu melhor nestas últimas três décadas? Sem dúvida, aqueles que fizeram políticas nacionais de absorção de tecnologia, adensamento de cadeias industriais, que apostaram no crescimento das exportações de manufaturados, tendo por base um câmbio real competitivo, um sistema de crédito articulado aos objetivos nacionais operando com juros baixos, redes domésticas de empresas, grandes investimentos em infraestrutura e logística.

O exemplo maior de sucesso é a experiência chinesa, combinando o máximo de competição, utilizando o mercado como instrumento de desenvolvimento e, simultaneamente, o máximo de controle sobre as instituições centrais de uma economia competitiva moderna: o sistema de crédito e a política de comércio exterior - bancos, juros e câmbio (Belluzzo, 2012). Tal arranjo produziu um crescimento acelerado da economia chinesa, enormes ganhos de produtividade, melhoria das condições sociais e drástica redução da pobreza nos últimos trinta anos. Exemplo concreto de dinamismo e competitividade, na China, por exemplo, o salário médio por hora no setor industrial triplicou entre 2005 e 2016 em termos reais, chegando a US\$ 3,60, ultrapassando países como o Brasil, onde o salário médio por hora do setor industrial caiu de US\$ 2,90 para US\$ 2,70 ou o México, onde caíram de US\$ 2,20 para US\$ 2,10⁶

Por outro lado, a experiência latino americana das últimas décadas, juntamente com um conjunto países em transição no leste europeu, são exemplos de uma integração regressiva ao processo de globalização. Sob os auspícios do reformismo liberal do Consenso de Washington, foram protagonistas de uma “modernização restringida” em face da abertura financeira, comercial e desregulamentação da

⁶ Euromonitor International.

conta de capitais, promotoras, em conjunto, de uma “modernização empresarial” que levou ao enfraquecimento estrutural da indústria manufatureira e à marginalização em relação aos movimentos mais dinâmicos do comércio internacional (Singh, 2003). Na verdade, um processo de afastamento do movimento de reestruturação produtiva e financeira que deita raízes na década de 1970, que aprofunda-se sob os efeitos da “crise da dívida externa” na década de 1980 e toma contornos dramáticos com a inserção passiva de corte liberal na década de 1990. Nos anos 2000, mesmo com uma integração precária aos segmentos mais dinâmicos da economia global, fundada na expansão do comércio internacional favorável à demanda de produtos primários, foi possível a retomada do crescimento econômico, que acabou por permitir a melhoria das condições sociais em grande parte dos países da América Latina, inclusive no Brasil. Sem que isso funcionasse como bloqueio ao crescimento econômico ou à competitividade do país - na verdade, muito ao contrário - foi possível aumentar o emprego e os salários, reduzir a pobreza, ampliar as políticas sociais e a proteção ao trabalho.

Em síntese, frente às características do desenvolvimento capitalista contemporâneo, esse conjunto complexo de condições abriu um leque de possibilidades de integração à economia global, constituindo uma nova periferia, promovendo novas relações e novos protagonistas ao mesmo tempo, afastando e isolando países, reforçando as assimetrias. O Brasil, protagonista de primeira grandeza dos processos de industrialização no século XX, exemplo de sucesso no que se refere à integração de uma economia periférica ao mundo do pós guerra, sob o padrão da segunda revolução industrial, mostra-se paralisado diante dos brutais desafios competitivos da economia global neste século XXI.

Diante das fragilidades financeiras, com destaque para o estrangulamento financeiro do Estado, associadas à regressão produtiva, expressa num intenso movimento de “desindustrialização” do país, não se observa uma agenda de reformas estruturais a altura dos desafios hodiernos, senão as idiosincrasias inscritas em reformas de um limitado sistema de proteção social, da previdência social e da regulação das relações trabalhistas num mercado de trabalho

historicamente desorganizado e fundado em baixos salários, como discutiremos a seguir.

Dito de outra maneira, a natureza das reformas propostas, centrada na ideia de ganhos de competitividade por reformas do mercado de trabalho e da proteção social, revela outra dimensão regressiva para um país continental como o Brasil. Indica uma estratégia limitada de inserção do país nas cadeias globais de valor fundada em atividades ligadas à produção de bens salários, tais como alimentos e bebidas, têxteis, calçados etc. Isso significa participar do processo de concorrência global em setores produtivos menos dinâmicos e tecnologicamente mais precários, intensivos em mão de obra, diante de competidores estabelecidos - em geral, asiáticos periféricos - com uma estrutura econômica e social mais ajustada à concorrência nesses setores.

Concretamente, concorrer em bens salários com países como Bangladesh, Vietnã, Indonésia, Paquistão, entre outros, articulados ao poder produtivo concentrado na China, nas atuais condições da concorrência internacional, imporia a necessidade de radicalização de uma estratégia de “competitividade espúria” que, sem a garantia de um “sucesso limitado” a esses setores mais primitivos da estrutura produtiva mundial, colocaria em xeque a organização econômica e social do país e, ademais, a própria potência de um mercado interno de dimensões continentais.

2. Evolução e Regulamentação do Mercado de Trabalho no Brasil

Apesar dos avanços verificados no mundo do trabalho brasileiro, no período da industrialização brasileira (1930-1980), no início da década perdida (anos 80) inúmeros estudos apontavam para a existência de um elevado excedente de força de trabalho, para a elevada participação das ocupações informais (em grande parte ilegais), por uma estrutura ocupacional marcada pelos baixos salários, por imensas desigualdades setoriais e regionais nas condições de trabalho (Henrique 1999; Santos 2006).

Nessa etapa da industrialização brasileira, observa-se um processo de crescente estruturação do mercado de trabalho brasileiro, especialmente associado ao aumento da participação do emprego formal no conjunto da população ocupada, como resultado da expansão das relações capitalistas de produção, de elevadas taxas de crescimento econômico, de geração de empregos nas empresas estatais e no setor público, nas grandes empresas estrangeiras, nas grandes e médias empresas privadas nacionais e, em menor medida, no segmento de micro e pequenas empresas - onde o crescimento do emprego conviveu com o baixo grau de organização, eficiência, produtividade e elevada informalidade e ilegalidade do trabalho.

O significado do emprego formal estava assentado principalmente na transformação da economia puxada pelo desenvolvimento da indústria e pelos seus impactos positivos em diversos setores de atividade, viabilizando o surgimento de estruturas produtivas mais organizadas, eficientes e com níveis de produtividade compatíveis com as despesas associadas aos direitos trabalhistas, sociais e previdenciários que foram sendo criados, expandidos e que principalmente conformaram os direitos garantidos em torno da Consolidação da Legislação Trabalhista (CLT, de 1943).

Assim, mesmo com enormes problemas observados no mundo do trabalho brasileiro, a progressiva elevação do emprego formal no conjunto dos ocupados, especialmente nas regiões que mais se beneficiavam do processo de industrialização, trazia consigo o importante potencial de melhoria nas condições e nas relações de trabalho, na medida em que mesmo num mundo do trabalho

marcado por enormes e diversas precariedades, o ritmo de expansão do emprego de melhor qualidade – num contexto de elevado crescimento da população economicamente ativa e da demanda por emprego – aparecia com um motor do aumento progressivo dos trabalhadores situados nas melhores ocupações, em condições de trabalho e de rendimentos reguladas pela CLT, e em menor medida por negociações e/ou acordos coletivos de trabalho.

Ainda que marcado por enorme exclusão social, heterogeneidade da estrutura produtiva, desigualdade regional, pelos baixos salários, pelo trabalho infanto-juvenil, pelas diversas formas de trabalho informal e ilegal, pelo emprego doméstico e diversas formas de trabalho em condições análogas à escravidão, esse processo de industrialização foi compatível com o aumento da expressão relativa do emprego assalariado associado a diversas formas de proteção trabalhista, social e previdenciária.

E é nesse sentido que se pode compreender a resistência de diversos segmentos produtivos - mais ou menos atrasados -, em relação à CLT, à organização sindical, às greves, à política salarial, ao valor do salário mínimo, mais ou menos intensos em diversos momentos desse período de industrialização: as formas de financiamento, organização e representação sindical estão atreladas à legislação e ao controle do Estado; a oligarquia agrária impede a extensão da CLT para os trabalhadores rurais; o valor do salário mínimo e/ou os índices de reajustes salariais são considerados – por expressiva parte da burguesia urbana, rural e da classe média – exagerados, inflacionários, incompatíveis com a situação da economia, das empresas ou das famílias⁷. Para grande parte da sociedade melhor posicionada econômica e socialmente, esses resultados da política salarial e de um marco regulatório de direitos sociais e trabalhistas seriam marcados pelo “populismo” de governos irresponsáveis, defensores de uma “república de sindicalistas” ou aliados do comunismo.

⁷ Muitos interesses se mostravam contrários até mesmo por conta dos impactos sobre o custo do empregado doméstico, cuja contratação até nos dias atuais é marcada pela ilegalidade, numa sociedade fortemente influenciada pelo passado escravocrata, pelo excedente de força de trabalho, pelo preconceito, pela enorme desigualdade social e pela desvalorização do trabalho dos pobres.

Mesmo ainda não incorporando dezenas de milhões de trabalhadores informais, empregados domésticos, especialmente nas regiões pobres e não industrializadas, nas áreas ainda dominadas pelo “coronelismo”, no trabalho rural, nos pequenos negócios de menor produtividade na indústria e nos serviços, no contexto do Golpe civil-militar de 1964, o ataque aos direitos trabalhistas, sindicais e sociais aparece com força ainda maior na crítica ao Governo de João Goulart e nas reformas promovidas pelo regime autoritário. As mudanças que promoveram o fim do “Estatuto do Trabalhador”, e da estabilidade no emprego, não estavam associadas apenas à superação do “passivo trabalhista” das empresas com a criação do FGTS, mas também à busca de maior flexibilidade nas formas de contratação, à busca de maior flexibilidade e de redução dos salários e outras despesas trabalhistas com a intervenção nos sindicatos, com as políticas salariais que levaram a um brutal arrocho do salário mínimo e dos salários em geral.

No contexto de forte crescimento econômico e do emprego no período do “milagre econômico” brasileiro (1968-1973) - que ainda se manteve com taxas médias elevadas até 1980 -, essas mudanças conformaram uma das peças centrais no profundo aumento da desigualdade e da exclusão social. Parcela imensa da massa trabalhadora brasileira não teve incorporados aos seus salários, direitos sociais e trabalhistas, especialmente pelo arrocho do salário mínimo, pela elevada expressão do trabalho informal e ilegal, e pela brutal dominação e exploração do trabalho no meio rural. Parcela que foi, portanto, excluída dos enormes benefícios econômicos desse período de expressivo aumento da renda per capita e de transformação da estrutura produtiva, tendência inversa à verificada para as ocupações da classe média assalariada com maior formação e qualificação profissional (como profissionais de nível médio ou superior de escolaridade, técnicos qualificados, administradores, engenheiros etc).

Mesmo num contexto de forte elevação da produtividade, não aparecia como algo compatível uma política de elevação dos salários do conjunto dos trabalhadores - especialmente daqueles sem ou com baixa formação e qualificação profissional e com rendimentos em torno do salário mínimo. Dessa forma, foram beneficiados apenas aqueles trabalhadores melhores posicionados no mercado de

trabalho como empregados, assim como profissionais liberais (médicos, dentistas, advogados etc) e proprietários de pequenos, médios e grandes negócios.

Essa dinâmica contribuiu não somente para ampliar a desigualdade social, mas também para criar uma brutal desigualdade dentre os detentores de rendimentos do trabalho, ou seja, uma profunda abertura do “leque salarial” (Baltar e Dedecca 1992). No fim dessa etapa, ter um vínculo de emprego – mesmo que protegido pela CLT - ainda não era um elemento diferenciador de deixar ou não a condição de pobreza, como já ocorria há muitos anos nos países desenvolvidos.⁸ Assim, mesmo num contexto de prosperidade econômica e de implementação de políticas públicas e trabalhistas, a forte concentração do poder entre os mais ricos contribuiu para que a sociedade salarial fosse assentada num mercado de trabalho fortemente desorganizado, que constitui-se como uma das peças centrais de uma sociedade fortemente desigual e marcada pela fome, miséria extrema, explosão migratória, precariedade urbana e exclusão social, mesmo tendo alcançado o patamar de economia mais industrializada da América Latina, com o oitavo maior PIB do mundo em 1980;

Mesmo com o crescimento econômico e a tendência à estruturação do mercado de trabalho brasileiro, no final dos anos 80 era significativa a proporção de trabalhadores por conta própria e sem carteira assinada. Em geral, ocupavam atividades instáveis, sem regularidade ou continuidade. Do total da PEA não agrícola em 1980, de pouco menos de 30 milhões, 70% (cerca de 20 milhões) eram assalariados com carteira assinada; entretanto, mesmo dentre esses empregados formais, os empregados do segmento de médias e micro e pequenas empresas representavam 13 milhões, muitos dos quais apresentavam precária inserção ocupacional, com rebaixados rendimentos, benefícios e condições de trabalho e de participação sindical⁹. Os trabalhadores informais não agrícolas, em 1980, representavam cerca de 30% do total; dos quais cerca de 3,5 milhões eram

⁸ Além disso, diversas políticas públicas e sociais (nas áreas de habitação, saneamento, saúde, educação, acesso à terra, crédito, entre outras) também excluíram a maior parte da massa trabalhadora.

⁹ Assim, muitos desses trabalhadores com carteira assinada enfrentavam elevada rotatividade no emprego, em ocupações geralmente associadas a baixos rendimentos do trabalho e baixos salários.

trabalhadores por conta própria, 2,5 milhões assalariados sem carteira que trabalhavam em microempresas e unidades familiares, 800 mil eram trabalhadores sem remuneração. Em 1980, os 5% mais ricos concentravam 37,9% dos rendimentos do trabalho, contra 34,1% em 1970 e 28,3% em 1960. Os rendimentos do trabalho dos 50% mais pobres caíram de 17,4% do total em 1960, para 14,9% em 1970 e, para apenas 12,6%, em 1980. Nesse mesmo período, o índice de Gini aumentou de 0,49, para 0,56 e alcançou 0,59 em 1980 (Baltar e Guimarães Neto 1987; Baltar e Dedecca 1992; Henrique 1999).

Mesmo concentrando parte de sua estratégia de ganhos de competitividade naquilo que foi chamado pela CEPAL de competitividade espúria, numa estratégia de crescimento e de competição internacional assentada em baixíssimos salários, câmbio desvalorizado e produtos de reduzido valor agregado, o forte processo de modernização produtiva com elevados ganhos de produtividade e concentração de seus benefícios nas classes mais abastadas deixou ainda mais claro que o patamar anterior dos rendimentos e os direitos sociais e trabalhistas da massa trabalhadora não era de forma alguma incompatível com o crescimento econômico e o desenvolvimento produtivo. Isso porque os enormes ganhos de produtividade poderiam ter sido distribuídos à massa trabalhadora, num processo de combate à pobreza e de menor exclusão social, capaz ainda de elevar o patamar salarial e de direitos do conjunto da massa trabalhadora, ao contrário do que a ortodoxia conservadora defendera na crise dos anos 60 e durante praticamente todo o período do regime militar.

Ao final do processo, ficou mais do que evidente que o crescimento econômico, a forte redução do poder de compra do salário mínimo, a elevação da desigualdade dos rendimentos do trabalho e a exclusão social, expressou a enorme concentração do poder político na classe dominante e na classe média, num regime ditatorial suportado por uma ideologia que era apresentada como expressão da aplicação de corretas políticas econômicas, derivadas de uma única interpretação correta da “ciência” econômica, e blindada pela ditadura e por seus defensores das críticas de representar um projeto político e econômico antipopular, defensor dos interesses da plutocracia brasileira e, ainda, insuficiente para dar ao país vantagens

consistentes, sustentáveis e duradouras na sua capacidade de dar continuidade a um crescimento econômico sustentado e de aumentar os ganhos competitivos da estrutura produtiva brasileira. As profundas transformações na economia mundial e a crise brasileira dos anos 80 deixariam muito explícitas as contradições e a incapacidade desse modelo ter representado um efetivo processo de desenvolvimento, que somente ganha verdadeira expressão com a inclusão social.

A crise da dívida externa, o “ajuste” recessivo e exportador, o rápido crescimento do desemprego no início da década, a progressiva aceleração da inflação, a forte queda no ritmo médio de crescimento econômico da década (para cerca de 3%), a deterioração e o aumento da informalidade na estrutura ocupacional, a forte queda dos salários reais provocadas principalmente pela aceleração inflacionária – mesmo num contexto de “redemocratização” e de ressurgimento do movimento sindical -, conformaram um momento de ruptura com a trajetória anterior de acelerado crescimento econômico.

Apesar dos fortes impactos da crise, as mudanças políticas da década mostraram a importância da correlação de poder na determinação de diversas condições associadas às condições de trabalho, de organização sindical e de direitos trabalhistas e sociais. Mesmo nesse contexto de crise econômica praticamente permanente, e de um cenário internacional em profundas transformações econômicas e políticas, que se demonstravam cada vez mais adversas a uma economia quase estagnada, em termos de crescimento, e progressivamente mais distante dos padrões produtivos e tecnológicos dos países avançados - em pleno contexto da terceira revolução industrial e tecnológica –, importantes políticas e direitos e sociais e trabalhistas foram implementadas, especialmente com a nova Constituição de 1988 (como as políticas de indexação salarial, o seguro desemprego, a multa de 40% na demissão imotivada; o SUS; as bases de constituição do Fundo de Amparo ao Trabalhador, entre tantas outras).

Ainda que boa parte da crise tenha recaído sobre os mais pobres e sobre a massa trabalhadora também nos anos 80, especialmente em função do aumento da informalidade na estrutura ocupacional e dos fortes impactos da inflação e dos fracassados planos de estabilização sobre os salários, a experiência dos anos 80

mostra que a correlação de forças na sociedade foi um instrumento fundamental para que o padrão de regulamentação e de proteção trabalhista e social não fosse destruído ou rebaixado. Ao contrário, expressando as novas relações sociais e de poder nesse processo de “redemocratização”, esse patamar foi ampliado, pelo menos na esfera institucional, já que na esfera concreta o mundo do trabalho caminhou para uma deterioração e precarização, com avanços da informalidade, do trabalho doméstico, da terceirização e de outras formas de trabalho precário, mesmo sem grandes mudanças legais adversas à massa trabalhadora.

No entanto, as mesmas forças que conduziram a economia para o caminho daquilo que eles chamaram de “ajuste” exportador, para o pagamento da dívida externa, que acabou por beneficiar exportadores, o agronegócio, os credores externos e o sistema bancário e financeiro nacional com os ganhos da “ciranda financeira” e da inflação, não demoraram a usar suas interpretações da “ciência” econômica para precocemente atacar os trabalhadores com as críticas à Constituição Cidadã de 1988 e com a progressiva adesão aos preceitos liberais do “Consenso de Washington”, já no Governo Collor e principalmente nos dois mandatos do Presidente Fernando Henrique Cardoso.

O novo modelo econômico que seria, nessa perspectiva, capaz de melhorar a vida dos brasileiros, não deixou de apresentar como um de seus pilares as críticas ao padrão de regulamentação do trabalho no Brasil. Desde as primitivas críticas aos marajás do serviço público, passando pela defesa de que havia inchaço de servidores públicos, pela defesa de privatizações e as novas estratégias empresarias de “enxugamento” de quadros de funcionários, o centro das críticas ao padrão de regulação do trabalho rapidamente passou a ser a CLT, a suposta rigidez do mercado de trabalho, os elevados encargos sociais como explicação para os baixos salários e elevados (*sic*) custos trabalhistas (Pastore 1994; Zylberstein 1998). Com essas hipóteses não comprovadas, os liberais aprofundam a defesa da necessidade de flexibilizar as relações de trabalho, ou seja, as formas de contratação, de uso e de remuneração da força de trabalho (Amadeo e Camargo 1995; Camargo 1996), de privilegiar o negociado sobre o legislado, com propostas de retiradas de garantias legais mínimas nas relações de emprego.

Essas críticas ocorrem mesmo num contexto de progressiva precarização do mercado de trabalho, de baixíssimos salários, de elevado desemprego, que contribuía para manter o custo do trabalho no Brasil num patamar muito reduzido - diferentemente da situação do custo do trabalho nos países desenvolvidos e mesmo em alguns países em desenvolvimento. Em 1993, o custo do trabalho¹⁰ em dólar no setor manufatureiro brasileiro era de apenas US\$ 2,68, contra cerca de US\$ 25,0 na Alemanha, US\$ 20,0 na Holanda, US\$ 17,0 no Japão, pouco mais de US\$ 16,4 nos EUA e na França, US\$ 15,00 na Itália e na Finlândia, US\$ 12,00 no Reino Unido, Irlanda e Espanha. Em países ainda em etapa de desenvolvimento, alcançava cerca de US\$ 5,0 em Taiwan, Singapura e Coreia do Sul - o mesmo patamar de alguns países menos desenvolvidos da Europa, como Portugal. E em países menos desenvolvidos como o México era muito próximo ao Brasil, US\$ 2,4 (Santos 1996a).

Ao longo dos anos 90, o mercado de trabalho brasileiro passou a ser cada vez mais marcado por um processo de desestruturação (Baltar 2003), por uma tendência de queda dos salários reais, marcado pela crescente perda de participação do emprego formalizado, na grande empresa, nas empresas e no serviço público, por aumento do emprego dos pequenos negócios precários, de micro empresas, do emprego doméstico, e do trabalho por conta própria de rua, na prestação de serviços mal remunerados às famílias e às empresas, criados como estratégia de sobrevivência num contexto de elevado e crescente desemprego produzido pelas reformas neoliberais (Baltar 2003; Santos 2006; Krein 2007).

Mesmo com enorme flexibilidade (Baltar & Proni 1996), informalidade e custos do trabalho relativamente reduzidos, num contexto de baixo crescimento, elevação do desemprego e queda salarial, e com um movimento sindical na defensiva (Cardoso 2003), diversas propostas de flexibilização e retirada de direitos trabalhistas foram sendo gradualmente aprovadas e outras continuaram tramitando no Congresso Nacional até o último ano do Governo FHC, em nome da modernização de uma “atrasada” legislação trabalhista, que sequer tinha alcançado a grande maioria dos trabalhadores brasileiros. Como atrasadas, ainda incluíam os

¹⁰ Custo Unitário do Trabalho em Dólar ou RULC, na sigla em Inglês, Relative Unit Labor Cost. Cf. Santos 1996a.

avanços trabalhistas e sociais garantidos na Constituição aprovada recentemente, que em muitos pontos não havia sequer avançado para a sua regulamentação e/ou implementação. Nessa perspectiva dos defensores do projeto neoliberal, o povo, os trabalhadores e seus mínimos direitos, e a Constituição Cidadã não cabiam no Brasil que eles estavam querendo construir.

Assim, diversas medidas de flexibilização, e com o objetivo de reduzir um custo do trabalho muito menor do que o de vários países desenvolvidos e de muitos em desenvolvimento, e também situado na média dos países da América Latina, foram implementadas nos anos 90: parte da remuneração dos trabalhadores passou a ser recebida na forma de participação nos lucros e resultados (PLR); implementaram o contrato por prazo indeterminado, o contrato a tempo parcial; foram eliminados os encargos sociais sobre a folha de pagamento das micro e pequenas empresas cadastradas no SIMPLES; banco de horas, o trabalho aos fins de semana e feriados, dentre tantas outras medidas redutoras de direitos e que tornaram ainda mais precária a estrutura do emprego assalariado no Brasil (Krein 2013; Filgueiras 2012).

Assim, esse processo de desestruturação do mercado de trabalho brasileiro esteve fortemente concentrado no período 1997-2002, parte do qual também se concentrou a sobrevalorização cambial e quando foram mais profundos os impactos conjuntos da abertura comercial, das privatizações e concessões de serviços públicos, da reestruturação produtiva, dos programas de demissão voluntária e reforma administrativa no setor público, da implementação de medidas de flexibilização das relações de trabalho, do avanço do processo de subcontratação e terceirização e do reduzido ritmo de crescimento econômico (Santos 2006; Baltar 2003; Pochmann & Fagnani 2005; Krein 2007).

No conjunto do período 1990-2002, observa-se uma forte perda de expressão do emprego formal na estrutura ocupacional e do aumento da informalidade e do trabalho precário associados a baixos salários. Reduz-se a participação do emprego industrial, da grande empresa e do setor público no conjunto da estrutura ocupacional, elevando a participação do trabalho não assalariado por conta própria e o não remunerado, do emprego assalariado sem

carteira, do emprego assalariado no segmento de micro e pequenas empresas, dos trabalhadores em cooperativas, terceirizados, contratados como pessoas jurídicas, assim como amplia-se os contratos atípicos – a tempo determinado, parcial, estagiários, aprendizes (Santos 2006; Krein 2007).

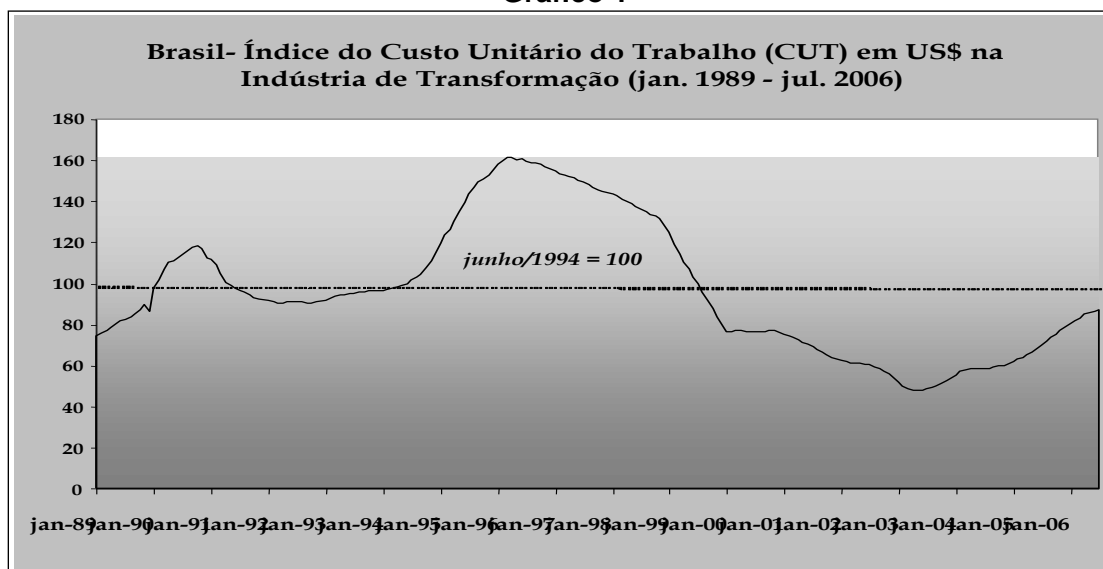
Ao contrário das promessas de geração de empregos e dos salários, que seriam promovidas por essas medidas de flexibilização, o que se viu nessa década foi um crescente processo de precarização do trabalho, forte queda dos salários reais e o desemprego alcançando patamares recordes no final do governo FHC. A taxa anual de desemprego total (aberto e oculto) da PED (SEADE/DIEESE) passou, na Região Metropolitana de São Paulo, de 13,2% em 1995, para 19,0% em 2002, ano em que a taxa de desemprego aberto da Pesquisa Mensal de Emprego (PME) do IBGE para o conjunto do país alcançou 10,5%¹¹. Nesse processo, ficou evidente a inexistência de relação entre as medidas de flexibilização e de redução dos encargos sociais com as prometidas melhorias na geração de empregos, na formalização de vínculos trabalhistas e na elevação dos salários.

Tendo o nível de emprego, de salários, e de diversas condições de trabalho e de financiamento da proteção social uma forte relação com o comportamento macroeconômico - e com o ritmo e as características do crescimento econômico -, o que se viu foi o país apresentar a menor taxa média anual de crescimento econômico, desde os anos 30. Mesmo tendo a taxa de câmbio uma direta relação com o custo do trabalho de referência (em dólares) para a competitividade internacional, o que se viu foi uma forte valorização da moeda nacional entre 1994 e o início de 1999, que elevou o custo do trabalho (veja gráfico 1), gerou um insustentável déficit na balança comercial, favoreceu o sistema financeiro nacional e internacional e levou o Brasil a um brutal endividamento externo e a uma crise externa, que tiveram como desdobramento novamente a submissão do país aos ditames das políticas de “ajuste” recessivo e geradora de desemprego, impostas pelo FMI a partir de 1998.

¹¹ Essa seria a segunda maior taxa de desemprego da PME até 2015. Em 2003, os dados da Pesquisa Mensal de Emprego (PME/IBGE) apontaram taxa de desemprego aberto de 10,9%, refletindo os impactos desse contexto neoliberal, patamar que não seria repetido até 2015 (IBGE 2016).

De acordo com os dados do Banco Central (2006a), observa-se claramente que a valorização da moeda brasileira (meados de 1994 ao início de 1999) foi o fator responsável pela elevação do custo do trabalho nos anos 90. Após a desvalorização cambial, esse custo se reduz brutalmente, chegando em 2003 ao menor patamar desde 1989 e, em 2006, quando a moeda brasileira já está se sobrevalorizando novamente, o patamar do custo do trabalho ainda era menor do que o do início dos anos 90 (veja gráfico 1)¹².

Gráfico 1



Fonte: Banco Central do Brasil - DEPEC. Séries Temporais. Extraído de Santos (2006a).

Mesmo com a precarização do trabalho ao longo de praticamente toda a década, e com elevada valorização cambial (1994 e 1999), o custo horário do trabalho na indústria manufatureira brasileira passou de cerca de US\$ 2,7 em 1993 – antes da valorização cambial – para o máximo de US\$ 5,8 em 1996, caindo após a desvalorização cambial para um patamar menor do que no início da década, US\$ 2,6 em 2002 (veja tabela 1).

¹² O Custo unitário do trabalho (CUT), em termos reais, pode ser definido como a razão entre a folha de pagamento real nas indústrias abrangidas pela CNI e a produção física divulgada pelo IBGE. Para o CUT em termos nominais, utiliza-se a massa salarial nominal e o índice da produção industrial multiplicado pelo Índice de Preços por Atacado - Oferta Global - Produtos Industrializados (IPA-OG-PI) divulgado pela FGV, conforme a seguir: CUT real = massa salarial real (CNI) / índice de produção industrial (IBGE); CUT nominal = massa salarial nominal (CNI) / índice de produção industrial (IBGE) X (IPA-OG-DI).

De acordo com Santos (2006a),

“Em 2004, o custo do trabalho brasileiro era 13,7% menor do que o de 2000, redução que, dentre os países considerados, somente ocorreu para Taiwan e Japão, mas num ritmo bem menor. Em todos os demais países ocorreu aumento do custo do trabalho; na maioria deles num ritmo superior a 40%. Também é importante observar que, entre 1990 e 2004, enquanto na maioria dos países considerados ocorreu expressiva elevação do custo do trabalho, no Brasil o custo do trabalho neste último ano estava num patamar menor do que em 1990”.

TABELA 1. CUSTO HORÁRIO DA MÃO-DE-OBRA DA INDÚSTRIA MANUFATUREIRA. PAÍSES SELECIONADOS, 1990-2004. (EM US\$)

	1990	1993	1996	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2004-90 (em %)	2004/00 (em %)
México	1,56	2,40	1,58	1,64	2,20	2,54	2,60	2,49	2,50	60,3	13,6
Brasil	3,17¹	2,68²	5,79	5,61	3,51	2,95	2,56	2,74	3,03	-4,4	-13,7
Taiwan	3,85	5,19	5,87	5,18	6,19	6,05	5,64	5,69	5,97	55,1	-3,6
Hong Kong	3,22	4,37	5,23	5,57	5,45	5,74	5,66	5,54	5,51	71,1	1,1
Singapura	3,75	5,25	8,27	7,72	7,19	6,97	6,71	7,18	7,45	98,7	3,6
Coréia do Sul	3,70	5,64	8,22	5,67	8,24	7,72	8,77	10,03	11,52	211,4	39,8
Nova Zelândia	8,01	7,85	10,81	9,01	7,91	7,53	8,60	11,04	12,89	60,9	63,0
Austrália	13,09	12,70	17,22	15,22	15,36	13,30	15,41	19,78	23,09	76,4	50,3
Portugal	3,59	4,50	5,58	5,48	4,49	4,59	5,07	6,24	7,02	95,5	56,3
Espanha	11,30	11,59	13,41	12,06	10,65	10,76	11,92	14,97	17,10	51,3	60,6
Itália	17,28	15,80	17,75	16,35	17,51	13,61	14,75	18,11	20,48	18,5	17,0
França	15,36	16,60	19,06	17,49	15,46	15,65	17,12	21,14	23,89	55,5	54,5
Reino Unido	12,61	12,45	14,24	16,75	16,73	16,75	18,25	21,20	24,71	96,1	47,7
Japão	12,54	19,21	21,00	18,29	22,02	19,43	18,65	20,32	21,90	75,2	-0,5
Estados Unidos	14,84	16,51	17,70	18,64	19,70	20,58	21,40	22,27	23,17	56,1	17,6
Alemanha	Nd	Nd	Nd	Nd	22,67	22,48	24,20	29,63	32,53	Nd	43,5
Ex-Alemanha Ocidental	21,71	Nd	Nd	Nd	23,71	23,51	25,31	30,99	34,05	56,8	43,6
Noruega	21,76	20,21	25,05	24,07	22,66	23,29	27,29	31,56	34,54	58,7	52,4

Fonte: U. S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics. (1) Estimativas: dados de 2003 corrigidos pelo índice CUT do Banco Central do Brasil; (2) dados para esse ano são do Morgan Stanley Research, apud STEWART (1994); (3) 2003/90 e 2003/00. Extraído de Santos 2006a.

Também as privatizações representaram uma forte elevação dos custos das empresas, como são fartamente conhecidos os casos de grande elevação dos preços da energia elétrica, dos transportes com os pedágios, entre outros. Desde as medidas de combate à inflação em 1994 e diante da crise de 1998/1999, com progressiva criação e elevação de impostos (CPMF) sobre preços – mas redução e/ou eliminação de impostos de renda sobre os mais ricos, com a eliminação de

impostos sobre lucros e dividendos das pessoas físicas – a carga tributária elevou-se em quase 10 pontos percentuais do PIB, elevação muito concentrada em mecanismos de tributação que afetaram os custos e os preços, reduzindo a competitividade da produção nacional.

Na medida que essa elevação foi fortemente motivada para evitar um maior crescimento da dívida pública, essa política tributária favorecia os detentores de títulos públicos e de suas elevadas taxas de juros, enquanto por outro lado penalizava os mais pobres, com uma estrutura tributária ainda mais regressiva, que reduzia fortemente o poder de compra da massa trabalhadora, e que contribuiu para estimular os ganhos dos “rentistas” e enfraquecer a produção e a geração de empregos.

Nesse contexto de uma política econômica neoliberal, também a redução de impostos de renda sobre os mais ricos, a desoneração da folha de pagamento das MPE, a elevada carga de juros, os impactos negativos da privatização em vários setores foram fatores que contribuíram para a paralisia do Estado e a redução do investimento em infraestrutura, contribuindo também para a elevação de custos das empresas.

Assim, as medidas de flexibilização e de redução de direitos e de encargos sociais, num país marcado por uma estrutura ocupacional de baixos salários e elevada informalidade somente pode ser vista como forma de financiar os ganhos das classes proprietárias – nacionais e internacionais –, garantidos pela implementação de um projeto neoliberal, que nem de longe criou quaisquer condições para o desenvolvimento do país, para o crescimento econômico com inclusão social, para elevar a competitividade e melhorar a inserção do país numa economia globalizada, para melhorar a infraestrutura econômica e social e, muito menos, para gerar emprego, considerando que a taxa de desemprego, como vimos, alcançou níveis recordes no final dos anos 90 e início dos anos 2000 (Baltar et al 2010).

Refletindo o fato de que nada prometido pelos pressupostos do “Consenso de Washington” foi entregue aos brasileiros - em termos de crescimento, emprego,

melhoria das condições de vida, da infraestrutura econômica e social¹³ – seus defensores perderam poder e seus projetos foram questionados e, pelo menos temporária e parcialmente, interrompidos.

Além disso, seus ideólogos defensores da necessidade de retirar direitos dos trabalhadores como forma de fazer a economia crescer e gerar empregos viram suas “teses” negadas nos governos seguintes. Para políticos e economistas dessa vertente neoliberal, elevar o salário mínimo, não fazer reforma trabalhista, e não flexibilizar ainda mais o mercado de trabalho brasileiro, com adicionais retiradas de direitos, significaria reduzir o emprego e aumentar a informalidade.

Especialmente a partir de 2004, sem contar com importantes mudanças e muito menos amplas reformas nesse sentido, viram a realidade contrariar suas ideias abstratas supostamente decorrentes de uma moderna “ciência” econômica – e não dos interesses da classe dominante. Os dados mostram que o emprego assalariado formal do setor privado aumentou 51%, entre 2002 e 2014, com uma progressiva e sustentada queda da taxa de desemprego, de 13,9% em 2002 para 5,9% em 2014. Nesse último período, dentre o total de ocupados, o conjunto de trabalhadores informais foi reduzido de 55,8% para 41,2%, e dentre os assalariados a informalidade caiu de 39,6% para 29,2%, movimento que ocorreu também dentro do segmento de trabalhadores domésticos, empregadores e conta próprias, com a formalização de assalariados pelo registro em carteira, formalização de empresas (Simles e MEI) ou por aumento dos contribuintes à previdência social (Krein et al 2017). Tudo isso ocorreu também num contexto de expressiva elevação do valor real do salário mínimo e dos salários em geral, processo que se estendeu até 2014, mesmo passando por uma das maiores crises do capitalismo mundial em 2008/2009 (Cardoso Jr 2007; Baltar et al 2010; Santos & Krein 2012; Krein et al 2017).¹⁴

¹³ Como seria também o caso do projeto neoliberal nos outros países da América Latina, e cujo resultado também foi a mudança no poder em vários países, com a derrota do projeto neoliberal e a emergência de governos de esquerda e de centro esquerda em vários países.

¹⁴ Vários outros importantes aspectos caracterizaram esse movimento de melhorias no mercado de trabalho, inclusive o forte combate ao trabalho infantil e ao análogo à escravidão, assim como a redução do trabalho infanto-juvenil, associada a políticas de combate à fome e extrema pobreza e a políticas sociais. A esse respeito veja também Santos & Gimenez (2015).

Nesse período, mesmo com a manutenção de elevadas taxas de juros, câmbio valorizado em sua maior parte (Manzano et al 2014), manutenção da estrutura tributária anterior, a retomada do crescimento econômico e a implementação de importantes políticas sociais, industriais, creditícias, tecnológicas e de desenvolvimento (Bielshchowsky 2012), inclusive regionais, deixou ainda mais claro – juntamente com a experiência fracassada dos anos 90 - que o caminho para o desenvolvimento do Brasil não foi impossibilitado pelo padrão de regulação trabalhista. Ao contrário, apesar do avanço da terceirização e de formas atípicas e ilegais de contratos de trabalho (Santos & Krein 2012; Krein & Biavaschi 2015), a taxa média de crescimento econômico superou a dos anos 80 e 90, criando um contexto de progressiva redução da desigualdade entre os trabalhadores, da miséria e da exclusão social, para o qual não somente as políticas sociais foram de extrema relevância, mas também as importantes melhorias do mercado de trabalho no conjunto da estrutura ocupacional.

O emprego formal cresceu mais ainda em regiões mais pobres e pouco industrializadas, com os impactos positivos de políticas sociais e de desenvolvimento. Em algumas metrópoles, a economia aproximou-se do pleno emprego em 2014, situação claramente alcançada para o conjunto do país pelo menos para a população ativa com 50 anos ou mais. O processo de formalização afetou fortemente o segmento de micro e pequenas empresas e de empreendedores individuais, com as alterações na política do Simples (SEBRAE Nacional 2012; Delgado 2007; Krein et al 2017) e a criação da Lei do Micro Empreendedor Individual (MEI) (Santos 2012), sem a retirada de direitos de seus trabalhadores.

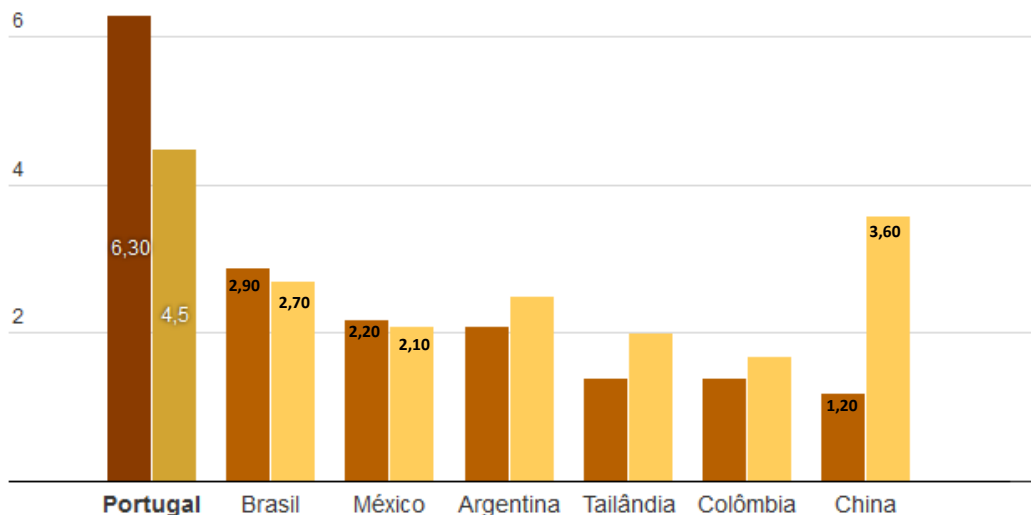
Embora esses segmentos de MPEs ainda continuem responsáveis pela maioria dos trabalhadores ilegalmente contratados sem carteira de trabalho assinada, na ausência de políticas adicionais de fiscalização e de punição, entre 2002 e 2013 a informalidade dentre os trabalhadores de empresas de até 2 empregados caiu de 77% para 61%, de empresas de 3 a 5 empregados de 61% para 44%, de empresas de 6 a 10 empregados de 42% para 23% e de 11 ou mais empregados de 16 para 8% (Krein et al 2017).

Mesmo após esse conjunto de melhorias no mercado de trabalho e nas condições de vida de dezenas de milhões de brasileiros, observa-se que o salário horário da indústria no Brasil, segundo dados do Euromonitor, já era menor em 2016 do que em 2005; comparativamente a Portugal a diferença era, em termos absolutos e relativos, ainda menor do que era em 1993. Também era praticamente o mesmo da Argentina; pouco acima de países menos industrializados como México, Tailândia e Colômbia; e de forma impressionante e exemplar, para quem realmente preocupa-se com o desenvolvimento do país, já era menor no Brasil do que na China, país cuja estratégia bem sucedida de desenvolvimento, ao contrário do que é muito propagado como estratégica ideológica, não se assentou na promoção de baixos salários, mas em estratégias muito mais complexas e sofisticadas nesse contexto de globalização (veja Gráfico 2).

Gráfico 2

SALÁRIOS POR HORA NA INDÚSTRIA, EM US\$

■ 2005 ■ 2016



Fonte: Euromonitor

Segundo dados do *Bureau of Labor Statistics (BLS 2015)*, dos Estados Unidos, o custo do trabalho da indústria manufatureira em 2012 correspondia a menos de 25% dos observados na Alemanha, Austrália, Dinamarca, Suécia e Bélgica; menos de 20% dos observados na Suíça e na Noruega; menos de 30% do observado na França, Holanda e na Áustria; menos de 1/3 dos observados nos

EUA, Japão, Canadá, Itália e Reino Unido e mais importante: era menos da metade do observado na Nova Zelândia, Cingapura, Coreia do Sul e cerca de 60% dos observados na Argentina, Israel e Grécia. Ou seja, são dados que mostram que mesmo após um período de crescimento com melhorias das condições de trabalho e elevação dos salários, o custo do trabalho da indústria manufatureira no Brasil manteve-se, relativamente a outros países, num patamar reduzido. Também é muito importante destacar que alguns países, de custo do trabalho mais elevado do que o Brasil nos anos 90, como é exemplar o caso da Coreia do Sul, apresentaram aumentos expressivos em seus custos do trabalho da indústria manufatureira e, ao contrário do Brasil, mantiveram e/ou aumentaram suas condições de competitividade na economia global.

Portanto, a experiência revelada pelos diversos momentos e comportamentos diferenciados do mercado de trabalho brasileiro - extremamente flexível, com excedente de força de trabalho, marcado por baixos salários e elevada informalidade, pelo alto grau de descumprimento e limitadas condições de fiscalização e de instrumentos de punição dos infratores da legislação social e trabalhista -, permite a conclusão de que nem a suposta (e não comprovada) rigidez do mercado de trabalho, de que o elevado peso dos encargos sociais (do qual grande parte na realidade não é encargo social e sim rendimentos indiretos ou custos de direitos trabalhistas) (Santos 1996), e nem o conjunto de regulação trabalhista garantido pela CLT foi, em qualquer momento, um impedimento para o crescimento econômico, para a geração de empregos, para o incremento da produtividade e da competitividade, ou mesmo para o aumento dos lucros dos proprietários (e dos ganhos dos rentistas) e elevação da desigualdade social e de rendimentos¹⁵ – como ocorreu mais acentuadamente na Ditadura civil-militar, mas também nos anos 80 e 90.

Ao contrário, a experiência brasileira deixa evidente que os momentos de retirada de direitos dos trabalhadores expressaram situações de correlações de

¹⁵ Nesse sentido, deve-se destacar também a importância do fato de que a estrutura de organização sindical no Brasil não foi capaz de promover a organização das inúmeras categorias de trabalhadores no plano nacional e mesmo regional, contribuindo para a elevação da desigualdade dos rendimentos, benefícios e condições de trabalho no interior das categorias.

forças políticas desfavoráveis à massa trabalhadora brasileira. Nesses casos, ou foram momentos sem dinamismo econômico, que não foram capazes de gerar emprego, formalização, aumento de salários ou inclusão social (caso melhor ilustrado pelo fracasso do projeto neoliberal dos anos 90); ou momentos de elevado dinamismo econômico, com geração de empregos, mas também sem elevação de salários, sem inclusão social, sem compatível redução da pobreza e com elevação da desigualdade (caso ilustrado pela Ditadura civil-militar de 1964).

De outro lado, também mostra que nos momentos de correlação de forças mais favoráveis à massa trabalhadora, como no governo Vargas, Juscelino, Jango, Lula e Dilma¹⁶, em geral, foi possível promover taxas mais elevadas de crescimento econômico, com progressivas melhorias na estrutura produtiva, estruturação de direitos trabalhistas, geração de empregos formais, elevação do salário mínimo e dos salários em geral, estruturação e implementação de novos direitos e/ou políticas sociais, períodos marcados por maior ou menor ritmo de redução da miséria e da pobreza e, mais recentemente, até mesmo da brutal desigualdade social, que se apresenta durante toda a história como um dos traços mais distintivos do país.

Essa redução da desigualdade pode sim - ao contrário dos argumentos de que as reformas neoliberais são capazes de promoverem crescimento, emprego e prosperidade para a massa trabalhadora -, ser um dos principais motivos para a redução dos direitos sociais e trabalhistas e para enfraquecer a massa trabalhadora e seus representantes políticos. Ou seja, as recentes reformas neoliberais e, dentre elas, a trabalhista e sindical, podem ou devem ser vistas também pela sua motivação na dimensão política, ideológica e determinada por interesses de classe, cuja defesa é geralmente apresentada à população como resultante de verdadeiras conclusões derivadas de racionalidade e da lógica de uma correta “ciência” econômica, mas que de qualquer forma já se mostrou historicamente sua incapacidade de promover o desenvolvimento do país e sua profunda relação com

¹⁶ Mesmo no período de crise econômica na década de 80, num contexto de redemocratização, de reorganização do movimento sindical e da Constituição Cidadã de 1988, ainda que não tenha sido possível promover taxas mais elevadas de crescimento econômico, observa-se que os danos produzidos à massa trabalhadora estiveram mais associados aos impactos da crise e às respostas macroeconômicas do que a reformas que reduzissem direitos trabalhistas ou sociais.

a manutenção de diversas formas de atraso do país; como o produtivo, tecnológico, educacional, cultural, moral e, especialmente os relacionados à desigualdade social e à pobreza.

Não fosse assim, muito provavelmente não veríamos as correlações históricas dos momentos antidemocráticos e/ou de maior poder das classes dominantes com as medidas de redução de direitos sociais e trabalhistas – sempre buscando justificativas na “isenta ciência econômica”. Considerando os impactos nefastos das reformas dos anos 90, ao contrário, a busca pelo desenvolvimento e por uma sociedade mais justa e igualitária muito provavelmente requereria dos que comandam o país, mais precaução, discussão, e tolerância com o tempo necessário para refletir sobre o melhor caminho para efetuar as mudanças necessárias; caso oposto da aprovação a toque de caixa de uma profunda reforma trabalhista e sindical por um governo sem nenhum apoio da massa trabalhadora e também de expressiva parte da classe média.

Assim, como observamos no início desse texto, a precariedade do mercado de trabalho brasileiro, mesmo após 50 anos de profundas transformações na estrutura produtiva e tecnológica, de elevado crescimento econômico, não foi capaz de produzir um mercado de trabalho organizado, nem um processo de progressiva inclusão social e redução da pobreza compatível com os avanços alcançados. A reforma trabalhista aprovada recentemente dificilmente contará com esse dinamismo econômico e, portanto, muito provavelmente contribuirá ainda mais para a promoção da desestruturação do mercado de trabalho brasileiro, exclusão e desigualdade social, além do aumento da pobreza que já se tem verificado com a forte elevação do desemprego e enfraquecimento das políticas sociais.

3. Desenvolvimento, competitividade e a reforma trabalhista

Nos quadros da dinâmica do capitalismo contemporâneo, de acirramento da concorrência internacional, de uma nova revolução tecnoprodutiva e da reconfiguração do padrão de competitividade entre as nações, com uma nova divisão internacional do trabalho - conforme tratou-se na primeira seção deste trabalho - e das características do mercado de trabalho brasileiro, fundado em

baixos salários, estruturalmente desorganizado, extremamente heterogêneo - conforme tratou-se na segunda seção deste trabalho - deve-se dizer de maneira clara que a reforma trabalhista introduzida pela Lei 13.467/2017 não enfrenta nenhum dos problemas relativos ao desenvolvimento brasileiro, à competitividade da economia nacional ou a melhor organização do mercado de trabalho. E de forma mais precisa, não encaminha resolução satisfatória para os protagonistas atingidos pela reforma, a saber: trabalhadores, empresários e governo.

No que se refere ao governo, a reforma trabalhista, em conjunto com outras reformas encaminhadas no período recente, como a reforma da previdência e a alteração do regime fiscal, com a Emenda Constitucional 95, que limita constitucionalmente o gasto público por vinte anos, tende a agravar a situação das contas públicas, tanto em termos da arrecadação como da racional gestão dos gastos do governo.

Pelo lado dos dispêndios, num mercado de trabalho que tende a crescente desorganização institucional com a implementação da reforma trabalhista, sem que houvesse anteriormente uma trajetória explosiva dos gastos com a seguridade social no Brasil desde 1988, a radicalidade da atual reforma da previdência proposta e em discussão no Congresso Nacional, por exemplo, tende a promover um movimento de antecipação de aposentadorias para aqueles que reúnem as condições para o requerimento do benefício, ampliando os gastos fora do padrão demográfico e do próprio comportamento das taxas de atividade do mercado de trabalho nacional. Não somente isso. De forma contraditória, ao mesmo tempo, a Emenda Constitucional 95, ao estabelecer um teto irreal para os gastos sociais, estreita as condições de gestão das despesas, tornando inviável o manejo racional do orçamento da seguridade social, comprometendo, entre outras coisas, o próprio pacto federativo. Acrescenta-se a isso, o padrão absolutamente peculiar e irracional dos encargos financeiros como parte dos gastos públicos no Brasil em comparação à experiência internacional. Como demonstram Belluzzo e Galípolo, **“entre 1995 e 2015, o Estado Brasileiro transferiu para os detentores da dívida pública, sob a forma de pagamento de juros, um total acumulado de R\$ 3,4 trilhões”** e transferiu, apenas em 2015, mais de R\$ 500 bilhões em juros, contra R\$ 121 bilhões

em saúde, R\$ 103 bilhões em educação, R\$ 54 bilhões para o trabalho ou R\$ 19 bilhões para o transporte (Belluzzo e Galipolo, 2017: 148-150).

Na arrecadação, os efeitos da reforma trabalhista são radicalmente deletérios às contas públicas ao tornar o mercado de trabalho nacional mais heterogêneo e desorganizado. Avaliando apenas alguns destes efeitos diretos na arrecadação previdenciária, do avanço da pejetização e de formas atípicas de formalização, sem que se considere, por exemplo, a terceirização assim como a flexibilização de contratos de trabalho, que podem provocar a redução do número de horas trabalhadas e da massa salarial e o aumento das formas de remuneração que não contribuem para a previdência social, os efeitos são extremamente negativos, conforme exposto no texto de discussão nº 7 da presente pesquisa, sob coordenação dos professores Pedro Rossi e Guilherme Mello. Simulações feitas que avaliam a pejetização e a “formalização atípica” indicam impactos líquidos profundos da reforma trabalhista sobre as contas públicas. Em três cenários, com diferentes parâmetros de pejetização e formalização, os resultados são ruins para a arrecadação do governo:

- Cenário 1: pejetização intensa (20% dos trabalhadores assalariados do Regime Geral) e formalização tímida (5% dos trabalhadores conta própria e 5% dos sem carteira, que não contribuía para a previdência). O efeito líquido negativo da pejetização no volume arrecadado predomina neste cenário, no total, a previdência deixaria de arrecadar em torno de 30 bilhões de reais no ano.
- Cenário 2: pejetização (10%) e formalização (10% conta própria e 10% dos sem carteira). Nesse cenário intermediário a perda de arrecadação é de R\$ 13,5 bilhões.
- Cenário 3: pejetização tímida (5%) e formalização intensa (20% conta própria e 20% dos sem carteira). Mesmo nesse cenário, o melhor cenário do ponto de vista da arrecadação, o efeito negativo da pejetização de 5% dos celetistas mais do que contrabalança os efeitos positivos da formalização de 20% dos conta-própria e de 20% dos sem carteira que até então não

contribuíam para a previdência. O efeito final deste cenário ainda é negativo em quase R\$ 4 bilhões para os cofres da previdência no ano.

Aos crentes do “fundamentalismo fiscal”, centrado na reforma da previdência e na sustentação de longo prazo dos gastos previdenciários, deve-se esclarecer que os exercícios de simulação apresentados indicam que a reforma trabalhista impõe um enorme desafio para o financiamento da Previdência Social no Brasil.

Pelo lado dos empresários, a reforma trabalhista não tem a capacidade de trazer o crescimento de volta, mas apenas de fragilizar ainda mais um mercado interno de dimensões continentais e ampliar a dependência do mercado externo, diante da radicalização do processo de concorrência em escala global, fundado no poder das grandes corporações. Com tratado anteriormente, a reforma trabalhista centrada na ideia de ganhos de competitividade por reformas do mercado de trabalho e da proteção social, indica uma estratégia limitada de inserção do país nas cadeias globais de valor fundada em atividades ligadas à produção de bens salários, o que significa participar do processo de concorrência global em setores produtivos menos dinâmicos e tecnologicamente mais precários, intensivos em mão de obra, diante de competidores estabelecidos, projetando a necessidade de radicalização de uma estratégia de “competitividade espúria” que, sem a garantia de um “sucesso limitado” a esses setores mais primitivos da estrutura produtiva mundial, colocaria em xeque a organização econômica e social do país e, ademais, a própria potência de um mercado interno de dimensões continentais.

Com efeito, conforme demonstrado no texto de discussão nº 3 da presente pesquisa, sob coordenação do professor Marcelo Manzano, a experiência brasileira destes primeiros anos do século XXI permite perceber com razoável clareza o quão frágil é o argumento de que o arcabouço legal que embasa a regulação do mercado de trabalho produziria efeitos negativos sobre o nível de atividade econômica e o volume total de ocupados. Durante os anos de prosperidade com inclusão social (2004-2014), os principais indicadores do mercado de trabalho registraram progressos substantivos, sem que em nenhum aspecto relevante tenha-se percebido algum constrangimento derivado das normas e leis que se desdobram da CLT. Ao mesmo tempo, percebe-se que a grave crise recessiva que deprime a

economia brasileira desde o início de 2015, também reforça o entendimento a respeito da condição de dependência do mercado de trabalho em relação às taxas de crescimento do produto, permitindo considerar, portanto, que a legislação trabalhista até aqui vigente, não parece ter sido suficiente para impedir o rápido aumento da taxa de desocupação, da queda dos rendimentos do trabalho e da taxa de informalidade. Ou seja, a quem se fiar pelas estatísticas relativas ao mercado de trabalho neste período de recessão econômica, deverá forçosamente reconhecer que, ao contrário da alegada rigidez excessiva, as variáveis emprego e salário ajustaram-se de forma rápida e intensa às sucessivas quedas do produto agregado.

De forma mais específica, é interessante notar que atualmente os contratos atípicos são pouco expressivos no Brasil, conforme tratado no texto de discussão nº 4 da presente pesquisa, sob coordenação do professor José Dari Krein. Na realidade, a ampla prevalência do contrato padrão por prazo indeterminado, mesmo existindo nove modalidades legais de contratação atípica disponíveis para os empregadores. Em 2015, a contratação padrão por prazo indeterminado representava 94% do total dos contratos no Brasil. Daí uma questão evidente: mesmo diante da disponibilidade legal de modalidades atípicas de contratação, por que prevalece a limitada utilização por parte dos empresários? Vários motivos podem ser apontados, mas seguramente, a já existente flexibilidade do mercado de trabalho brasileiro é elemento decisivo para que os empresários não necessitem utilizar formas atípicas de contratação.

Ao mesmo tempo, a reforma procura dar respaldo legal a práticas já existentes no mercado de trabalho e oferecer um novo cardápio de opções para os empregadores ajustarem a quantidade e os custos do trabalho à suas necessidades. Neste sentido, a reforma estimula a contratação atípica e introduz o contrato intermitente e o autônomo permanente. O objetivo é proporcionar maior liberdade para as empresas na gestão da força de trabalho, ampliando sua liberdade em manejar a utilização do trabalho de acordo com as suas necessidades, nos elementos centrais da relação de emprego: modalidades de contratação, remuneração do trabalho e jornada de trabalho.

Essa liberdade no caso brasileiro já é ampla, em comparação internacional. Todavia, conforme abordado no texto de discussão nº 2 da presente pesquisa, sob coordenação da professora Magda Biavaschi, tal respaldo legal é central nos argumentos dos defensores da reforma trabalhista, particularmente no que se refere à chamada “insegurança jurídica” ocasionada, segundo apontam, pela excessiva judicialização dos conflitos trabalhistas e pela atuação da Justiça do Trabalho que, em dissintonia com a necessária “modernização” das relações de trabalho, que gera inseguranças e afasta os investimentos aptos ao desenvolvimento econômico. Uma judicialização, em larga medida, onde mais da metade dos processos na Justiça do Trabalho dizem respeito ao descumprimento de direitos relativos ao pagamento de verbas indenizatórias no ato do rompimento de um contrato, neste caso, de trabalho, sem uma causa justa. Em outras palavras, quase a metade do processo de judicialização no campo trabalhista, relativo à subsistência do trabalhador, diz respeito ao não cumprimento de indenização presente em qualquer relação contratual no campo comercial ou até no direito do consumidor¹⁷.

Em relação aos trabalhadores, a estratégia de reformas liberais centrada na redução de custos e maior flexibilidade de um mercado de trabalho historicamente desorganizado e já flexível, revela uma dimensão regressiva do ponto de vista econômico e social para um país continental como o Brasil. Como tratado na primeira seção deste trabalho, uma estratégia que impõe a necessidade de radicalização de uma estratégia de “competitividade espúria” com efeitos desorganizadores sobre a economia, sobre a sociedade brasileira e sobre os direitos de cidadania inscritos na Carta de 1988.

Isso é o que se apreende da experiência internacional recente. Conforme tratado no texto de discussão nº 1 da presente pesquisa, sob coordenação do professor Carlos Salas, no caso europeu, por exemplo, as reformas são apresentadas como um meio de estimular a criação de empregos num “mercado de

¹⁷ Sobre o perfil atual da Justiça do trabalho no Brasil ver recente trabalho de CAMPOS, André Gambier. “Conflitos laborais no Brasil: a Justiça do Trabalho e as alternativas de resolução”. Brasília: IPEA - Boletim Mercado de Trabalho - Conjuntura e Análise nº 63, Outubro 2017.

trabalho esclerosado”, atacando os privilégios e as rigidezes existentes no mercado de trabalho, particularmente eliminando formas de proteção contra demissões arbitrárias, individuais e coletivas. Reformas laborais de caráter liberal em sociedades com mercados de trabalho estruturados que pouco fizeram para o aumento da competitividade europeia nas últimas décadas, em mercados fortemente dominados pelos asiáticos. As evidências empíricas indicam que as reformas apenas trouxeram maior segmentação e deterioração das condições de trabalho, processos que se expressam na criação de empregos precários e oportunidades mais escassas de se encontrar um emprego seguro e permanente (Piasna e Myant, 2017). O caso espanhol é paradigmático: depois de mais 50 reformas do mercado de trabalho desde 1980, conta com elevado desemprego e um mercado de trabalho radicalmente desorganizado para os padrões dos países desenvolvidos. Um sacrifício imenso da sociedade espanhola que assistiu a deterioração de sua estrutura produtiva e a desorganização de seu mercado interno explicitada na crise de 2008. Mesmo o exemplo de sucesso europeu, tratado como o “milagre do emprego alemão”, foi em larga medida, baseado no crescimento dos contratos atípicos: mais de 60% dos empregos criados entre 2000 e 2015 estão nas categorias de contratos temporários, contratos de prazo fixo, pequenos serviços ou trabalho de 20 horas por semana (meio período). E falamos da mais forte economia do continente. No Reino Unido, depois de várias rodadas de reformas de um mercado de trabalho já pouco regulado por um marco legal, o período posterior à 2008 revelou uma mudança evidente para as formas de contratação atípicas: dos mais de 2 milhões de empregos criados entre 2008 e 2017, quase 50% são autônomos e quase 30% são “contratos zero hora”. Em outras palavras, 80% dos empregos criados no período são contratos atípicos.

No caso brasileiro, conforme abordado na seção anterior deste trabalho, já temos um mercado historicamente desestruturado, flexível e fundado em baixos salários. Contrariando evidências empíricas relativas à determinação do emprego em uma economia capitalista e as peculiaridades da economia e do mercado de trabalho brasileiro, o atual Presidente do Tribunal Superior do Trabalho (TST), Ministro Ives Gandra Filho, em entrevista recente, afirmou para justificar a reforma

trabalhista no Brasil que “nunca vou conseguir combater desemprego só aumentando direito. Vou ter que admitir que, para garantia de emprego, tenho que reduzir um pouquinho, flexibilizar um pouquinho os direitos sociais (...) se eu não admitir que isso aqui [direitos] não pode crescer, nunca vou atingir o pleno emprego”. E prossegue: “a reforma deu segurança jurídica. Em época de crise, se não estiverem claras as regras, o investidor não investe no Brasil (...) se você passa 50 anos crescendo salário e direito, termina ganhando R\$ 50 mil por jornada de cinco horas. Não há empresa ou país que suporte”¹⁸.

Ao contrário destes argumentos, como demonstrado nas seções anteriores, o mercado de trabalho brasileiro sempre foi marcado por baixos salários e, na comparação internacional, o custo do trabalho da indústria manufatureira manteve-se, em geral, em patamares reduzidos nas últimas décadas, aumentando principalmente em função das políticas de valorização cambial, observadas no período 1994-1998, mas também em vários anos do período 2006-2017.

Além da valorização cambial - que ao contrário do que a perspectiva neoliberal defendia resultou na elevação do custo do trabalho em dólares, em vários anos – a política monetária que transformou a taxa de juros real numa das mais elevadas do mundo (mesmo quando não associada à política de metas de inflação no período 1994-1998), a política tributária elevando principalmente e de forma expressiva a tributação sobre preços, a política de superávit primário - reduzindo a capacidade de investimento em infraestrutura econômica, educação e desenvolvimento tecnológico e em políticas sociais, assim como a política de privatização - marcada por interesses privados nacionais e internacionais ou por motivações contingenciais de redução de déficit/dívida públicas ou ainda por situações de vulnerabilidade externa e desarticulada de estratégias de centralizar capital, ou promover desenvolvimento tecnológico nacional e melhoria das condições de inserção internacional das empresas nacionais, entre outras políticas e reformas econômicas, devem ser vistas como expressão da ausência ou da fragilidade do país em definir uma estratégia de desenvolvimento e de inserção internacional, num mundo cada vez mais marcado por inúmeras e expressivas

¹⁸ Entrevista para o Jornal Folha de São Paulo em 06 de novembro de 2017.

adversidades: como o acirramento da concorrência; as profundas mudanças produtivas, organizacionais e tecnológicas; a maior importância da desregulamentação financeira, dos ganhos não operacionais ou produtivos (rentismo) e da crescente instabilidade financeira internacional; as dificuldades colocadas pela necessidade de articulação no processo de formação de cadeias globais; a emergência de novos competidores internacionais, especialmente a China e outras nações asiáticas.

Ou seja, ainda que sempre apresentadas como necessárias ao crescimento econômico, à geração de empregos, à formalização de vínculos trabalhistas, ou até mesmo à elevação salarial e à melhoria das condições de competitividade internacional, as reformas trabalhistas neoliberais implementadas no Brasil apresentam-se até mesmo de forma contraditória no conjunto das políticas econômicas – como frente à elevação do custo do trabalho em dólar, pelos impactos da política cambial –, totalmente desarticuladas de qualquer estratégia, política, ou ideia de desenvolvimento nacional, mas sim articuladas à defesa dos interesses mais imediatos (e injustificáveis) de uma classe proprietária (agrária, comercial, imobiliária, industrial e financeira), que na ausência de efetivas políticas de desenvolvimento nacional desde a crise dos anos 80 - processo que faz todo sentido na perspectiva neoliberal cada vez mais hegemônica no país de enfraquecimento do Estado, da massa trabalhadora e fortalecimento do poder econômico do “mercado” -, têm se mostrado cada vez mais interessadas em ajustar os impactos negativos da relativa regressão econômica interna e no plano internacional com medidas regressivas sobre os direitos trabalhistas e sociais – especialmente após o avanço da Constituição de 1988 e do período de maior inclusão social de 2004-2014.

Como são ineficazes no sentido de abrir possibilidades viáveis de crescimento econômico, geração de empregos e melhorias das condições de vida da massa trabalhadora – o que ficou claramente demonstrado nos anos 90, no Brasil e em diversos países da América Latina, e que apresenta nos últimos três anos novamente seus resultados adversos - essas políticas de orientação político-ideológica neoliberais têm promovido sucessivas reformas regressivas redutoras de

direitos trabalhistas, sociais e previdenciários, têm acentuado os conflitos políticos, sociais e de classes, sem enfrentar os reais desafios econômicos colocados pelos problemas internos e internacionais.

Nessa perspectiva, não se pode esperar algo diferente do já observado nos anos 90 e nos últimos três anos, ou seja, a ausência de desenvolvimento e o aumento do desemprego, da precarização do trabalho, da pobreza, da desigualdade e da exclusão social. Mas pode-se esperar algo ainda muito pior, na medida que essas reformas que irão tornar o trabalho ainda mais precário não somente foram aprovadas num contexto de forte crescimento do desemprego no Brasil, como também o contexto de médio e longo prazo colocado pelas profundas mudanças produtivas e tecnológicas – que têm sido chamadas de revolução 4.0 - podem combinarem-se num progressivo processo estrutural de aumento das desvantagens brasileiras na divisão internacional do trabalho, na participação das cadeias globais de valor, se mantida essas políticas de inspiração político-ideológica neoliberais e de atendimento dos interesses dos segmentos sociais privilegiados, o que colocará o Brasil num contexto de forte e contínuo processo de elevação do desemprego, de mudanças nas formas de trabalho que tornarão o trabalho mais instável, precário, associado a menores rendimentos e proteção social, assim como fragilizando as organizações sindicais e promovendo maior desigualdade, exclusão social e pobreza.

Nessa perspectiva, cabe destacar alguns aspectos que têm sido discutidos a partir dessa preocupação dos impactos dessas profundas mudanças produtivas e tecnológicas no Brasil. A indústria 4.0 ou manufatura avançada está associada ao processo de desenvolvimento da internet das coisas, da robótica, da inteligência artificial, da ampla utilização de sensores (ou sensorização), de novas formas de comunicação, do “*Big Data*”, da ciência da saúde humana, do aprendizado das máquinas (*machine learning*)¹⁹. Esse processo representará uma mudança de paradigma na sociedade, tendo fortes impactos sobre a produção industrial, seja

¹⁹ A manufatura 4.0 ou indústria 4.0 podem ser vistas também como programas governamentais de apoio a esse desenvolvimento tecnológico-produtivo, “*desenvolvidos para não perder e até reconquistar a hegemonia no setor industrial. O programa americano é de 2004, e o programa alemão é de 2012*” (Fleury 2017).

pela integração, por meio da internet das coisas, não somente no interior das empresas, mas de todo o sistema produtivo, das cadeias globais de valor (fornecedores, produção, distribuição e consumo) (Coutinho 2017). Mas afetará também praticamente todos os setores de atividade, como os serviços de comunicações, logística, transporte, comércio, serviços de utilidade pública (distribuição de água e de energia, iluminação pública), produção de energia (solar, aeólica), saúde, atividades de entretenimento, entre tantos outros. (Coutinho 2017; IBA 2017; Mckinsey 2017)²⁰.

Esse novo paradigma afetará profundamente a estrutura ocupacional, o mercado de trabalho, com destruição (automação) e criação de novas ocupações – que *“poderá exacerbar as habilidades crescentes e a diferença de emprego que já existe entre trabalhadores de alta habilidade e de baixa habilidade”* (Mckinsey 2017) -, impactos sobre a organização sindical, mudanças nas formas de trabalho (teletrabalho, trabalho a domicilio etc)²¹, podendo elevar fortemente o nível de desemprego, de trabalho precário, de instabilidade e de insegurança nos rendimentos do trabalho, e de ausência de proteção social.

Segundo a Organização Internacional do Trabalho (OIT 2015),

“a proporção de assalariados na população ativa tinha a longo prazo tendência para aumentar, mas atualmente esta tendência inverteu-se, o que mostra que se estão a produzir mecanismos importantes e generalizados no mundo do trabalho, e a ideia de que o progresso nos

²⁰ De acordo com estudo da Mckinsey (2017), *“fatores técnicos, econômicos e sociais determinarão o ritmo e a extensão da automação. (...) Além da viabilidade técnica, o custo da tecnologia, a concorrência com mão-de-obra, incluindo habilidades e dinâmica da oferta e da demanda, os benefícios de desempenho, incluindo e além da economia de custos trabalhistas, e aceitação social e regulatória afetarão o alcance da automação. Nossos cenários sugerem que a metade das atividades de trabalho de hoje poderia ser automatizada até 2055, mas isso pode acontecer até 20 anos antes ou depois, dependendo dos vários fatores, além de outras condições econômicas mais amplas.*

²¹ Segundo estudo do IBA (2017), *“ambos os setores de colarinho azul e colarinho branco serão afetados. Quanto mais rápido o processo de divisão do trabalho e quanto mais as etapas de trabalho ou processo mais simples podem ser descritas em detalhes, os funcionários mais cedo podem ser substituídos por algoritmos inteligentes. Um terço dos trabalhos atuais que exigem um diploma de bacharel pode ser realizado por máquinas ou software inteligente no futuro. Os trabalhos individuais desaparecem completamente, e novos tipos de empregos surgirão. No entanto, deve notar-se que nenhum emprego será perdido abruptamente. Em vez disso, ocorrerá uma transição gradual, que já começou [grifo nosso] e difere de indústria para indústria e de empresa para empresa (IBA 2017). Segundo a OIT (2015), *“uma indefinição das fronteiras espaciais e temporais entre o trabalho e a esfera pessoal pode ser desestabilizadora e pode lembrar algumas formas de organização da era pré-industrial”.**

mercados de trabalho pode ser esquematizado como uma via de sentido único, da informalidade para a formalidade pode ser significativamente desapropriado. Há uma crescente probabilidade de que várias formas permanentes de emprego por conta própria se convertam em soluções alternativas (...), e não pode ser ignorado o grande número de trabalhadores na economia informal que estão fora de qualquer mecanismo de governação, mas por outro lado, as normas do trabalho são cada vez mais reconhecidas como componentes fundamentais dos processos de integração regional e sub-regional e de um cada vez maior número de acordos comerciais a vários níveis" (OIT 2015).

Observa-se, portanto, os enormes riscos que essa mudança de paradigma – já em curso em com importantes impactos já nos próximos anos - poderá significar para o mundo do trabalho, para a situação social, para a estabilidade política e também para as relações internacionais. Daí a relevância da preocupação da OIT e de outras instituições com a menção ao aspecto positivo do reconhecimento de normas trabalhistas em diversas instâncias das relações internacionais, o que também reafirma a importância que essas normas continuarão tendo no plano nacional.

Esses impactos negativos sobre o mundo do trabalho deverão ser ainda piores nas economias que não conseguirem se integrar nessa nova grande onda de mudanças tecnológicas e produtivas e nas cadeias globais de valor que deverão ser reconstruídas em torno dessas mudanças. A economia brasileira apresenta uma participação muito reduzida nas atuais cadeias globais de valor e está praticamente excluída quando se considera as companhias que lideram esses processos em diversas atividades²². A indústria brasileira também está atrasada em relação a esse novo paradigma produtivo e tecnológico, inclusive na prospectiva tecnológica e na concepção de políticas. Segundo Coutinho (2017),

“não devemos imaginar que a indústria brasileira, embora relativamente atrasada em relação a esse processo de sensorização e integração inteligente, vá para um cadafalso. Devemos, sim, refletir sobre como usar

²² Segundo Fleury (2017), como exemplo dessa fragilidade, pode-se afirmar que apenas a Embraer pode ser vista como uma verdadeira líder de uma cadeia global em suas atividades. “Se pensarmos nas multinacionais brasileiras, poucas são líderes de global value chain. Na verdade, só a Embraer é uma verdadeira líder, na acepção da palavra. Então, as possibilidades de trabalharmos por meio dessa liderança de global value chains é reduzida.

as vantagens competitivas e os potenciais atuais para defletir riscos e aproveitar as oportunidades. Essa é uma reflexão que precisa ser feita sob pena de uma morte súbita. Assim, se deixarmos de avançar, de repente estaremos acumulando um atraso difícil de superar ou então seremos atropelados pela entrada disruptiva de um outro paradigma. Então, o papel da prospectiva tecnológica ganha um relevo especial na concepção de políticas. Nós também estamos atrasados neste aspecto, porque a maior parte dos países está fazendo uma prospectiva tecnológica fina para poder pensar em políticas.”

Essa breve síntese dos enormes desafios que já se impõem à indústria e ao conjunto da estrutura produtiva brasileira, assim como de suas formas de inserção internacional – e, portanto, de seus impactos não somente produtivos, mas nas contas externas – revela as dificuldades colocadas no plano internacional para o desenvolvimento do país e para a superação de seus enormes atrasos (produtivos, no desenvolvimento tecnológico e, principalmente, relativos ao mundo do trabalho e à inclusão social). É claro que as determinações internas são decisivas para encontrar formas positivas de enfrentamento desse cenário internacional. Como indica Coutinho (2017),

“Existirão muitas oportunidades que podem ser puras, isto é, sem riscos. Ou se aproveita e entra no jogo, ou não se aproveita e perde o bonde. Mas existem também os riscos disruptivos. A comunidade que estuda economia industrial não pode mais não olhar para o futuro e para perspectivas tecnológicas organizadas. É preciso conhecer o que os países estão fazendo, as modalidades novas de reforço de ecossistemas empresariais, o papel de institutos de pesquisa, o papel de externalidades, de sinergias a serem criadas para certas plataformas de conhecimentos que precisam avançar com a devida velocidade. Isso é algo que deveria ser incorporado ao exercício de pensar políticas industriais e tecnológicas”.

Entretanto, ao contrário, são as dificuldades internas que se acentuam pelas próprias políticas assentadas novamente numa perspectiva liberal no atual governo, que tem contribuído para a deterioração dos determinantes internos do desenvolvimento. Nesse sentido, pode-se destacar: as políticas de juros altíssimos e seus impactos negativos sobre as finanças, o investimento público em infraestrutura, educação, desenvolvimento científico e tecnológico; os sucessivos momentos de sobrevalorização cambial; a negação da importância das políticas

industriais, setoriais e regionais de desenvolvimento, intensificadas com as políticas liberais que têm reduzido o importante papel do BNDES nesse processo; as políticas de “ajuste” recessivo e seus impactos na geração de crise fiscal nas diversas esferas de governo, na crise de inadimplência de empresas e famílias; os resultados desse processo, do corte de gastos e do desmantelamento de importantes políticas sociais na profunda crise do mercado de trabalho brasileiro e em diversas formas de retorno a situações de aumento da pobreza, da desigualdade e da exclusão social.

É nesse mesmo contexto que se observa que a atual reforma trabalhista está desarticulada de qualquer projeto de desenvolvimento do país e de um amplo processo de reflexão e de discussão sobre o conteúdo necessário de uma reforma trabalhista e sindical, que poderia ser adequada para enfrentar de forma positiva os desafios internos e internacionais. Aprovada à “toque de caixa”, para aproveitar o contexto de crise política e de um governo sem respaldo da população, e promovida e apoiada pelos interesses mais imediatos de segmentos empresariais e de sua enorme base de representação no Congresso Nacional, essa reforma está muito mais associada e determinada aos atrasos do passado, especialmente de pensar o trabalho apenas como um custo, um peso para a manutenção de uma sociedade assentada na brutal concentração da terra, da propriedade, da renda e de diversas formas de expressão do poder. E esse é um dos aspectos importantes para compreender a sua falta de relação e eficácia com as necessidades impostas pelos desafios contemporâneos, expressa pelos objetivos de flexibilizar ainda mais um mercado de trabalho já flexível e reduzir o custo do trabalho num país marcado por baixos salários e por um reduzido custo do trabalho, se comparado a diversos países desenvolvidos ou em desenvolvimento.

Muito mais do que o patamar do reduzido custo do trabalho brasileiro, é crescente a importância de diversos determinantes de uma competitividade sistêmica: adequadas taxas de juros e de câmbio; viáveis condições de financiamento de longo prazo para o investimento; infraestrutura econômica desenvolvida; sistema tributário que não penalize, via impostos indiretos, os custos preços e a competitividade; investimentos em educação, ciência e desenvolvimento

tecnológico). Portanto, num contexto de enorme importância das cadeias globais de valor e de um novo paradigma produtivo e tecnológico, na ausência de qualquer estratégia declarada para ganhar eficiência, aumentos de produtividade, de competitividade internacional e das formas de inserção nas cadeias globais de valor e para enfrentar a nova onda de profundas transformações produtivas e tecnológicas, fica evidente a ineficácia da reforma trabalhista para promover avanços produtivos e superar as injustiças, desigualdades e exclusão social. Ao contrário, como já mencionado, é reforçada a sua relação com o passado, o que emblematicamente se percebe até em suas mais bizarras medidas, como as “impensáveis” mudanças que irão transformar “gorjetas” em rendimentos de “empreendedores”, ou mesmo em medidas que, para os seus defensores, a complementam, como as recentes e vergonhosas medidas de Portaria do Ministério do Trabalho (sic), destinadas a dificultar a fiscalização e favorecer os “modernos” empresários brasileiros que se utilizam de formas de trabalho análogas à escravidão.

4. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMADEO, E. & CAMARGO, J. M. (1995). Regulations and Flexibility of Labor Market in Brazil. Texto para Discussão 335. Rio de Janeiro, DE/PUC-RJ.
- BALTAR, P. E. A., GUIMARÃES NETO, L. (1987). Mercado de trabalho e crise. ANPEC/PNPE.
- BALTAR, P., DEDECCA, C. (1992). Notas sobre o Mercado de Trabalho no Brasil durante a Industrialização Restringida. Cadernos do CESIT, n. 12. Campinas Instituto de Economia, Unicamp.
- BALTAR, P., DEDECCA, C., HENRIQUE, W. (1992). Mudanças na estrutura ocupacional brasileira nos anos 80. Anais do Encontro Nacional (ANPEC), Campos do Jordão.
- BALTAR, P. Estagnação da economia, abertura e crise do emprego urbano no Brasil. *Economia e Sociedade*, Instituto de Economia da Unicamp, (6). Campinas: Unicamp, 75-111, jun. 1996.
- BALTAR, P. E. A., PRONI, M. W. (1996). Sobre o regime de trabalho no Brasil: rotatividade da mão de obra, emprego formal e estrutura salarial. In: OLIVEIRA, G. A. Barbosa de, MATTOSO, J. E. L., orgs. Crise e trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado? São Paulo : Scritta. p.87-109.
- BALTAR, Paulo Eduardo de Andrade. O Mercado de Trabalho no Brasil dos Anos 90. Tese de Livre-docência. Instituto de Economia da Unicamp, Campinas, 2003.
- BALTAR, P. et al. Trabalho no governo Lula: uma reflexão sobre a recente experiência brasileira. *Global Labour University, May 2010 (Working Papers, n. 9)*.
- BALTAR, P. E. Crescimento da economia e mercado de trabalho no Brasil. *Texto para Discussão Nº 2036*. Brasília, DF: IPEA, fevereiro de 2015.
- BARBOSA DE OLIVEIRA, Carlos Alonso e HENRIQUE, Wilnês Henrique. "Determinantes da pobreza no Brasil". In: CESIT. Carta Social e do Trabalho, n. 11. Campinas: IE/UNICAMP, 2010.
- BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo. Os antecedentes da tormenta – origens da crise global. Campinas: Ed. FACAMP, 2009.
- BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo. Valor e capitalismo. Campinas: IE/UNICAMP, 1998. BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo. O capital e suas metamorfoses. São Paulo: Ed. UNESP, 2012.
- BIELSHCHOWSKY, Ricardo. Estratégia de desenvolvimento e as três frentes de expansão no Brasil: um desenho conceitual. *Economia e sociedade*, Campinas, v. 21, número especial, dez. 2012. Disponível em: <http://goo.gl/IFgCRf> Acessado em 27/09/2016.
- BUREAU OF LABOR STATISTICS. BLS (2015). EUA. In: <https://www.bls.gov>.

- CAMARGO, J. M. (1996). *Desemprego: correndo contra o tempo*. Economia, Capital & Trabalho, Rio de Janeiro, PUC-RJ.
- CAMPOS, André Gambier. *Conflitos laborais no Brasil: a Justiça do Trabalho e as alternativas de resolução*. Brasília: IPEA - Boletim Mercado de Trabalho - Conjuntura e Análise nº 63, Outubro 2017.
- CARDOSO DE MELLO, João Manuel *O Capitalismo Tardio*. Campinas: edições FACAMP, 2009. (11ª edição)
- CARDOSO JR. J. C. (2007). *De volta para o futuro? As fontes de recuperação do emprego formal no Brasil e as condições para sua sustentabilidade temporal*. IPEA, Texto para Discussão nº 1310, Brasília, novembro de 2007.
- CARDOSO, A. M. (2003), *A década neoliberal e a crise dos sindicatos no Brasil*, São Paulo: Boitempo.
- CARNEIRO, Ricardo Carneiro. "A supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula". In: CECON/IE/UNICAMP. *Política econômica em foco 7*. Campinas: IE/UNICAMP, nov. 2005/abr.2006.
- COUTINHO, Luciano Coutinho (org.). *Estudo sobre a competitividade da indústria brasileira*. Campinas: Ed. UNICAMP/Papirus, 1994.
- COUTINHO, L. (2017). *O Futuro da Indústria*. Transcrição de Palestra. II Encontro Nacional de Economia Industrial e Inovação (II ENEI), Carta IEDI.
- DELGADO, G. et al. *Avaliação do SIMPLES: implicações à formalização previdenciária*. Brasília: Texto para Discussão n. 1277, IPEA, 2007.
- DRAIBE, Sonia. *Rumos e Metamorfoses*. São Paulo: Ed. Paz e Terra, 1985.
- FLEURY, A. (2017). *O Futuro da Indústria*. Transcrição de Palestra. II Encontro Nacional de Economia Industrial e Inovação (II ENEI), Carta IEDI.
- FILGUEIRAS, V. *Estado e direito do trabalho no Brasil: regulação do emprego entre 1988 e 2008*. Tese de Doutorado. Salvador, BA: UFBA. 2012.
- FURTADO, Celso. *Análise do "modelo" brasileiro*. Rio de Janeiro: Ed. Civilização Brasileira, 1972.
- FURTADO, Celso. *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.
- FURTADO, Celso. *Raízes do subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Ed. Civilização Brasileira, 2003.
- FURTADO, Celso. *Um projeto para o Brasil*. Rio de Janeiro: ed. Saga, 1969.
- FURTADO, Celso.. *Brasil – a construção interrompida*. Rio de Janeiro, Editora Paz e Terra, 1992
- HENRIQUE, W. *O Capitalismo Selvagem: um estudo sobre a desigualdade no Brasil*. Tese de Doutorado. Campinas, Instituto de Economia, UNICAMP, 1999.

- IBA Global Employment Institute (2017). Artificial Intelligence and Robotics and Their Impact on the Workplace. International Bar Association, april 2017.
- KREIN, J. D. Manzano, M. P.F.; SANTOS, A. L.; CHRISTIAN, D. (2017). PROJETO BRA102. Relatório final de Pesquisa. “*Adopción y fortalecimiento de políticas públicas para la formalización de trabajadores/as, de manera inclusiva y con atención especial a las/os trabajadoras/es domésticas/os y otros grupos vulnerables*”. CESIT/OIT - GENEBRA.
- KREIN, J. D., MANZANO, M.P.F. (2014). Notas sobre a Formalização. Estudo de Caso: Brasil. Programa de Formalização na América Latina e no Caribe (FORLAC), OIT.
- KREIN, J. D.; BIAVASCHI, M. D. E. B. Brasil: os movimentos contraditórios da regulação do trabalho dos anos 2000. **Cadernos del Cendes**, v. 32, n. 89, p. 47–82, 2015.
- KREIN, J.D. A flexibilização do trabalho na era neoliberal no Brasil. São Paulo: LTr, 2013.
- KREIN, José Dari (2007) As tendências recentes nas relações de emprego no Brasil: 1990:2005. Tese de Doutorado, Instituto de Economia da Unicamp, Campinas.
- MCKINSEY (2017). A future that works: automation, employment, and productivity. Mckinsey Global Institute, January 2017. In: www.mckinsey.com/mgi.
- MANZANO, Marcelo *et al.* O Brasil nos últimos 20 anos: em busca de um novo regime de acumulação. Carta Social e do Trabalho, Nº 25. Campinas, SP: Cesit, jan-mar/2014. Disponível em <https://goo.gl/ibtTRO> Acessado em: 27/09/2016.
- OIT (2015). O futuro do trabalho: Iniciativa do Centenário. Conferência Internacional do Trabalho, 104^a Sessão, 2015. Relatório do Diretor-geral. Relatório I. Bureau Internacional do Trabalho, Genebra.
- PASTORE, José. *Flexibilização do mercado de trabalho e contratação coletiva*. São Paulo: Ed. LTr, 1994.
- PIASNA, A; MYANT, M. Introduction. In. Piasna, A; Myant, M. Myths of employment deregulation : how it neither creates jobs nor reduces labour market segmentation. Brussels. ETUI. 2017.
- PRADO JR., Caio. Formação do Brasil contemporâneo. Brasiliense (17^a edição): São Paulo, 1981.
- RODRIGUES, Octávio. O Estruturalismo latino americano. Rio de Janeiro: Ed. Civilização Brasileira / CEPAL, 2009.
- SANTOS, A. L. Custo do Trabalho e Encargos Sociais no Brasil. São Paulo, LTr, 1996.

- SANTOS, A. L. Trabalho em pequenos negócios no Brasil: impactos da crise do final do século XX. 2006. Tese (Doutorado). Instituto de Economia. Universidade Estadual de Campinas. Campinas, 2006
- SANTOS, A. (2012). Trabalho informal nos pequenos negócios: evolução e mudanças no governo Lula. IN: Micro e Pequenas Empresas. Mercado de Trabalho e Implicação para o Desenvolvimento. IPEA, Rio de Janeiro, 2012.
- SANTOS, A. L. & KREIN, J. D. (2012). A Formalização do trabalho: crescimento econômico e efeitos da política laboral no Brasil. Revista Nueva Sociedad,
- SANTOS, A. L. Custo do Trabalho no Brasil: Conceito, Metodologia de Cálculo e Evolução nos anos recentes. CESIT/MTE, Brasília, 2006a.
- SANTOS, A. L. dos; GIMENEZ, D. M. Inserção dos jovens no mercado de trabalho. *Estudos Avançados*, Vol. 29 (85). São Paulo: USP/IEA, 2015. Disponível em: <https://goo.gl/OvUOcC> Acesso em 16/12/2016.
- SEADE/DIEESE. Pesquisa de Emprego e Desemprego, 1997 a 2003. São Paulo, 2003.
- SEBRAE NACIONAL. Entenda o SIMPLES NACIONAL. Site do SEBRAE NACIONAL, junho de 2012. Disponível em: www.boletimdoempreendedor.com.br/boletim.aspx?codBoletim=538_Entenda_o_Simples_Nacional
- SINGH, Ajit. "The new international financial architecture, corporate governance and competition in emerging markets: empirical anomalies and policy issues" In: CHANG, Ha-Joon. Rethinking Development Economics. ed. London: Anthem Press, 2003.
- TAVARES, Maria da Conceição. Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre a economia brasileira. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.
- ZYLBERSTAJN, Hélio (1998). "A reforma do mercado de trabalho e a Convenção 87". São Paulo: FEA/USP– FIPE, 1998, mimeo.
- WEBER, Max Weber. Economia y sociedade: esbozo de sociologia comprensiva. México D.F: Fondo de Cultura Económica, 1996 (1ª edição alemã, 1922).