

O trabalho no contexto do “novo capitalismo” globalizado

Wagner de Souza Leite Molina¹

Resumo

A reestruturação produtiva costuma ser interpretada a partir de teorias “pós-fordistas” cuja capacidade explicativa para países em desenvolvimento têm sido questionada, em função das particularidades sócio-econômicas e histórico-políticas destes últimos. Este artigo se propõe a esmiuçar a natureza da reestruturação a partir do fenômeno da financeirização do capital, para então analisar seu significado para o mundo do trabalho. Neste sentido, a reestruturação produtiva teria caráter diferenciado em diferentes partes do mundo, pois estaria inserida numa nova divisão internacional do trabalho, coerente com uma lógica de maximização dos ganhos comandada pelas finanças, e segundo interesses localizados em certos países.

Palavras-chave

Trabalho; Reestruturação produtiva; Globalização; Neoliberalismo econômico.

Labor in the context of globalized “new capitalism”

Abstract

Productive restructuring is usually interpreted from the point of view of “post fordist” theories, whose application to developing countries has been widely questioned due to the socio-economic and political-historical specificities of the latter. This paper intends to scrutinize the nature of this restructuring from the point of view of the financialization of capital in order to analyze its meaning for the world of labor. In this sense, productive restructuring would have a different character in different parts of the world, for it would be included in a new international labor division, coherent with a logic of maximization of returns commanded by finance, and according to localized interests in certain countries.

Keywords

Labor; Productive restructuring; Globalization; Economic neoliberalism.

Introdução

Este artigo se propõe a esmiuçar a natureza do “capitalismo reestruturado” em escala mundial, detectando não somente suas especificidades, mas buscando identificar suas origens no processo histórico recente, para, então, analisar seu significado para o mundo do trabalho. Neste sentido, é necessário diferenciar fenômenos como a globalização, a financeirização e a reestruturação produtiva, que dão o tom desta “nova era do capitalismo”, para em seguida encadeá-los de maneira inteligível.

A própria seqüência estabelecida para o desenvolvimento da análise traz em si um indício da tese fundamental aqui defendida: a reestruturação produtiva, a ser examinada inicialmente, é a ponta mais visível (ao menos para o mundo do trabalho) de uma mudança sistêmica que antecede e extrapola a esfera da produção. Em virtude disso, boa parte das teorias sobre o significado do trabalho nestes novos tempos estaria errando o alvo, ao se apoiar na mudança de paradigmas produtivos para explicar a natureza de um capitalismo cada vez mais baseado na acumulação de riquezas imateriais. Logo em seguida será privilegiada a discussão sobre a globalização, que antes de se constituir como fator causador de mudanças, seria em si um efeito das mesmas, tanto se tomada como fenômeno real quanto se tratada como uma tendência construída no plano ideológico –mas em ambos os casos, dotada de grande eficiência, enquanto correia de transmissão das mudanças. Finalmente, o presente trabalho tratará do fenômeno tido como decisivo para que todo um cenário de mudança – conceitual e real – fosse estabelecido: a financeirização do capital. As origens e os significados ideológicos e práticos de tal fenômeno serão abordados na segunda parte deste artigo, assim como sua relação com tendências registradas nas relações de trabalho.

Reestruturação produtiva e “globalização”

Uma das mais consistentes análises acerca das mudanças que alcançaram a sociedade desde os anos 70, é a de David Harvey, em seu livro “condição pós-moderna” (1993). Ao identificar a rigidez, de forma geral, como sendo o grande elemento de crise ao final daquele período, o autor sintetizou o que talvez seja o grande ponto de convergência da literatura sobre o tema. No entanto, ainda que o combate à rigidez seja amplamente aceito como justificativa dos processos de mudança investigados, não parece haver entre os autores que tratam desta temática um amplo consenso sobre as origens e o caráter destas transformações. Pesos diferentes podem ser atribuídos, conforme o analista, aos fatores apontados como indutores do processo transformador.

Alguns dão especial atenção às causas decorrentes da crise dos sistemas de regulação social, estruturados em torno do Estado. Tal crise estaria associada a dificuldades que surgiam no financiamento destes sistemas, mas não se limitavam a isto, sendo que a própria legitimidade da regulação estatal passava a ser contestada por diferentes segmentos da sociedade (CASTEL, 1998).

Outros autores tendem a privilegiar os fatores associados ao desenvolvimento tecnológico, que teria sido responsável por uma “Terceira Revolução Industrial”, marcada por uma verdadeira *destruição criadora* schumpeteriana, que passa a ser visível durante os anos 1980 (MATTOSON, 1994).

Uma terceira corrente de autores argumenta em sentido totalmente diverso: seriam os teóricos da chamada “especialização flexível”, que favoreceria micro e pequenas empresas articuladas em grandes *clusters* produtivos. Neste caso, a grande transformação não seria puramente tecnológica, mas também (e principalmente) organizacional, no sentido micro-social e microeconômico.

Há ainda a abordagem que coloca o processo de “financeirização” do capital (CHESNAYS, 2001), iniciado nos anos 1960 e que se intensificou durante os 70, como vetor das transformações registradas nas esferas produtiva e política. Esta última abordagem conta com uma produção acadêmica abundante e teoricamente consistente, mas não costuma tratar especificamente das questões relacionadas com o mundo do trabalho – ainda que esteja na origem destas, como se pretende demonstrar mais adiante.

Reestruturação produtiva

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

A Teoria da Regulação: nostalgia do fordismo

Segundo a escola da regulação (também chamada de “parisiense”), para que o capitalismo funcione de forma relativamente harmoniosa ao longo de um prolongado período de tempo, é imprescindível a atuação de instituições reguladoras, capazes de assegurar e reproduzir um certo grau de adequação entre o que o sistema capitalista oferece e o que lhe é demandado. Isto só teria sido possível devido à ação de

mecanismos institucionais atuando no sentido de promover, por meio de normas e valores, a coesão social (BOYER, 1986). A partir desta noção, a mesma teoria passa a tentar explicar a crise do sistema a partir dos anos 1970, bem como as transformações que se estendem até os dias atuais.

A crise do regime estaria associada aos limites dos próprios processos produtivos fordistas, incapazes de proporcionar novos ganhos de produtividade, mas não se restringiria a isto: a própria relação salarial regulada por instituições, normas e leis, estaria sendo contestada.

É certo que esta contestação se apoiava, em grande medida, na incompatibilidade que se manifestava entre o marco institucional que sustentava as relações salariais e o incremento das taxas de retorno capitalistas. A questão residiria no excesso de rigidez das instituições reguladoras e um novo modo de regulação, mais flexível, seria necessário. No entanto, a flexibilidade efetivamente trazida pelos novos arranjos produtivos não foi acompanhada por um modo flexível de regulação que seja capaz de responder ao renovado desafio de articular oferta capitalista e demanda social (LIPIETZ, 1988).

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

Outra crítica importante à teoria regulacionista (mas possivelmente derivada desta ênfase estrutural) estaria, de acordo com Enrique de la Garza Toledo (2000, p.53), na “mistificação da derrota do movimento operário nos 80 e sua redução a um reacomodo de estruturas”. Há ainda os que criticam a própria tese de que o fordismo tenha chegado ao fim.

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

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

A crítica de Braga provoca uma reflexão sobre o contexto atual: em meio às transformações inseridas nesta grande reestruturação capitalista, muitos são levados a nutrir um sentimento de nostalgia em relação à era fordista, que foi acima de tudo, capitalista, com todas as contradições que caracterizam tal sistema. Diante disso, torna-se evidente a importância e a urgência de se (re)discutir relações de trabalho adequadas a um novo contexto, para que a superação do antigo modo (fordista) de acumulação passe a significar um avanço social e não um retrocesso capaz de gerar nostalgias.

Os neoschumpeterianos e a “destruição criadora”

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

O advento do que muitos autores reconhecem como uma “terceira revolução industrial”, caracterizada pelo desenvolvimento das tecnologias microeletrônicas e pelo avanço das telecomunicações, seria o ponto de partida para as intensas transformações no processo de trabalho e no próprio desenho das organizações, sendo que tais transformações acabam por determinar uma mudança nas relações sociais de trabalho. Estas novas relações de trabalho –correspondentes a um novo paradigma técnico-produtivo- acabariam por requerer mudanças nas instituições que as regulam. Neste sentido, os autores da corrente “neoschumpeteriana” se

aproximam dos “regulacionistas” ao considerarem como fundamental a construção de um novo aparato institucional sem o qual não será possível a superação do atual momento de crise. No entanto, o papel a ser exercido por estas novas instituições marca a diferenciação entre as duas correntes: na visão neoschumpeteriana, privilegia-se o marco institucional com vistas à promoção da pesquisa e difusão do conhecimento técnico-científico, bem como da capacitação dos indivíduos (principalmente os trabalhadores). Desta forma, a superação do atual momento de crise estaria condicionada à capacidade da sociedade de incorporar e aplicar as inovações trazidas pelas novas tecnologias (que seriam o resultado da terceira revolução industrial). O maior peso atribuído ao elemento tecnológico na explicação do desenvolvimento sócio-econômico, da crise do fordismo e da própria natureza da reestruturação, transforma esta corrente teórica na principal difusora da noção segundo a qual o objetivo primordial a ser perseguido pelas novas instituições e pela sociedade em geral é basicamente o da (re)qualificação profissional e atualização contínua de conhecimentos, diante de um processo veloz e incessante de transformação tecnológica. Esta noção está associada à idéia da “empregabilidade”² e exerce grande influência nas formulações de determinadas correntes em prol da reforma das relações de trabalho.

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

- 1 - o alcance limitado da capacidade explicativa desta teoria, do ponto de vista geográfico. As teses sobre a correspondência entre os grandes ciclos de crescimento econômico e as mudanças tecnológicas não parecem ser aplicáveis senão a um grupo restrito de países centrais, sendo que os demais casos não exercem um papel autônomo, tanto do ponto de vista econômico, quanto do tecnológico.
- 2 - a ausência de foco na demanda agregada, o que torna esta corrente teórica muito restrita ao âmbito empresarial e microeconômico.
- 3 - o determinismo tecnológico, que acaba por condicionar as transformações em toda a sociedade a eventos de natureza técnica-produtiva, de maneira a reduzir exageradamente o papel desempenhado pelos atores políticos e sociais (e suas lutas e interesses específicos), sendo que o próprio papel a ser desempenhado pelas instituições de Estado é, dentro deste marco teórico, restrito a certos aspectos.

É importante mencionar que entre as críticas gerais enumeradas mais acima, os dois últimos pontos assinalados seriam decorrentes do caráter “apolítico” fre-

qüentemente atribuído aos postulados teóricos desta corrente, mas que em verdade revelam uma concepção liberal de sociedade. E é em virtude disso que se argumenta que esta concepção teórica sobre as transformações produtivas está na base das propostas liberalizantes de reforma das relações de trabalho.

A especialização flexível: *small is beautiful*?

O ponto de partida desta corrente teórica reside também nas transformações tecnológicas decorrentes do avanço da microeletrônica e da redução do custo dos equipamentos automatizados. Porém, estas mudanças são analisadas conjuntamente com outros fatores, de igual importância, e que conduziriam a um novo paradigma produtivo – a assim chamada produção enxuta – na qual as empresas de pequeno porte seriam de certa forma beneficiadas em relação às grandes firmas (WOMACK, 2001). Isto ocorreria em função de um processo paralelo ao desenvolvimento tecnológico, que consistiria na segmentação cada vez maior dos mercados, a ponto de tornar a grande escala produtiva pouco significativa em termos de competitividade. Neste caso, seria vantajoso a operação em pequenas escalas, que permitiriam – em associação com os equipamentos microeletrônicos reprogramáveis – uma melhor resposta às demandas específicas do mercado. Outro fator decisivo considerado por esta corrente teórica seria o desenvolvimento das novas formas de comunicação, que permitiriam a rápida difusão de informações entre os participantes de um mesmo sistema produtivo e social, ou mesmo deste em relação a outros.

No cenário construído pelos teóricos da acumulação flexível (PIORE e SABEL, 1987), a grande empresa e a produção padronizada (*standard*) dão lugar a um complexo de pequenas firmas autônomas, mas integradas em uma rede de solidariedade que possibilitaria a estas a superação, em conjunto, de eventuais limitações financeiras, o que acabaria por constituir um novo modelo de organização produtiva, caracterizado por:

- pequenas empresas autônomas tecnologicamente avançadas, e integradas em grandes clusters, que por sua vez seriam responsáveis pela contratação de serviços e outras negociações em grande escala;
- mão-de-obra altamente qualificada, capaz de lidar com a mais avançada tecnologia microeletrônica, sendo que um novo tipo de relação, mais consensual, seria a tendência predominante entre esta força de trabalho (novos artesãos) e seus pequenos patrões;

- arranjos produtivos locais, organizados em torno de instituições promotoras da cooperação mútua entre os participantes de um mesmo distrito industrial. A idéia de parceria seria resultante desta nova lógica organizacional;
- amplo acesso às informações, de maneira a permitir o rápido intercâmbio de dados entre pequenas empresas, e a anular a vantagem tecnológica exercida até então pelas grandes indústrias.

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

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

Outras críticas têm se concentrado na impossibilidade de constituição de uma sociedade inteiramente abastecida por arranjos produtivos organizados em pequenos lotes. Argumenta-se que este arranjo é viável para o abastecimento das classes médias e altas, mas não para toda a população. Se o modelo não pode ser aplicado para todo o conjunto dos consumidores, tampouco pode ser generalizado para o conjunto dos trabalhadores. Com isso, salienta-se que a especialização produtiva não resolve a questão envolvendo o crescimento da demanda agregada, sendo neste sentido, tão omissa quanto a corrente neoschumpeteriana.

Por fim, autores como Bennett Harrison (1994) afirmam que a tendência à descentralização produtiva não significa necessariamente uma ruptura com a lógica do grande capital. Pelo contrário: com o passar do tempo, segundo o autor, os *clusters* tenderiam a se transformar em conglomerados de pequenas empresas sob o coman-

do de empresas maiores, num processo de integração vertical e horizontal que manteria a produção em pequenas unidades, mas concentraria o poder financeiro nas mãos de poucos. Seria a produção enxuta e flexível a serviço de “grandes” interesses de poucos – não importando tanto os custos sociais de tais arranjos produtivos... Exatamente como sugerido no título do livro de Harrison: *Lean and mean*.

Correntes teóricas e países em desenvolvimento

A capacidade explicativa das correntes teóricas pós-fordistas pode ser questionada a partir de algumas considerações gerais sobre as particularidades estruturais, políticas e sociais de países como o Brasil, bem como em relação ao seu processo histórico muito diferenciado em relação ao ocorrido nos países que deram origem às transformações produtivas e à suas interpretações. Alguns pontos são especialmente problemáticos, a começar pelo fato de que por aqui, o fordismo não chegou a ser tão evidente enquanto modo de produção predominante durante o processo de substituição de importações (característicos das industrializações locais). Ainda que se possa reconhecer que as práticas fordistas-tayloristas tenham sido empregadas nos processos de trabalho (principalmente nos setores mais modernos), não se pode reconhecer o predomínio de um arranjo social mais amplo, complementar aos processos de produção em massa.

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

Outros aspectos que tornam o caso brasileiro muito distante em relação ao que é colocado pela teoria se referem às formas de atuação dos atores políticos locais, inclusive (e principalmente) o Estado. As relações existentes entre as classes fundamentais, e destas em relação ao Estado são especialmente singulares e capazes de alterar o significado de muitas das transformações “pós-fordistas”. Neste sentido, merece especial atenção as relações entre capital e trabalho, que por aqui parecem estar longe de seguir a tendência “consensual” e “cooperativa” assinalada por grande parte da teoria produzida nos países centrais tratando das novas formas de organização capitalista. No entanto, a globalização foi capaz de difundir tanto transformações reais – via transnacionalização da produção – quanto as ocorridas no campo das idéias. Neste sentido o novo capitalismo global extrapola,

de fato, as fronteiras nacionais. Mas ao contrário do que apregoam muitas teorias globalizantes, não se trata de um capital sem pátria...

Globalização?

A relação entre reestruturação produtiva e o que vem sendo chamado de globalização é mais do que direta: ambas podem ser entendidas como a face de um amplo processo de reestruturação capitalista, que tem afetado a todos, porém de forma diferenciada. Mas quando o foco da análise é a intensificação das relações econômicas entre países, a própria existência de algo realmente novo a ser considerado é colocada em xeque. Ainda que o tema da “globalização” seja superexplorado pelos meios de comunicação e abundantemente debatido em meios acadêmicos e empresariais, não se pode dizer que há um amplo consenso sobre o real significado do termo, e muito menos sobre a natureza e o alcance do fenômeno, seja ele algo novo ou não. Para pontuar melhor o que se costuma tratar como processo de globalização, recorreremos aqui aos aspectos que têm sido apontados por diversos autores³ como sendo os mais relevantes.

De acordo com a literatura, a globalização pode ser compreendida como uma macro-tendência caracterizada por quatro grandes processos ainda em curso: intensificação do fluxo internacional de comércio (desde meados dos anos 1970); desregulamentação e internacionalização dos fluxos financeiros (principalmente ao longo dos anos 80); revolução tecnológica no processamento e transmissão de informações; crescente investimento externo por parte de empresas multinacionais. Entre os processos mencionados, o primeiro e o último são especialmente relevantes para o mundo do trabalho, pois justificam a busca incessante pela competitividade⁴ enquanto elemento decisivo para a promoção do desenvolvimento econômico. Porém, a ênfase na competitividade é entendida de diferentes formas conforme a interpretação dos autores sobre a globalização. É possível identificar uma forte polarização entre duas das principais correntes que tratam do tema globalização: os hiperglobalistas e os céticos.

Para os autores comumente classificados como representantes de uma corrente hiperglobalista, “inaugurada” por Ohmae (1990), a globalização é algo novo e revolucionário, pois a partir da crescente influência exercida pelas empresas multinacionais em mercados cada vez mais integrados, diferentes países estariam sendo levados a se adequarem a um padrão mundial de produção e gestão da política econômica. Tal processo conduziria a uma homogeneização dos modos de produção e condução macroeconômica no mundo, condicionados pelas práticas fomentadas

pelas empresas com unidades produtivas em diferentes partes do globo e pelo surgimento de um mercado global, bem como pela pressão exercida pelos capitais em nome da rentabilidade. Neste cenário, os Estados nacionais perderiam poder, ao serem submetidos a uma lógica dissociada do caráter nacional, cuja origem está em empresas e detentores de grandes capitais atuantes em âmbito global. A competitividade surge aqui como condição necessária para a atração dos investimentos provenientes de empresas multinacionais, algo que supera em muito a noção de competitividade associada aos produtos exportados por este ou por aquele país. Assim, a globalização é apresentada pelos autores da corrente hiperglobalista como um processo que afeta os países, mas cuja lógica não obedece aos interesses destes. Entre os autores desta corrente, podem ser identificados os que são otimistas em relação ao fenômeno (neoliberais) e os que o vêm de forma negativa – marxistas como David Held (2000, *apud* ARAÚJO, 2001) – mas reconhecendo-o como uma força capaz de tornar inócuas as políticas sociais tradicionais, de caráter local. Outros, como Manuel Castels (1999), são mais moderados, mas reconhecem na globalização uma “nova realidade histórica”, na qual predomina “uma economia capaz de operar como uma unidade em tempo real em escala planetária”.

Tal concepção é criticada por autores “céticos” como Hirst e Thompson (2001), que ao apresentarem dados que evidenciam o caráter fortemente nacional ainda presente nos negócios das empresas multinacionais, bem como a concentração do comércio mundial naqueles países em que estas empresas estão sediadas, buscam fundamentar a tese de que os Estados nacionais são ainda detentores de grande parte do controle sobre os processos característicos da globalização.

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

O que teria ocorrido no bojo da globalização seria, na verdade, uma redefinição das relações entre centro e periferia, na qual as diferenças entre certos países (ou

entre blocos regionais) pode até aumentar em função de uma maior especialização produtiva, condizente com a nova lógica da produção transnacional. Neste sentido, cada país tenderia a conservar – e até aprofundar – certas características específicas⁵, de acordo com sua modalidade de inserção no sistema produtivo mundial. Assim, os sistemas econômicos nacionais estariam longe de ser suplantados por uma nova ordem econômica mundial. Seriam, de fato, transformados para atenderem a um novo contexto, mas continuariam determinando (e sendo determinados por) trajetórias nacionais específicas.

Outros autores, como Giddens (1999), defendem que a globalização não é um fenômeno com sentido definido – e inexorável – como afirmam os hiper-globalistas. Mas ainda assim, trata-se de um fenômeno revolucionário, capaz de alterar as lógicas políticas e econômicas pré-existentes, ao contrário do que pensam os mais céticos.

Deve-se também mencionar uma abordagem crítica alternativa (HAY e MARSH, 2000), que apesar de não adotar a mesma postura cética diante da globalização, acredita que seu conteúdo é determinado por ações locais. Assim, seria possível identificar tendências e contra-tendências no interior do mesmo processo de globalização. Mas neste caso o peso das ideologias – presentes inclusive nas diferentes interpretações da globalização – é fundamental. Desta forma, a globalização deixa de ser um fenômeno “autônomo” (enquanto resultado imprevisível de diversos níveis de interações, como sugere Giddens), passando a ser um processo histórico cujo sentido político está em disputa, na qual grupos sociais com diferentes interesses irão se articular politicamente, tentando imprimir tendências específicas ao processo. Esta articulação pode ocorrer tanto em âmbito nacional (local) quanto internacional, em torno de um projeto político em comum, que disputará com outros projetos a hegemonia sobre os rumos da globalização.

Este artigo se aproxima mais das teses defendidas pelos autores céticos, ao afirmar que a recente reorganização capitalista se deu sob a hegemonia do capital financeiro. Neste sentido, a reestruturação produtiva teria caráter diferenciado em diferentes partes do mundo, pois na verdade estaria inserida numa nova divisão internacional do trabalho entre países e continentes, coerente com uma lógica de maximização dos ganhos comandada pelas finanças, estas últimas administradas segundo interesses localizados em certos países. Tal posição não exclui possibilidades alentadas por autores como Hay e Marsh (corrente crítica alternativa), mas atribui um sentido específico à atual configuração do trabalho em escala global, como será exposto adiante.

Capital financeiro e neoliberalismo

Como as reformas das relações de trabalho – inseridas no contexto da reestruturação produtiva e da globalização – vêm sendo determinadas pela lógica do capital financeiro? Para responder a isto, é necessário estabelecer, de maneira sintética, duas importantes relações:

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

O que hoje se costuma chamar de capital financeiro internacional tem sua origem no processo de reconstrução econômica da Europa após a Segunda Guerra. Naquele período, as finanças internacionais eram reguladas pelas regras estabelecidas no acordo de Bretton Woods, firmado em 1944⁶, e que previam, entre outros elementos, a manutenção da estabilidade cambial entre as moedas de diferentes países, o que implicava uma regulação do próprio fluxo internacional de divisas, visando garantir uma estabilidade monetária internacional; tudo para viabilizar a expansão da livre troca de mercadorias – atendendo ao interesse do grande capital industrial, predominante até então – mas permitindo, ao mesmo tempo, que Estados nacionais conservassem significativa autonomia, a fim de resguardarem a ordem sócio-econômica interna. Esta autonomia reservada aos Estados nacionais incluía a possibilidade destes utilizarem práticas comerciais protecionistas, justificadas pela própria tarefa de reconstrução da indústria nacional⁷. Mas ainda que as fronteiras nacionais da Europa ocidental estivessem “fechadas” para os produtos da indústria estadunidense, o mesmo não ocorria para os investimentos vindos daquele país.

Como resultado, o volume de investimentos efetuados por norte-americanos na Europa passou a crescer exponencialmente, sendo que tais investimentos incluíam não somente ativos financeiros (como ações e títulos), mas também investimentos diretos. Com a instalação de filiais na Europa, as empresas norte-americanas não somente escapavam do protecionismo europeu, mas resolviam problemas locais, ao beneficiar a geração de empregos, a manutenção do equilíbrio da balança de pagamentos, etc. A fórmula adotada foi extremamente

bem sucedida, garantindo, a um só tempo, a expansão da indústria dos EUA e a reconstrução das economias da Europa Ocidental. O resultado foi um extraordinário crescimento da economia mundial, registrado ao longo de quase três décadas. Mas foi justamente esta grande expansão o fator causador de um problema incomum: o que fazer com o resultado financeiro das operações de empresas multinacionais fora de seus países sede, bem como o resultado dos investimentos realizados em ativos financeiros? Num sistema financeiro internacional altamente regulado, tal tarefa era dificultada. O mesmo pode ser afirmado em relação aos sistemas bancários nacionais, também regulados, de maneira a dar apoio ao sistema de Bretton Woods.

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

Neoliberalismo econômico

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

Muitas definições já foram tentadas, muito se tem escrito sobre sua natureza, alcance, e principalmente sobre seus efeitos; esta dificuldade em delimitar o fenômeno chamado de neoliberalismo revela muito sobre sua complexidade. Isto porque o uso corrente do termo conjuga ao menos três elementos diversos, segundo Sebastião Velasco e Cruz (2002): 1) uma doutrina; 2) um movimento político; 3) um conjunto de medidas.

Uma Doutrina

Em seu aspecto doutrinário, o neoliberalismo reitera concepções de mundo originadas no pensamento clássico de Adam Smith e David Ricardo, ainda no século XVIII, que defendiam o liberalismo econômico em oposição ao mercantilismo.

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

Assim, os neoliberais atuavam contra um novo Estado, concebido pela doutrina keynesiana, caracterizado pelas instituições de bem-estar social, de caráter socializante, pela intervenção estatal na economia e pelo emprego de técnicas de planificação. Por outro lado, o corporativismo estaria então representado pelos grandes sindicatos e centrais sindicais, que no contexto das democracias do século XX passava a atuar de forma integrada com as instituições do Estado de bem-estar social.

Assim, ao combater o que foi classificado como um “excesso de regulação” praticado pelos Estados nacionais, as teses neoliberais⁸ defendem o livre funcionamento de um mercado global – comercial e financeiro. Este ambiente de mercado, de dimensão internacional e tão desregulamentado quanto possível, somado ao próprio surgimento de um novo padrão de gestão da riqueza, integrado em âmbito internacional, passaram a ser tomados como evidência do surgimento de um capitalismo desvinculado de bases nacionais, o que levou alguns autores a proclamarem a obsolescência da própria concepção de Estado nacional. É precisamente neste ponto que o discurso do neoliberalismo econômico e o controvertido tema da globalização se tornaram um amálgama ideológico utilizado em defesa dos interesses do capitalismo financeiro, e que neste sentido tem sido indiscutivelmente eficaz, ainda que possa estar mais apoiado em um mito – o da globalização – do que na realidade dos fatos.

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

Um movimento

As teses desenvolvidas pelas diferentes correntes que compõem o neoliberalismo não são tão influentes hoje em dia apenas em função de sua sofisticação teórica ou em decorrência da força de suas idéias. Assim como o que ocorreu com a doutrina marxista, sua ampla disseminação se deveu a um esforço organizado de proliferação de idéias, que contou com mecanismos indispensáveis às tarefas de: a) generalizar e aprofundar seus pontos de vista, e ao mesmo estende-los a outros círculos acadêmicos, em universidades influentes. Neste sentido, merece destaque o papel da sociedade Mont Pélerin, fundada por Haiek em cidade homônima, na Áustria, em 1947; b) reescrever tais pontos de vista em linguagem mais simples, permitindo sua propagação junto aos cidadãos comuns, formadores de opinião, assim como junto a dirigentes partidários, membros de governos e junto aos empresários; o papel exercido pelos Think Tanks⁹ foi fundamental, na medida em que estendeu a zona de influência do neoliberalismo para além dos círculos acadêmicos, chegando até a grande mídia.

Neste processo de “popularização”, o neoliberalismo foi fortemente favorecido pelo apoio de indivíduos e organizações capazes de empregar um grande e significativo volume de recursos na promoção e veiculação de suas idéias. Assim, o lançamento de livros e publicações específicas, a difusão de *work shops* empresariais, a organização de eventos, etc. permitiram que o pensamento neoliberal deixasse de ser uma corrente teórica da academia, para se tornar uma verdadeira tendência política (VELASCO E CRUZ, 2002).

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

Um conjunto de medidas

Ao informar o conteúdo de medidas a serem adotadas diante de um cenário de crise, o neoliberalismo assumiu sua acepção mais recorrente: um receituário de reformas, cujo fio condutor era a redução da presença reguladora (e opressora, segundo esta corrente reformista) e do peso fiscal de um Estado “paternalista”, além do

combate ao novo “corporativismo” representado por sindicatos e centrais sindicais. Desta forma, o pensamento neoliberal estabelecia primeiramente um “diagnóstico” da crise, a partir do qual recomendava uma terapêutica, atualmente bem conhecida: abertura comercial e cambial, liberalização financeira, liberação de preços e salários, liberalização do regime de investimento estrangeiro, privatizações, reforma tributária, reforma da seguridade social (especialmente em relação às aposentadorias) e reforma das relações de trabalho.

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

A primeira aponta para a redução dos controles sociais exercidos sobre o funcionamento do sistema capitalista; isto é possibilitado não somente a partir da redução da intervenção estatal nos assuntos econômicos, mas também por meio da restrição do acesso ao próprio Estado. Desta forma, a independência de bancos centrais, bem como a criação de instâncias decisórias apartadas do controle das urnas, são medidas importantes neste sentido, assim como a redução do poder de pressão “extra-eleitoral” exercido por sindicatos e outras associações de defesa dos trabalhadores (MORAES, 2001).

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

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

A financeirização do capital

Ainda em 1932, Adolf Berle e Gardner Means publicaram *A moderna sociedade anônima* e *A propriedade privada*, livro que abordava o significado da disseminação de uma nova cultura capitalista marcada pela separação entre a propriedade e o controle

das empresas. Segundo os autores, a propriedade do capital das empresas norte-americanas estaria cada vez mais nas mãos de acionistas pouco envolvidos com a administração do negócio, o que trazia sérias conseqüências para o funcionamento da economia, colocando em xeque os pressupostos da teoria econômica clássica¹⁰. Tal mudança, ao influenciar a dinâmica dos negócios privados, trazia novos desafios para a gestão econômica da sociedade: “ (...)A desintegração do átomo da propriedade destrói a base da antiga suposição de que a obtenção de lucros estimula o dono da propriedade industrial a fazer um uso eficaz da mesma. Em conseqüência disso, desafia o próprio princípio fundamental da iniciativa individual no empreendimento industrial” (BERLE e MEANS, 1988, p.37).

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

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

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

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

1. A reconstrução da Europa e do Japão foi, aos poucos, deixando de ser uma alternativa de expansão para a indústria dos EUA; iniciava-se o fluxo contrário: a atuação das indústrias locais passou a representar uma intensificação da competição, tanto dentro de seus territórios quanto em âmbito internacional, o que limitava a expansão dos lucros operacionais das firmas em geral;

2. Como já mencionado, os ganhos acumulados durante o período de reconstrução e expansão capitalista do pós-guerra representavam um grande volume de recursos a serem reinvestidos, e que representavam possibilidades crescentes de lucro na medida em que o aparato de regulação herdado de Bretton Woods ia sendo burlado (e paulatinamente desarticulado, via liberalização financeira).

As conseqüências desta hipertrofia financeira na dinâmica do funcionamento capitalista têm sido amplamente debatidas, e no que diz respeito aos temas trabalhistas, assumiram a forma de uma nova divisão internacional do trabalho. A seguir, serão abordadas, em linhas gerais, a origem e a lógica desta nova divisão internacional do trabalho, que por sua vez, explica melhor o sentido assumido pela reestruturação produtiva registrada em escala global, mas dotada de nuances regionais e particularidades locais.

A nova divisão internacional do trabalho

A discussão envolvendo uma “nova” divisão do trabalho entre diferentes nações pressupõe a existência de uma “antiga” divisão do trabalho, sendo que a compre-

ensão das particularidades presentes nesta nova ordem implicam o conhecimento prévio da lógica anterior. Assim, será de grande utilidade uma apresentação de diferentes configurações da Divisão Internacional do Trabalho, tomando como referência a obra de Márcio Pochmann (2002), que identifica três configurações da Divisão Internacional do Trabalho, resumidas a seguir:

- A primeira, caracterizada pela repartição da produção mundial entre os países situados no hemisfério sul, responsáveis pelo fornecimento de bens agrícolas e matérias-primas para a indústria, e os países do norte, industrializados, fornecedores de bens industrializados. Tal repartição era, de certa forma, uma atualização do antigo Pacto colonial, pré-capitalista e extremamente desfavorável às colônias;

- A segunda, que emerge após a Segunda Guerra Mundial, sob a lógica da bipolaridade entre EUA e URSS, e que é caracterizada – ao menos entre os países alinhados ao sistema capitalista- pela proliferação das empresas multinacionais, que ao estabelecerem filiais em países até então periféricos, apoiaram os esforços de industrialização de alguns destes países, que por sua vez passaram a constituir um grupo intermediário de países semiperiféricos, nos quais se tentou reproduzir – com maior ou menor sucesso – o modelo “fordista” de sociedade industrial-salarial.

- A terceira, que pode ser entendida como o resultado de um aprofundamento da situação anterior, marcada pela proliferação das empresas multinacionais; neste sentido, tais empresas passaram a organizar suas atividades produtivas em escala mundial, de forma a estabelecer funções específicas para unidades produtivas situadas em diferentes países. Isto caracterizaria a transformação das empresas multinacionais em empresas transnacionais.

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

globalização, adaptar-se ao novo significa abrir mão de antigos projetos nacionais, e pressupõe a aceitação resignada das novas funções, atribuídas conforme uma hierarquia mundial já pré-estabelecida¹¹.

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

Assim, a nova Divisão Internacional do Trabalho é o reflexo desta lógica de curto prazo, que exige maior flexibilidade por parte do aparato produtivo, e explica o caráter momentâneo das decisões de investimento, bem como a tendência rumo à precariedade dos vínculos trabalhistas. No entanto, os impactos desta maior flexibilidade do regime de acumulação capitalista são desiguais, de acordo com a posição ocupada por cada país na divisão do trabalho: aqueles que recebem a incumbência de simplesmente executar a produção, são geralmente mais pobres e de mão-de-obra mais barata. Tais países tendem a enfrentar uma maior pressão pela manutenção de vantagens competitivas centradas em custos, o que conduz ao rebaixamento ainda maior do padrão de uso e remuneração do trabalho. Nestes casos, a adaptação às exigências da globalização se dá por meio da especialização produtiva em atividades de baixo valor agregado e que demandam ocupações mais simples e rotineiras; os países “ricos” permanecem com as funções de comando e planejamento, além de concentrarem as atividades de pesquisa e tecnologia. Nestes casos, a competitividade das empresas está mais associada à qualidade dos recursos humanos, sendo que a “globalização” implica o abandono de atividades produtivas de baixo valor agregado e intensivas em mão de obra, o que conduz a uma especialização em tarefas complexas, para as quais são criados postos de trabalho bem remunerados e ocupados por trabalhadores qualificados.

Conclusão

Tendo em vista as diferentes formas de inserção internacional apresentadas acima, é razoável supor que a conotação assumida pelo termo flexibilidade também será alterada conforme o caso analisado. Em países que aceitam a incumbência de apenas executar a produção, o termo flexível passa a ter, na prática, o mesmo significado de “precário”. Esta precarização surge como consequência de medidas usualmente adotadas com a justificativa de atrair investimentos estrangeiros, entre as quais está a reforma das relações de trabalho, que nesta lógica assume um sentido

bem específico: desregulamentação do mercado de trabalho, associada à flexibilização dos contratos, retirada de direitos, rebaixamento salarial e limitação (ou mesmo redução) do poder sindical.

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

Referências

ARAÚJO, A. M. C. *Globalização e trabalho: uma resenha da literatura*. In: BIB, no 52, p. 5-44, 2o semestre de 2001.

BATISTA Jr. P. N. *A economia como ela é...* São Paulo: Boitempo, 2002 (3 ed.).

BERLE, A. E. e MEANS, G.. *A Moderna Sociedade Anônima e a Propriedade privada*, São Paulo, Nova Cultural, 1988

BOYER, R. *La théorie de la régulation: une analyse critique*. Paris: La Découverte, 1986.

_____. *Le mots et les réalités*. In: S. Cordelier (org), *La mondialisation au delà des mythes*. Paris: Découverte, 2000.

BRAGA, R. *A Nostalgia do Fordismo: modernização e crise na teoria da sociedade salarial*. São Paulo: Xamã, 2003.

CASTELS, M.. *A transformação do trabalho e do mercado de trabalho: trabalhadores ativos na rede, desempregados e trabalhadores com jornada flexível*. In: *A Sociedade em Rede* (vol. I), capítulo 4. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1999.

CASTEL, R. *As Metamorfoses da Questão Social: uma crônica do salário*. Petrópolis: Vozes, 1998.

CHESNAYS, F. *Mundialização: o capital financeiro no comando*. In: Outubro, Revista do Instituto de Estudos Socialistas, 2001, n° 5;

FRIGOTTO, G. *Educação e formação técnico-profissional frente a globalização excludente e desemprego estrutural*. Revista de educação da APEOESP. São Paulo, n°10, pp.4-16, 1999.

GIDDENS, A. *Runaway world: how globalization is reshaping our lives*. Londres: Profile Books, 1999.

HAY, C. e MARSH, D. *Demystifying globalization*. Macmillan: 2000.

HARRISON, B. *Lean and mean: the changing landscape of corporate power in the age of flexibility*. New York: Basic Books, 1994.

HIRST, P. e THOMPSON, G. *Globalização em questão*. São Paulo: Vozes, 2001;

HUSSON, M. *L'école de la régulation après la crise*. In: VINCENT, J. L. (org) *Ecole de la régulation et critique de la raison économique*. Paris: L'Hamarttan, 1994.

_____. *A Financeirização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.

LA GARZA TOLEDO, E. (org.) *Tratado latinoamericano de sociologia del trabajo*. México – D. F.: Fondo de Cultura Econômica, 2000.

LIPIETZ, A. *Miragens e Milagres: problemas da industrialização no Terceiro Mundo*. São Paulo: Nobel, 1988.

MATTOSO, J. E. L.. *O novo e inseguro mundo do trabalho nos países avançados*. In OLIVEIRA, Carlos A. et alli (org.) *O Mundo do trabalho - crise e mudança no final do século*. São Paulo: Cesis/Scritta, 1994.

MORAES, R.C.C. *Estado, desenvolvimento e globalização*. São Paulo: Unesp, 2006.

_____. *Neoliberalismo – de onde vem e para onde vai?* São Paulo: Senac, 2001.

OHMAE, K. *The Bordless world: power and strategy in interlinked economy*. Londres: Harpercollins business, 1990.

PIORE M. e SABEL, C.. *The second industrial divide - possibilities for prosperity*. New York: Basic Books, 1984;

POCHMANN, M. *O emprego na globalização*. São Paulo: Boitempo, 2002.

SEGNINI, L. R. P. *Educação e trabalho: uma relação tão necessária quanto insuficiente*. São Paulo em perspectiva: revista da Fundação Seade, volume 14, nº 2, ABR-JUN/2000.

TOFLER, A. *A terceira onda*. Rio de Janeiro: Record, 1984.

WINTER, S. G; NELSON, R.R. *Uma teoria evolucionária da mudança econômica*. São Paulo: Unicamp, 2005.

WOMACK J. P. e JONES, D. T.. *A máquina que mudou o mundo*. São Paulo: Campus, 2001.

VELASCO E CRUZ, S. C. *Organizações internacionais e reformas neoliberais: reflexões a partir do tema da propriedade intelectual*. Campinas: IFCH – Unicamp, coleção *Primeira Versão*, n. 108, agosto de 2002.

ZARIFIAN, P. *El modelo de competencia y los sistemas productivos*. Montevidéo: OIT - Cinterfor, 1999.

Notas

- 1 Economista, mestre em Ciência Política e doutor em Ciências Sociais - Professor do Departamento de Políticas Públicas da UFRN. e-mail wagmolina@yahoo.com. Este trabalho contou com o apoio financeiro da CAPES.
- 2 Esta noção será desenvolvida no último tópico deste artigo. Para um estudo mais detalhado, ver Zarifian (1999), Frigotto (1999) e Segnini (2000).
- 3 Em seu estudo intitulado “Globalização e trabalho: uma resenha da literatura”, Angela Araújo (2001) nos oferece uma visão geral sobre as principais correntes de autores que tratam do tema, seguida de uma oportuna análise sobre os impactos da globalização sobre o mundo do trabalho.
- 4 O termo “competitividade” pode assumir diferentes significados, mas dois deles são especialmente relevantes neste trabalho: o primeiro tem conotação microeconômica, aponta para a disputa entre empresas concorrentes num ambiente de mercado; o segundo está relacionado com o aspecto macroeconômico, e indica a suposta existência de uma competição entre países num mercado globalizado, que ocorreria de forma similar ao que ocorre entre empresas no ambiente micro.
- 5 Entre estas especificidades, estariam incluídas as formas de regulação dos mercados, em especial o mercado de trabalho, bem como o aparato institucional destinado à formação profissional (BOYER, 2000).
- 6 As conferências de Bretton Woods, definindo o Sistema Bretton Woods de gerenciamento econômico internacional, estabeleceram em Julho de 1944 as regras para as relações comerciais e financeiras entre os países mais industrializados do mundo. O sistema Bretton Woods foi o primeiro exemplo, na história mundial, de uma ordem monetária totalmente negociada, tendo como objetivo governar as relações monetárias entre Nações-Estado independentes.

- 7 A mesma lógica foi replicada nas estratégias de desenvolvimento econômico adotadas na América Latina; simplesmente, o que era aceito em nome da “reconstrução”, na Europa, passaria a ser aceito em nome do “desenvolvimento”, na América Latina.
- 8 A argumentação apresentada pelo pensamento neoliberal não se constitui numa formulação teórica única, de caráter monolítico, mas foi sendo construída ao longo do tempo, por diferentes vertentes que se complementaram e se reforçaram mutuamente, que vão da “escola austríaca” de Friedrich Hayek (mas também de Carl Menger e de Ludwig Von Mises), passando pela Escola de Chicago (economistas monetaristas como Milton Friedman ou da teoria do capital humano, como T.W. Schultz) até chegar na corrente da public choice ou simplesmente Escola de Virgínia (liderada por James Buchanan).
- 9 Entre os mais influentes, podem ser destacados, nos EUA: The Heritage Foundation, criado em 1973; The Hoover Institute, criado em 1919, pelo próprio Herbert Hoover, e do qual Milton Friedman foi bolsista; e American Enterprise Institute, de 1943 No Reino Unido, destacam-se o Institute of Economic Affairs, fundado em 1955, e o Adam Smith Institute, fundado nos EUA, em 1977, e posteriormente transferido para Londres, em 1979.
- 10 Os conflitos decorrentes da separação entre a propriedade e a administração da empresa já haviam sido explorados pelo próprio Adam Smith, considerado pai da teoria econômica clássica. Em sua análise, Smith tratava mais especificamente da possibilidade do surgimento de uma assimetria de informações entre o agente (administrador) e o principal (proprietário), o que tenderia a favorecer o primeiro nos temas relacionados à distribuição dos resultados das operações da firma. No entanto, a análise clássica trazia como pressuposto o predomínio de um ambiente caracterizado pela concorrência e pela descentralização das decisões econômicas. Em tempos mais recentes, esta análise seria reaproveitada e atualizada para dar conta de questões envolvendo a privatização de serviços públicos, num contexto marcado pela adoção de medidas neoliberais.
- 11 Em última análise, tal discurso pode ser considerado uma reedição do conceito de “desenvolvimento dependente e associado”, elaborado ainda nos anos 1960 por Enzo Falleto e Fernando Henrique Cardoso, sendo que este último, ao governar o Brasil entre 1994 e 1998 parece ter seguido fielmente suas antigas teses, conduzindo a nação rumo à integração à nova ordem mundial e defendendo a globalização como “um fato, um processo real, que está aí, e não adianta se manifestar contra” ... Para uma análise mais aprofundada sobre a identificação entre a “teoria da dependência” e a “globalização”, ver capítulo 2 de Paulo Nogueira Batista Jr (2002).

Submetido em março de 2011, aceito em junho de 2011.

