

**ESCOLA JUDICIAL DO TRIBUNAL REGIONAL DO TRABALHO DO PARANÁ –  
EJ TRT9  
UNIBRASIL – FACULDADES INTEGRADAS DO BRASIL**

**WALLACE WOLSKI VERFE**

**UMA ANÁLISE SOBRE OS REFLEXOS NEGATIVOS  
DA GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA E DO NEOLIBERALISMO  
NO ORDENAMENTO JUSTRABALHISTA BRASILEIRO**

**CURITIBA  
2012**

**WALLACE WOLSKI VERFE**

**UMA ANÁLISE SOBRE OS REFLEXOS NEGATIVOS  
DA GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA E DO NEOLIBERALISMO  
NO ORDENAMENTO JUSTRABALHISTA BRASILEIRO**

Monografia apresentada como requisito parcial à obtenção do título de Pós-Graduação *Lato Sensu* de Capacitação Avançada para Assessoramento na Jurisdição Trabalhista da Escola Judicial do TRT da 9ª Região em parceria com a Unibrasil - Faculdades Integradas do Brasil.

Orientador: Prof. Dr. Abili Lázaro Castro de Lima

**CURITIBA**

**2012**

## SUMÁRIO

RESUMO.....	iii
INTRODUÇÃO.....	1
<b>1 GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA E NEOLIBERALISMO: O DESENVOLVIMENTO DE UM PENSAMENTO HEGEMÔNICO E A DESCONSTRUÇÃO DAS NOÇÕES TRADICIONAIS DE ESTADO E SOBERANIA.....</b>	<b>3</b>
1.1 A “ERA DOS DIREITOS”: A NOÇÃO DE ESTADO MODERNO COMO ESPAÇO POLÍTICO TERRITORIALMENTE DELIMITADO.....	3
1.2 O FÊNOMENO DA GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA E O NEOLIBERALISMO: ABALO NA CONCEPÇÃO TRADICIONAL DE ESTADO.....	12
1.2.1 A Globalização e suas Dimensões.....	13
1.2.2 Globalização e Neoliberalismo: do Pensamento Único à Exclusão Social.....	17
1.2.3 O Esfacelamento dos Conceitos de Estado-Nação e Soberania e a Exclusão Social.....	22
<b>2 ALTERAÇÕES NO MUNDO DO TRABALHO EM FACE DA GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA: O FORTALECIMENTO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS, AS NOVAS PRÁTICAS DE GESTÃO EMPRESARIAL E A DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO.....</b>	<b>26</b>
2.1 O SURGIMENTO DE UM NOVO SUJEITO INTERNACIONAL: AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS.....	26
2.2 NOVOS MÉTODOS DE GESTÃO EMPRESARIAL E OS REFLEXOS NO MUNDO DO TRABALHO.....	32
2.2.1 O Fordismo e o Taylorismo e suas Implicações nas Relações de Trabalho no Brasil.....	33
2.2.2 Diferentes Perspectivas sobre os Reflexos dos Modos de Gestão Empresarial no Mercado de Trabalho.....	40
2.2.3 A Divisão Internacional do Trabalho.....	45
<b>3 REFLEXOS NEGATIVOS DA NOVA ORDEM ECONÔMICA MUNDIAL NA INTERPRETAÇÃO DO DIREITO DO TRABALHO BRASILEIRO.....</b>	<b>50</b>
3.1 UM PANORAMA GERAL SOBRE A ATUAL PRECARIZAÇÃO DAS RELAÇÕES DE TRABALHO: A LEGITIMAÇÃO DA EXPLORAÇÃO PELO DIREITO DO TRABALHO.....	51
3.2 OS REFLEXOS DA GLOBALIZAÇÃO NO ORDENAMENTO JURÍDICO BRASILEIRO.....	60
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>67</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>73</b>

## RESUMO

O contínuo avanço científico-tecnológico, a facilidade, o baixo custo e a rapidez do transporte de mercadorias, informações e capital financeiro impuseram uma reestruturação do capitalismo efetivada e impulsionada pela globalização econômica e pela doutrina neoliberal que lhe serviu de substrato, especialmente nas últimas décadas do século XX. Nesse contexto, as grandes empresas adquiriram força no cenário internacional e promoveram uma transnacionalização da economia e da esfera pública, desterritorializando a política e enfraquecendo a figura do Estado-nação, como modernamente concebido, em dois de seus elementos principais: território e soberania. Aos poucos, o espaço público deixou de ser legitimado pela política para legitimar-se pela economia. Desde então, a vida social passou a ser resumida numa relação de custo/benefício. Com efeito, desenvolveram-se novas técnicas de gestão empresarial, bem como de organização laboral, ensejando, com isso, uma nova divisão internacional do trabalho. Diante desse quadro, após uma revisão bibliográfica sobre as principais obras que tratam da matéria, chegou-se à conclusão de que a redução do papel de atuação do Estado e sua adaptação aos interesses do capital permitiram uma redução gradual das tutelas jurídicas dos direitos, máxime dos direitos sociais. Isso, por sua vez, refletiu diretamente no Direito do Trabalho, o qual sofreu um amplo processo de flexibilização, inclusive no ordenamento jurídico brasileiro, que passou, sobretudo a partir da década de 1990, a legitimar gradativamente as políticas neoliberais, não só a partir da inserção de seus dogmas nos textos legais, como também os permeando no pensamento jurídico dominante.

Palavras-chaves: globalização econômica; neoliberalismo, flexibilização; mundo do trabalho.

## INTRODUÇÃO

O sistema capitalista sempre esteve associado a uma dimensão internacional. Essa tendência tem se tornado cada vez mais evidente nos dias de hoje por meio da reestruturação do capitalismo, efetivada e impulsionada pela globalização econômica, especialmente nas últimas décadas do século XX.

Destacam-se, então, o contínuo avanço científico-tecnológico, a facilidade, o baixo custo e a rapidez do transporte de matérias-primas, insumos, mercadorias, informações e capital financeiro.

Soma-se a isso o surgimento de megaconglomerados, empresas oligopolísticas, multinacionais e transnacionais, com grande mobilidade geográfica e enorme poder de influência sobre os Estados.

Atualmente, portanto, está-se diante de “um movimento cada vez mais rápido e constante de reorganização espacial da produção industrial” (TOEDTER, 2008, p. 15).

Para viabilizar essa nova ordem econômica, foi fundamental a defesa da existência de Estado mínimo, com pouco poder de regulamentação, cuja parcela de interferência estivesse voltada, preferencialmente, para garantir e proteger a propriedade e a liberdade de comércio em âmbito internacional.

Nesse contexto, desenvolve-se a política econômica neoliberal, cujos fundamentos estão assentados na ordem “espontânea” e “natural” instituída pelo livre mercado.

Com isso, aos poucos, o espaço público deixou de ser legitimado pela política para legitimar-se pela economia. Desde então, a vida social passou a ser resumida numa relação de custos/benefícios.

Com efeito, a redução do papel de atuação do Estado, como não poderia deixar de ser, promoveu, conseqüentemente, uma redução gradual das tutelas jurídicas dos direitos, máxime dos direitos sociais, dentre os quais se encontra situado o direito do trabalho. (LIMA, 2002, p. 318-319).

Diante desse quadro, o presente trabalho se propõe a fazer um estudo sobre as mudanças da legislação trabalhista brasileira em face da influência da globalização econômica e da implementação de medidas neoliberais.

Para isso, no primeiro capítulo, analisar-se-ão as características do Estado moderno, especialmente concebido como um espaço político soberano territorialmente bem delimitado, com auxílio das teorizações de Estado de Max Weber e as noções de soberania de Jean Bodin, Thomas Hobbes e Jean-Jacques Rousseau. Compreendidas as peculiaridades da política moderna, passar-se-á a analisar as dimensões da globalização e o surgimento da doutrina neoliberal como sustentáculo do estágio atual do capitalismo globalizado, para, com isso, demonstrar a transnacionalização da economia e as implicações que isso trouxe para a figura do Estado-nação.

Já no segundo capítulo pretende-se debruçar sobre algumas consequências trazidas pela globalização econômica no mundo do trabalho. Tratar-se-á, então, do surgimento das empresas transnacionais como novos atores sociais no cenário internacional, bem como de suas principais características e formas de organização. Ainda nesse capítulo, abordar-se-á a criação de novas técnicas de gestão empresarial, especialmente no que tange às relações de trabalho, com ênfase no pós-fordismo e no pós-taylorismo, e como esse contexto favoreceu a formação da nova divisão internacional do trabalho.

Por fim, o terceiro e último capítulo visa trazer mais detalhadamente as influências sociojurídicas da globalização econômica neoliberal no âmbito do Direito do Trabalho, primeiramente, sob uma perspectiva ampla, conjuntural, para, em seguida, tecer algumas considerações mais específicas a partir de uma proposta de análise sobre o ordenamento jurídico brasileiro.

Cumprido destacar, porém, que este trabalho não tem a pretensão de exaurir o tema, sobretudo diante da complexidade e dinamismo da realidade atual. Por outro lado, espera-se, ao menos, provocar reflexões acerca desse problema e contribuir, de alguma forma, para a discussão da matéria, na tentativa de instigar o leitor a se interessar por esse assunto tão contemporâneo e relevante.

## **1 GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA E NEOLIBERALISMO: O DESENVOLVIMENTO DE UM PENSAMENTO HEGEMÔNICO E A DESCONSTRUÇÃO DAS NOÇÕES TRADICIONAIS DE ESTADO E SOBERANIA**

O período posterior à Segunda Guerra Mundial pode ser considerado como um dos marcos dessa nova fase do capitalismo globalizado, no qual se pretendia criar uma concepção jurídica internacional para além dos Estados soberanos, o que não só provocou mudanças nas relações internacionais entre os Estados, particularmente no âmbito econômico da forma de geri-los, como também provocou uma tensão nas próprias relações de poder internas de cada país.

Nesse novo cenário, a figura do Estado entrou em crise em face do poder das instituições financeiras internacionais e das corporações transnacionais. Destarte, a soberania nacional tornou-se mera figura jurídica, com pouca ou nenhuma efetividade, na medida em que as decisões de governo cada vez mais se encontram atreladas às injunções de ordem externa, seja de organismos internacionais, empresas transnacionais ou do capital especulativo. (LIMA, 2002, p. 188).

Por consequência, o espaço público de conquista dos direitos, aos poucos, foi se esvaziando e perdendo significado, permitindo, com isso, a perda e o retrocesso de direitos antes alcançados no seio do Estado moderno (LIMA, 2002, p. 221).

Sendo assim, para melhor compreender o tema abordado no presente trabalho e reduzir a complexidade que lhe é inerente, será necessário neste capítulo trazer alguns aportes teóricos, como as noções de Estado moderno e soberania, bem como de globalização e neoliberalismo, para constatar os seus efeitos na esfera pública, particularmente, no âmbito dos direitos sociais do trabalho.

### **1.1 A “ERA DOS DIREITOS”: A NOÇÃO DE ESTADO MODERNO COMO ESPAÇO POLÍTICO TERRITORIALMENTE DELIMITADO**

Por uma opção metodológica, a análise da figura do Estado ficará limitada à noção de Estado moderno, isso porque, como ente detentor da soberania num

espaço político territorialmente delimitado, ele, sem dúvida, foi “um dos atores internacionais mais afetados com o fenômeno da globalização” (TOEDTER, 2008, p. 20).

Vale lembrar que o desenvolvimento do capitalismo ocidental está diretamente ligado à formação dos Estados nacionais e à existência constante de conflito de poder, pacífico ou não, entre eles na concorrência pelo capital, “que estava livre de estabelecer-se em qualquer lugar e lhe ditava as condições sob as quais o ajudaria a tornar-se poderoso.” (WEBER, 1999, p. 517).

Além disso, segundo Ricardo Marcelo Fonseca, a constituição dos Estados modernos trouxe consigo uma série de conceitos e ideias fundamentais para a individualização do homem enquanto ser político. Nesse sentido, explica o autor:

A constituição do Estado, assim, representa um momento de estabelecimento de uma série de dualidades que são fundamentais na compreensão política da modernidade, já que é através desses conceitos, que foram forjados nesse momento preciso histórico, que os instrumentos para a compreensão de nossa vida política nos é dado: o conceito de súdito (que depois evoluirá para o conceito de cidadão) identificara o sujeito da ação política, o modo como o indivíduo se posiciona diante da autoridade. (2002, p. 47).

Importante perceber também que um dos aspectos fundamentais para a formação do conceito moderno de Estado foi sua desvinculação em relação à figura do governante. Desse modo, a base do governo passou a ser o poder do próprio Estado. Por consequência, ele torna-se fonte de lei e adquire legitimidade no interior do seu território.

Assim, em verdadeira oposição à sociedade de ordens e ao pluralismo político e jurídico da Idade Média, surgiu uma nova ordem política centralizada e única para a qual se transferiu a autoridade das ordens parcelares - nobreza local, Igreja etc. (FONSECA, 2002, p. 46-47).

De acordo com a definição sociológica de Weber:

[...] o Estado moderno é uma associação de dominação institucional, que dentro de determinado território pretendeu com êxito monopolizar a coação física legítima como meio da dominação e reuniu para este fim, nas mãos



de seus dirigentes, os meios materiais de organização, depois de desapropriar todos os funcionários estamentais autônomos que antes dispunham, por direito próprio, destes meios e de colocar-se, ele próprio, em seu lugar, representado por seus dirigentes supremos. (1999, p. 529).

A partir das teorizações de Weber, é possível extrair três elementos básicos do conceito de Estado moderno, quais sejam: coação física, território e burocracia.

Todo Estado, então, fundamenta-se especificamente na coação, já que detentor do monopólio da violência legítima (ou ao menos dessa forma considerada) e na autonomização dos aparelhos democráticos (WEBER, 1999, p. 525-526).

A partir destas peculiaridades, Lima apresenta a seguinte conclusão:

Weber identifica o Estado Moderno com o Estado racional, eis que as outras formas de organização no passado [...] não possuíam as características da racionalidade da forma de gerir o Estado, consubstanciada numa administração racionalmente estabelecida, através da burocracia e de uma concepção racional da ordem jurídica, definida pelas leis, nas quais a administração, deveria estar pautada. (2002, p. 84).

Nesse contexto, faz-se necessária uma análise também da noção de soberania, até porque, numa perspectiva teórica, ela é fruto do pensamento desenvolvido acerca do Estado moderno.

A princípio, desenvolveu-se a partir do conflito medieval entre o poder secular e o laico. Nasceu justamente em oposição à sociedade medieval plural, caracterizada pela fragmentação social, diversidade de fontes de direito e ordenamentos jurídicos, razão pela qual sua acepção original está intimamente relacionada ao surgimento do Estado moderno, ao desenvolvimento das teorias absolutistas e à premência de concentração de poder (SEITENFUS; VENTURA, 2003, p. 62).

Inicialmente identificada com o poder de um único monarca, a soberania foi sendo compreendida conforme as diferentes formas de conceber o próprio Estado (TOEDTER, 2008, p. 25).

Nesse sentido, José Eduardo Faria afirma que ela “diz respeito a um poder de mando incontestável numa determinada sociedade política; a um poder independente, supremo, inalienável e, acima de tudo, exclusivo [...]” (2004, p. 17).

Dentre os filósofos que abordaram essa temática, não se pode deixar de mencionar, ainda que breve e superficialmente, Jean Bodin, Thomas Hobbes e Jean-Jacques Rousseau.

Bodin, por exemplo, ainda muito ligado aos princípios teológicos, defendia a tese de que a soberania era o poder uno e, portanto, indivisível, que provocava a subordinação de todos os demais poderes. Por isso, afirmava ser um poder absoluto, ilimitado e perpétuo, que não admitia qualquer sujeição a outro poder, limitando-se apenas pelas leis divinas e naturais (LIMA, 2002, p. 35-36). Com isso, enfatizava “a idéia de poder absoluto dos monarcas dentro da esfera de seu reino” (TOEDTER, 2008, p. 27).

Hobbes e Rousseau, por sua vez, reafirmaram a legitimidade da soberania na perspectiva de um Estado delimitado em seus contornos territoriais, porém, numa perspectiva contratual, desatrelada de um poder divino.

Para Hobbes, superando o estado de natureza, os homens celebram entre si um pacto de submissão ao soberano, descrito da seguinte forma: “Cedo e transfiro meu direito de governar-me a mim mesmo a este homem, ou a esta assembléia de homens, com a condição de transferires a ele o teu direito, autorizando de maneira semelhante todas as suas ações.” (1988, p. 416).

A partir das teorizações hobbesianas sobre esse pacto de união entre súditos e o soberano, Norberto Bobbio destaca três características da soberania, quais sejam: a irrevogabilidade, o caráter absoluto e a indivisibilidade.

Com base na ideia de um pacto firmado por indivíduos, a soberania adquire um caráter irrevogável na medida em que o pacto de união decorre de um consenso de todos os membros da sociedade civil, como multidão (soma de vários indivíduos), e não como povo (entidade abstrata).

Desse modo, a revogação da soberania encontra uma dificuldade de fato, uma vez que depende de uma improvável unanimidade dos consociados quanto à destituição do soberano. A isso se soma uma dificuldade de direito, pois, em se tratando de um contrato em favor de terceiro, a sua revogação só seria possível com o consentimento do favorecido, ou seja, mediante aceitação do soberano (BOBBIO, 1991, p. 43-44).

A soberania também é absoluta, visto que consiste em atribuir a alguém, situado acima de todos, o poder de cada indivíduo considerado em seu estado de

natureza. Com isso, Bobbio afirma que “o poder soberano é o maior poder que os homens podem atribuir a outros homens. A grandeza desse poder reside precisamente no fato de quem o detém pode exercê-lo sem limites exteriores” (BOBBIO, 1991, p. 46), de modo que se outro o limitasse, o soberano não mais o seria.

Por fim, se o poder soberano é atribuído a uma única pessoa, seja ela individualmente considerada ou uma assembleia, ele é, então, indivisível (BOBBIO, 1991, 51).

Com essa teoria política, Hobbes justificou o estado absolutista a partir de uma ideia de soberania estatal, produto de um contrato e cuja legitimidade residia no próprio Estado.

Rousseau, a seu turno, colocou a vontade geral no lugar da soberania. Segundo ele, por meio da celebração de um pacto social, os indivíduos concordam em submeter-se à vontade geral, motivo pelo qual o povo passou a ser o detentor da soberania.

Ao contrário do que acontece na teoria de Hobbes, essa vontade geral não pode ser entendida como a soma das vontades individuais, senão como a renúncia dos interesses particulares em prol da coletividade:

Há comumente muita diferença entre a vontade de todos e a vontade geral. Esta se prende somente ao interesse comum; a outra, ao interesse privado e não passa de uma soma de vontades particulares. Quando se retiram, porém, dessas mesmas vontades, os a-mais e os a-menos que nela se destróem mutuamente, resta, como soma das diferenças, a vontade geral. (1987, p. 46-47).

Por fim, vale lembrar também a concepção de soberania nacional, desenvolvida especialmente na França.

Trata-se da ideia de nação cuja organização se dá jurídica e politicamente por meio do Estado (Estado-nação), o qual, principalmente a partir da Revolução Francesa, passou a defender valores, costumes e interesses próprios, valendo-se da soberania para consolidar e legitimar sua autodeterminação em relação às demais nações (LIMA, 2002, p. 76-77).

Nesse contexto, o Estado é concebido tradicionalmente como o espaço físico onde se encontra a nação. É o território nacional, então, que passa a definir os limites de proteção.

Eric Hobsbawm, explica, por outro lado, que é possível atribuir dois sentidos ao Estado nacional:

No sentido tradicional, refere-se a um Estado territorial sobre o qual o povo que nele vive, a Nação, tem um poder soberano. Este é o sentido do Estado nacional que surgiu com a Revolução Francesa e, em parte, com a Revolução Americana. Trata-se de uma definição política, e não étnica ou linguística, do Estado: é um povo que escolhe seu governo e decide viver sob determinada Constituição e determinadas leis. Em comparação, o outro significado do termo é muito mais recente e consiste na idéia de que todo Estado territorial pertence a um povo específico, definido por determinadas características étnicas, lingüísticas e culturais - e que isso constitui a Nação. Segundo essa ideia, apenas a Nação pertença ao Estado nacional, e todos os outros não passam de minorias que, embora vivam no mesmo local, não fazem parte da Nação. (2000, p. 30).

Assim, com o advento do Estado moderno promoveu-se uma clara delimitação territorial do poder político, máxime a partir das teorias da soberania, por meio das quais se centralizou o poder político no âmbito do Estado (LIMA, 2002, p. 82).

Além disso, trouxe avanços nos planos políticos e jurídicos, porquanto permitiu um crescente alargamento da participação política, bem como uma consolidação de direitos, especialmente no século XX (LIMA, 2002, p. 107).

Com o aumento da participação popular na política, sobretudo por meio das eleições de representantes e do direito ao voto, a democracia foi um fator determinante para a legitimação do governo, servindo também como instrumento de controle da população (LIMA, 2002, p. 107-108).

O Estado-nação, assim, “é simplesmente a forma mais desenvolvida da idéia de comunidade política autogovernada” (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 268). Com isso, a democracia conseguiu unir dois poderes aparentemente inconciliáveis:

A teoria democrática moderna uniu o que, até então, tendia ser idéias contraditórias da soberania da comunidade (aquele poder basicamente derivado do povo e que o governo devia ser por consentimento) e da soberania do legislador (aquele Estado e sociedade enquanto entidades

separadas, sendo o soberano o chefe não chefiado, não limitado por acordos prévios) (Hinsley, 1986). As eleições democráticas legitimavam os poderes soberanos das instituições do Estado e, assim, forneciam uma base para um Estado visto mais com o órgão de uma comunidade territorial autogovernada do que um que fizesse a vontade de um príncipe. A soberania democrática inclui cidadãos e os une através de um pertencimento comum que é negado a outros. (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 268).

À medida que o “Estado moderno foi se consolidando, máxime através da democracia representativa, houve uma democratização substancial no palco político, a qual traduziu-se gradativamente, em conquistas políticas em vários níveis”. Conseqüentemente, incrementou-se a conquista e a defesa de direitos (LIMA, 2002, p. 108-109).

Diretamente ligado à política, o fenômeno jurídico destaca-se pela construção da ideia de cidadania, por meio da qual cidadão é o detentor de direitos conquistados na arena política, historicamente relacionados às necessidades do Estado moderno.

Nessa perspectiva, os direitos fundamentais adquirem papel de destaque nos Estados democráticos contemporâneos. Para sua adequada concepção, parte-se da ideia segundo a qual esses direitos contêm reivindicações morais em seu conteúdo e, portanto, não se apresentam como um dado histórico, mas como uma invenção humana em constante construção.

Desse modo, eles nascem em determinados contextos históricos, marcados por lutas, “de modo gradual, não todos de uma vez e nem de uma vez por todas.” (BOBBIO, 1992, p. 5).

Numa concepção mais próxima da atual, a origem dos direitos fundamentais remonta aos documentos revolucionários do final do século XVIII, especialmente a *Bill of Rights* de 1776 e a Declaração dos Direitos do Homem e do Cidadão de 1789.

Os primeiros direitos desenvolvidos desde então foram os chamados direitos civis ou individuais de liberdade, cuja realização exigia uma abstenção estatal. Esse contexto é marcado pela não interferência do Estado na esfera privada do seu titular. Consolida-se ao longo do século XIX, sob a égide do “Estado polícia”, preocupado tão somente com a manutenção da ordem. São denominados também de direitos de primeira geração, produto do pensamento liberal-burguês. Nas palavras de Paulo Bonavides:

Os direitos da primeira geração são os direitos da liberdade, os primeiros a constarem do instrumento normativo constitucional, a saber, os direitos civis e políticos, que em grande parte correspondem, por um prisma histórico, àquela fase inaugural do constitucionalismo do Ocidente. (2004, p. 563).

Para David Held, os direitos políticos são fruto das reivindicações dos movimentos sindicais e operários, como o direito ao voto, e refletem diretamente nos direitos civis, por causa de “um crescente interesse na igualdade como um princípio inaplicável a uma diversidade de esferas” e de uma maior consciência do conflito “entre, por um lado, o reconhecimento da pessoa como indivíduo ‘livre e igual’ em assuntos civis e, por outro, a liberdade efetiva dessa pessoa em promover seus interesses isenta de impedimentos políticos” (1997, p. 92-92 *apud* LIMA, 2002, p. 113).

Com a alteração do cenário econômico-social, principalmente a partir da Revolução Industrial do século XIX, o Estado moderno sofreu uma reconfiguração. Devido às desigualdades geradas pelo tratamento fundado no prisma da igualdade formal, ficou a encargo do Estado proporcionar aos cidadãos condições materiais que lhes possibilitassem exercer efetivamente as liberdades fundamentais. Nesse período, reivindicaram-se novos direitos, cuja satisfação demandava ações positivas do Poder Público (SARLET, 2008, p. 185).

Para Luís Roberto Barroso, os direitos sociais marcam “a superação de uma perspectiva estritamente liberal, em que se passa a considerar o homem para além de sua condição individual.” (2006, p. 97).

Dentre as manifestações dos direitos sociais, ressalta-se a legislação trabalhista, de ordem pública, desenvolvida para tutelar os interesses dos trabalhadores e limitar, ao menos em tese, a autonomia da vontade na celebração dos contratos individuais, característica típica dos direitos civis (LIMA, 2002, p. 115).

Os direitos sociais firmaram-se no século XX e estão intimamente ligados à Constituição mexicana, de 1917, e à alemã (Weimar), de 1919, nas quais, devido à característica social marcante, consagram-se diversos artigos sobre a proteção ao trabalho (LIMA, 2002, p. 117).

Por fim, no final do século passado, foram reconhecidos direitos fundamentais cuja titularidade recai sobre uma coletividade. Fala-se, por exemplo, no direito à paz

e ao meio ambiente. São os chamados direitos de terceira geração, ou direitos de fraternidade ou de solidariedade. (BONAVIDES, 2004, p. 569).

Assim, é possível perceber uma estreita ligação entre a história dos direitos fundamentais e o surgimento do moderno Estado Constitucional. Isso porque as essências dos modelos estatais encontram-se exatamente no reconhecimento e na proteção da dignidade da pessoa humana e dos direitos fundamentais. Assim sendo, além de ser parte da Constituição formal, os direitos fundamentais estão no cerne do Estado Constitucional, uma vez que compõem o “elemento nuclear da Constituição material” (SARLET, 2008, p. 42).

Considerando que o período de gênese e desenvolvimento do Estado moderno possibilitou o incremento na participação política e a conquista e defesa de direitos relacionados à cidadania (nas esferas civil, política e social), é plenamente adequado denominá-lo de a “era dos direitos”, conforme bem sintetizado por Norberto Bobbio:

[...] Entre o Estado estamental e o Estado absoluto de uma parte, e o Estado representativo da outra, cujos sujeitos soberanos não são mais nem o príncipe investido por Deus, nem o povo como sujeito coletivo e indiferenciado, mera ficção jurídica que deriva dos romanos e medievais, há a descoberta e a afirmação dos direitos naturais do indivíduo – direitos que cada indivíduo tem por natureza e por lei que, precisamente porque originários e não adquiridos, cada indivíduo pode fazer valer contra o Estado inclusive recorrendo ao remédio extremo da desobediência civil e da resistência. O reconhecimento dos direitos do homem e do cidadão, primeiro apenas doutrinário através dos jusnaturalistas, depois também prático e político através das primeiras Declarações de direitos, representa a verdadeira revolução copernicana na história da evolução das relações entre governantes e governados: o Estado considerado não mais *ex parte principis* mas *ex parte populi*. (1995, p. 116-117).

Nesse mesmo sentido, David Held explica que “os direitos dos cidadãos corporificam uma concepção das faculdades legais que se encontra estritamente limitada ao quadro do Estado-nação” e, por isso, defende que, na modernidade, os direitos se consagraram efetivamente quase sempre nos seio das instituições do Estado-nação. Assim, conclui que, “se são democráticos, esses Estados conferem a seus cidadãos uma gama específica de direitos, especialmente direitos civis e políticos” (1997, p. 267 *apud* LIMA, 2002, p. 120).

Com isso, pretende-se demonstrar que, apesar da inconstância natural da história, a participação política foi incrementada com o desenvolvimento do Estado moderno, permitindo, paralelamente, a ampliação das conquistas e dos direitos dentro da esfera pública, compreendida como um *locus* territorialmente delimitado (LIMA, 2002, p. 118).

Como se verá a seguir, ao romper as fronteiras dos Estados e promover a transnacionalização do espaço político, a globalização econômica colocará em xeque a noção de soberania estatal, provocando uma verdadeira tensão entre a artificialidade da esfera pública, devido ao caráter convencional da legitimação do poder político, e as forças de fato, marcadas por um processo produtivo mundializado, altamente técnico e dirigido por empresas transnacionais.

Isso, sem dúvida, enfraquece o espaço público de luta e reivindicação de direitos, trazendo, conseqüentemente, efeitos nefastos para a humanidade, especialmente no campo dos direitos sociais, dentre eles o direito relativo ao trabalho, conquistados no seio do Estado moderno.

## 1.2 O FÊNOMENO DA GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA E O NEOLIBERALISMO: ABALO NA CONCEPÇÃO TRADICIONAL DE ESTADO

Em se tratando de um fenômeno multifacetário e extremamente complexo, não se pretende nesse tópico esgotar o tema. Almeja-se, pelo menos, trazer alguns suportes teóricos para compreendê-lo.

Ao interpretar a globalização, John Gray traz alguns aspectos relevantes sobre o tema:

“Globalização” pode significar muitas coisas. De um lado, é a difusão mundial das modernas tecnologias de produção industrial e de comunicação de todos os tipos através das fronteiras – no comércio, capital, produção e informação. Esse aumento do movimento através das fronteiras é, em si mesmo, uma consequência da expansão das novas tecnologias para as sociedades até agora pré-modernas. Dizer que vivemos uma era da globalização é dizer que quase todas as sociedades são agora industrializadas ou caminham para a industrialização. Globalização implica também que quase todas as economias estejam interligadas com outras economias ao redor do mundo. [...] A globalização é um processo histórico.



Não exige que a vida econômica no mundo seja intensiva e igualmente integrada. Como afirmou um estudo embrionário sobre o assunto, ‘a globalização não é uma condição singular, um processo linear ou um ponto final de mudança social. (1999, p. 77).

A partir dos pontos em comum identificados em diferentes interpretações acerca do fenômeno da globalização, Lima constrói um tipo ideal da globalização, afirmando que “*ela implica uma crescente interconexão em vários níveis da vida cotidiana a diversos lugares longínquos do mundo.*” (2002, p. 127 - grifos no original).

Partindo dessas premissas, abordar-se-ão neste tópico alguns conceitos básicos de globalização e da teoria econômica que lhe sustenta, o neoliberalismo, para identificar as principais características desse fenômeno, bem como seus efeitos na concepção tradicional de Estado e seus reflexos na sociedade.

### 1.2.1 A Globalização e suas Dimensões

A fim de melhor compreender o fenômeno da globalização, imprescindível analisá-lo sob seus diferentes enfoques. Para isso, adotar-se-á a divisão metodológica apresentada por Liszt Vieira, segundo o qual a globalização pode ser representada por cinco dimensões: política, social, ambiental, cultural e econômica, sem, contudo, limitar-se a elas, admitindo também outras perspectivas.

Trata-se de uma divisão meramente didática, pois é certo que as diferentes dimensões não são estanques. Na verdade, estão imbricadas entre si e diretamente relacionadas ao mesmo e único fenômeno, a globalização.

Na perspectiva política, o autor destaca que os Estados permanecem sendo os personagens principais na política internacional, ainda que as teorias sociais não se mostrem mais adequados à realidade transnacional ora existente (2005, p. 84-85).

Para ele, o Tratado de Westfália foi o responsável pela definição do sistema internacional, conferindo “a cada Estado o direito de exercer sua soberania sobre territórios e populações, inexistindo uma autoridade mundial superior” (2005, p. 85).

Assim, apesar do desenvolvimento de diversas instituições intergovernamentais de caráter global, sobretudo a partir da metade do século XX, como a Organização das Nações Unidas (ONU) e a própria União Europeia, elas não se sobrepõem à figura do Estado, pois não possuem poder real além daquele outorgado pelos próprios Estados que as constituíram (2005, p. 85).

Por outro lado, Vieira destaca três fases da crise global, que privam até hoje alguns Estados nacionais “da possibilidade de articular uma política autônoma de desenvolvimento” (2005, p. 87).

A primeira está relacionada à crise da dívida externa e ao empobrecimento dos países de Terceiro Mundo, cujos ajustes estruturais encabeçados pelo FMI e o Banco Mundial apenas contribuíram para deteriorar as economias locais e agravar ainda mais o quadro de exclusão social. A segunda diz respeito à queda do bloco soviético e à inserção dos países do Leste europeu e da antiga URSS no sistema global de mercado, nos mesmos moldes adotados pelos países de Terceiro Mundo. Por fim, a terceira está ligada diretamente aos efeitos da dívida externa e da crise econômica decorrentes das políticas definidas pelo FMI e pelo Banco Mundial (2005, p. 85-86).

No aspecto social, a globalização trouxe fome e miséria aos países do Terceiro Mundo, recrudescendo a exclusão social já existente. Isso é reflexo tanto das crises mundiais quanto do desenvolvimento tecnológico que, ao mesmo passo, gera a ampliação da produção e a redução dos postos de trabalho, aumentando os níveis de desemprego e reduzindo os padrões salariais. Vieira explica que:

[...] o atual padrão mundial de acumulação e desenvolvimento, assentado no domínio das informações, do saber e das novas tecnologias – e não apenas do capital e do poder de coerção –, reduz a oferta de empregos produtivos e reforça as tendências de exclusão social. Ao valorizar a competição que favorece o mais poderoso e/ou mais apto (e nesse sentido revalorizando a desigualdade em detrimento da solidariedade, da justiça e da equidade), a reestruturação em curso vem estimulando conflitos sociais, religiosos, nacionais, étnicos (Abreu, 1995), e transformando os trabalhadores em população descartável. (2005, p. 90).

Na perspectiva ambiental, o autor destaca os impactos negativos oriundos da produção industrial e agrícola, do desenvolvimento das biotecnologias e do crescimento urbano acelerado, destruindo ecossistemas e colocando em risco não

só o meio ambiente, mas também a continuidade de determinadas culturas e povos (2005, p. 92-94).

Além disso, observa que os problemas ambientais atuais transcendem as fronteiras nacionais, deixando de constituir um problema local para se tornar global (2005, p. 96).

Culturalmente, a globalização facilita a interconexão entre os locais mais distantes do globo, possibilitando uma produção cultural de padrões de convivência por meio da disseminação de tecnologias avançadas de comunicação instantânea.

Desse modo, Vieira afirma que a “velocidade das novas técnicas de comunicação eletrônica levou à unificação dos espaços, à intercomunicação dos lugares que se tornaram globalizados” (2005, p. 98), destacando o seguinte panorama:

Os objetos que fazem parte do cotidiano dos cidadãos perderam a territorialidade. Nos EUA, os americanos convivem hoje com carros japoneses, produtos europeus, roupas asiáticas. Automóveis de diversas marcas, por exemplo, são hoje produzidos de forma descentralizada, em vários países [...]. Uma cultura mundial penetra os setores heterogêneos dos países, separando-os de suas raízes nacionais. A mundialização da cultura significa ao mesmo tempo diferenciação, descentramento, e padronização e segmentação (Ortiz, 1994), tanto no plano como no local, que, como vimos, se fundem no conceito de “glolocal”. A globalização rompe com as fronteiras nacionais, acaba com a divisão interno/externo. A cultura mundializada se internaliza dentro de nós. O espaço local ‘desencaixado’ aproxima o que é distante e afasta o que é próximo, isto é, o local é influenciado pelo global, ao mesmo tempo que o influencia. (2005, p. 98).

Por fim, o aspecto econômico é a própria motriz da globalização ou, segundo Lima, “o fio condutor da globalização” (2002, p. 139). Na mesma linha, Vieira afirma: “O ponto de partida da globalização é o processo de internacionalização da economia, ininterrupta desde a Segunda Guerra Mundial” (2005, p. 62).

Corroborando essa tese, John Gray traça um panorama da economia nesse período, relatando com detalhes a ampliação do comércio mundial:

Durante o período pós-guerra, o comércio mundial cresceu doze vezes. Simultaneamente, a produção cresceu apenas cinco vezes. Em quase todos os países, a importação e a exportação constituem uma parcela muito maior

da atividade econômica do que no passado. Uma avaliação acadêmica estima que as ligações comerciais entre uma amostragem fixa de 68 países cresceram de 64 por cento em 1950 para 95 por cento em 1990. Mesmo no vasto mercado americano, no qual o comércio exclusivamente interno é comum para pequenas empresas, um quinto das que empregavam menos que 500 pessoas exportavam bens e serviços em 1994, e essa proporção está aumentando. Não há a menor dúvida de que, pelo menos desde 1980, a participação do comércio mundial no Produto Interno Bruto superou a existência em qualquer época na economia internacional aberta praticada antes da Primeira Guerra Mundial. Houve uma expansão enorme e sem precedentes do volume do comércio. Existe agora um mercado mundial de capitais como nunca existiu antes, e uma forte evidência de que os investidores de muitos países estão diversificando globalmente suas carteiras, tanto com ativos quanto com títulos, e que, como consequência, os retornos sobre o capital tenderam a convergir nos anos 80 e 90. Esta é uma tendência muito mais avançada em relação aos títulos públicos do que com respeito as condições mundiais, e não pelas circunstâncias ou políticas de qualquer país, isoladamente. Os fluxos de investimentos privados dos países industrializados avançados para os países recentemente industrializados cresceram vinte vezes entre 1970 e 1992. (1999, p. 84-85).

Sob esse viés econômico, os agentes dinâmicos passam a ser os conglomerados e empresas transnacionais à medida que dominam a maior parte da produção, do comércio, da tecnologia e das finanças internacionais (VIEIRA, 2005, p. 98).

Na mesma linha, Faria ressalta a existência de um fenômeno complexo de interações transnacionais em virtude do qual as empresas privadas, gradualmente, foram ocupando o lugar dos Estados no cenário internacional, “criando algo qualitativamente diferenciado de quase tudo o que se teve até agora em matéria de ordenação sócio-econômica e de regulação político-jurídica” (2004, p. 62).

Esse processo é resultado de uma série de transformações ocorridas nas últimas décadas, especialmente em nível organizacional, comercial e financeiro, culminando com a divisão internacional do trabalho na década de 90 (FARIA, 2004, p. 63).

Dessa forma, a globalização econômica contribuiu muito para a internacionalização do comércio, máxime para a superação das fronteiras nacionais, na medida em que, nas palavras de René Armand Dreifuss, integrou:

“[...] agentes e processos de pesquisa, desenvolvimento, produção e comercialização – nas suas múltiplas e complexas dimensões, graças aos meios e métodos de circular, rapidamente, por grandes distâncias e sem restrições, idéias, pessoas e bens – em *cadeias regionais* transfronteiriças e em *cadeias globais* de produção e consumo”. (1997, p. 178)

Portanto, nos últimos anos, a economia mundial sofreu uma nova formatação espacial, que não se limita apenas a ampliar os laços internacionais, pois, acima de tudo, difunde novos padrões transnacionais de organização econômica, política e social, de consumo, de vida e, principalmente, de pensamento. (VIEIRA, 2005, p. 73-74).

É justamente essa suposta padronização de hábitos e costumes que diferencia a atual globalização dos antigos impérios. É certo que a globalização não se trata de um fenômeno novo (FARIA, 2004, p. 60), porém, a forma como ela se desenvolve atualmente é completamente diferente, na medida em que não admite oposição, razão pela qual Milton Santos afirma que hoje “haveria um motor único que é, exatamente, a mencionada mais-valia universal” (2005, p. 29-30).

### 1.2.2 Globalização e Neoliberalismo: do Pensamento Único à Exclusão Social

Ao dominar a maior parte da produção do comércio, da tecnologia e das finanças internacionais, as empresas transnacionais passam a exercer um papel importante de agentes dinâmicos da globalização.

Isso só se tornou possível a partir de um conjunto de políticas econômicas presentes na teoria neoliberal, cuja proposta “dá sustentação ao processo de implementação da transnacionalização da economia”. (LIMA, 2002, p. 156).

Importante salientar que o neoliberalismo surgiu em meados do século XX, especialmente depois da Segunda Guerra Mundial, como “um movimento de reação, em âmbito teórico e político, ao Estado social” (LIMA, 2002, p. 157-158), que intervinha na sociedade e no mercado para garantir e tutelar os direitos sociais e o bem-estar da população.

Partindo de um pressuposto consensual de que o protecionismo comercial posterior à Primeira Guerra teria sido o responsável pela Segunda Guerra, os acordos de *Bretton Woods* de 1944 instauraram o Consenso de Washington, o qual

consiste basicamente nos objetivos de acabar com a inflação, de privatizar e de reduzir o papel interventor do Estado, deixando o mercado regular a sociedade.

Para a realização de tais medidas foram criados, em 1945, o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional (FMI) e, em 1947, o GATT (*General Agreement on Trade and Tariffs*) (BÓRON, 1996, p. 90-92).

São essas grandes instituições econômicas e monetárias que financiaram diversos centros de pesquisa universitários para divulgar suas ideias nos meios acadêmicos e, com isso, reproduzi-las nos meios de comunicação.

Assim, possibilitaram a criação de um pensamento único neoliberal, que, segundo Ignacio Ramonet (1998, p. 57), é a “tradução, em termos ideológicos com pretensão universal, dos interesses de um conjunto de forças econômicas, especialmente as do capitalismo internacional”.

Nesse sentido, Ney José de Freitas destaca que a “globalização impõe uma forma generalizada da informação instantânea, da prevalência do capital e de um pensamento único que se compara a uma falsa sensação de consenso” (2004, p. 217).

Assim, para superar a crise do Estado social do pós-guerra, a ideologia neoliberal aposta no poder de autorregulamentação do mercado, como a melhor maneira para se alcançar a estabilidade monetária, a disciplina orçamentária e a manutenção das taxas “naturais” de desemprego (FREITAS, 2004, p. 218).

Nas palavras de Freitas:

Tudo se projeta, assim, a partir de um quadro de transformações na base econômica e de postulado de que o mercado é a melhor forma de manejo dos recursos econômicos e da satisfação das necessidades dos indivíduos. A conclusão é a de que tudo que represente obstáculo, que pretenda controlar ou suprimir a liberdade das forças de mercado, terá efeitos negativos sobre a economia, o bem-estar e a liberdade dos indivíduos. (2004, p. 218).

Dessa forma, o cumprimento das políticas neoliberais tornou-se o caminho natural e único a ser seguido rumo à modernização, tolhendo qualquer manifestação contrária ao receituário neoliberal no debate político. Não por acaso, Ramonet (1998, p. 58-59) alertou que “o mais grave na globalização é, evidentemente, o fato

de condenar de antemão, em nome do ‘realismo’, toda veleidade de resistência ou mesmo de dissidência”.

Essa conformação do pensamento está diretamente relacionada aos meios de comunicação de massa e à sua utilização como instrumento de veiculação e legitimação da ideologia predominante:

Neste obscurecimento dos acontecimentos históricos, torna-se fácil estabelecer-se a desconformidade entre sua imagem mental e sua realidade efetiva, induzindo ao erro de avaliação e tratamento desta, o que caracteriza o *caráter ideológico do neoliberalismo*. Concorrendo, de modo decisivo, para a aceitação e transmissão desta imagem falsificada, tem sido fundamental a complacência, a falta de senso crítico ou de coragem, quando não o interesse ou o comprometimento de uma porção substancial da imprensa escrita e televisiva, hoje cada vez mais agregada em gigantescos oligopólios, que se comprazem em veicular o “pensamento único”. (FREITAS, 2004, p. 219).

Octavio Ianni, por sua vez, faz um registro da formação do pensamento único no plano político:

[...] há um processo transnacional de formação de consenso entre os guardiães oficiais da economia global. Este processo gera diretrizes consensuais, escoradas por uma ideologia da globalização, que são transmitidas aos canais de formulação das políticas de governos nacionais e grandes corporações. (2001, p. 218).

Com o desenvolvimento e a prevalência das políticas econômicas neoliberais, coube ao Estado o papel de garantidor e protetor do livre mercado, e não mais o de promotor da igualdade (material). Ao mesmo tempo, a globalização econômica, amparada na doutrina neoliberal, torna o espaço público um mero legitimador da economia (TOEDTER, 2008, p. 43). Partindo das teorizações de Friedrich A. Hayek e Milton Friedman, Abili Lima conclui que:

[...] a visão do espaço da esfera pública é extremamente parca, segundo a concepção neoliberal, ou seja, um Estado mínimo que se incumba de algumas funções reduzidas, desde que elas garantam uma sociedade de livre mercado em âmbito internacional, contribuindo para a implementação

da globalização econômica. O livre mercado seria um produto espontâneo da civilização, sendo que o papel do Estado não seria atenuar as desigualdades do mercado, mas garantir e proteger esta ordem espontânea, ou seja, o livre mercado. Assim, a globalização econômica, alicerçada sob a ideologia neoliberal, faz com o Estado deixe de ser um espaço privilegiado para participação política e para a conquista e defesa dos direitos dos cidadãos, passando a constituir uma seara que serve de “guardiã” do livre mercado. Neste diapasão, o espaço estatal respaldado pela legitimidade política no âmbito das conquistas do Estado moderno, cederia lugar para a legitimação econômica trazida pelo fenômeno da globalização. (2002, p. 173-174).

Os efeitos da globalização, então, são não apenas extremamente maléficos não só para a cidadania, mas para toda a sociedade. Destroem-se gradativamente as conquistas políticas e sociais alcançadas no seio do Estado moderno, porquanto os direitos dos cidadãos são deixados de lado em razão da competitividade inerente à política econômica implantada:

A globalização matou o mercado nacional, que é um dos fundamentos do poder do Estado-nação. Anulando-o, ela modificou o capitalismo nacional e diminuiu o papel dos poderes públicos. Os Estados não têm mais como opor-se aos mercados. Encontram-se sem meios para frear os formidáveis fluxos de capitais ou para desafiar a ação dos mercados contra seus interesses e dos seus cidadãos. Os governantes aceitam respeitar as regras gerais de política econômica, definidas por organismos mundiais como o Fundo Monetário Internacional (FMI), Banco Mundial ou a Organização Mundial do Comércio (OMC), os quais exercem uma verdadeira ditadura sobre as políticas dos Estados, fragilizam o fundamento da democracia e agravam o sofrimento social. (RAMONET, 1998, p. 60-61).

Esse tipo de postura estatal abstencionista apenas contribui para o desamparo dos cidadãos que dele necessitam, criando um crescente quadro de exclusão social (LIMA, 2002, p. 254). Gilberto Dupas também aponta nesse mesmo sentido:

O sentimento de desamparo é reforçado pelo fato de o Estado – desde o pós-guerra identificado como guardião das garantias sociais – estar passando por forte reestruturação e rediscutindo essa função. Como frisa Marshall Wolfe, aqueles que antes desfrutavam do acesso a bens públicos e a benefícios sociais fornecidos pelo Estado – e os tinha incorporado às suas expectativas – vêm-se ameaçados nestes direitos, o que - por si só – gera um sentimento de injustiça e piora as condições de vida. [...] desde já



importa notar que foi nesse contexto complexo da globalização e de alteração do papel do Estado que surgiu com a preocupação do novo fenômeno que se convencionou chamar de exclusão social. (1999, p. 16).

Destarte, as classes menos privilegiadas são as mais prejudicadas com tudo isso, pois não têm condições para uma futura ascensão social e, por isso, vivem em situações de pobreza, sem possibilidade de inserir-se na sociedade. Por essa razão, Santos afirma que, “nesta última fase, os pobres não são incluídos nem marginalizados, eles são excluídos”, e acrescenta:

[...] essa produção maciça da pobreza aparece como um fenômeno banal [...] surge, impõe-se e explica-se como algo natural e inevitável. Mas é uma pobreza produzida politicamente pelas empresas e instituições globais [...] atacam-se, funcionalmente, manifestações da pobreza, enquanto estruturalmente se cria a pobreza ao nível do mundo. E isso se dá com a colaboração passiva ou ativa dos governos nacionais. (2005, p.72).

No âmbito jurídico, também é possível sentir esses reflexos negativos da globalização econômica, como a dissipação dos direitos sociais, cuja efetividade está diretamente relacionada à criação de programas governamentais e à promoção de políticas públicas. Ianni sintetiza bem os males trazidos pela globalização, nas suas mais variadas dimensões:

Ao mesmo tempo que se desenvolve o predomínio do neoliberalismo, continuam a manifestar-se e agravar-se as mais diversas tensões e fragmentações. O desemprego estrutural envolve o pauperismo e a lumpenização; as xenofobias, os etnicismos e os racismos atingem principalmente os setores sociais assalariados, desempregados, pauperizados ou migrantes; as intolerâncias relativas a sexo e idade também permeiam principalmente esses mesmos setores. Generaliza-se e intensifica-se a privatização da terra, do mar e do ar, do rio, do lago e do oceano, dos campos, das florestas e das plantações, das ilhas, dos arquipélagos e dos continentes. O ecologismo, ou o ambientalismo, é também outra manifestação do agravamento das tensões e fragmentações que atravessam a crescente e reiterada privatização dos recursos naturais, principalmente pelas corporações transnacionais. (2001, p. 222-223).

Isto posto, pode-se observar que o fenômeno da globalização econômica se expandiu especialmente depois da Segunda Guerra Mundial, intensificando-se no

final do século XX, sobretudo a partir da década de 1980, configurando uma nova realidade mundial, caracterizada principalmente pelo livre mercado internacional e amparada nas políticas econômicas neoliberais.

Nesse cenário, houve um declínio da figura do Estado-nação decorrente não só da relativização das fronteiras nacionais, como também da perda de poder para as empresas transnacionais, o que, sem dúvidas, trouxe consequências devastadoras no campo político, jurídico e social, como se verá oportunamente. Esse fenômeno global não só limita a eficiência da intervenção estatal, bem como impõe desregulamentação dos mercados, estabilização e unificação monetária, cortes drásticos de gastos públicos, flexibilização das leis trabalhistas, privatização dos monopólios estatais e deslegalização (DELGADO, 2006).

Na seara jurídica, a globalização corrobora para extinção dos direitos políticos, impossibilitando os cidadãos de participarem ativamente da política, a qual gradativamente vem perdendo seu significado em função do poder concentrado pelas empresas transnacionais e pelas organizações internacionais, deslocando-se, assim, o local de deliberação e definição políticas (LIMA, 2002, p. 218-220).

A gradual miniaturização do Estado e a despublicização do direito provocada pela globalização e pelo neoliberalismo afetam, conseqüentemente, o âmbito de eficácia das tutelas jurídico-políticas, especialmente dos direitos sociais, cuja efetividade carece de uma atuação estatal. É evidente, pois, que tais práticas visam cercear o poder e a soberania do Estado e esvaziar a arena política, dificultando a participação dos cidadãos e criando mais exclusão social (LIMA, 2002, p. 269-270).

Como se verá no decorrer do trabalho, isso é extremamente perigoso, uma vez que, além de os cidadãos não possuírem o menor controle sobre as forças internacionais, a responsabilidade das empresas transnacionais e organizações internacionais perante os cidadãos é mínima, senão inexistente.

### 1.2.3 O Esfacelamento dos Conceitos de Estado-Nação e Soberania e a Exclusão Social

No contexto atual da globalização, está-se diante de um novo ciclo do capital, cujo centro das atenções no cenário internacional volta-se para as empresas

transnacionais e as organizações internacionais que controlam as políticas econômicas a partir de um ideal de livre mercado e da relativização da figura do Estado, sobretudo das fronteiras nacionais.

Assim, as práticas neoliberais que coordenam o mundo globalizado exigem a “miniturização” do Estado, cujo papel deve se restringir à proteção do livre mercado e da concorrência. Com isso, assiste-se a uma diminuição não só da soberania, como também da autonomia estatal.

Dessa forma, com a globalização e a transnacionalização da economia, inverteu-se o processo secular de fortalecimento dos Estados nacionais, instituição central da política, detentora do monopólio do poder público e das leis:

O Estado-nação estava sendo erodido de duas formas, de cima e de baixo. Perdia rapidamente poder e função para várias entidades supranacionais, e, na verdade, de forma absoluta, na medida em que a desintegração de grandes Estados e impérios produzia uma multiplicidade de Estados menores, demasiado fracos para defender-se numa era de anarquia internacional. Perdia também, como vimos, seu monopólio de poder efetivo e seus privilégios históricos dentro de suas fronteiras, como testemunham a ascensão da segurança privada e dos serviços postais privados competindo com o correio, até então praticamente controlado em toda parte por um ministério de Estado. (HOBSBAWM, 1996, p. 553-554).

A noção de Estado moderno, compreendida como ente soberano num determinado espaço territorial onde possui o monopólio das leis, foi sendo paulatinamente desconstruída e substituída pela integração supraestatal (TOEDTER, 2008, p. 47).

Nesse sentido, Freitas afirma que a ideia de Estado-nação é trocada “pela concepção de blocos de nações e até de um mundo global com um ‘Estado único’ como se houvesse benefício ou progresso para todos, de forma linear” (2004, p. 224).

Para se adaptar a essa nova realidade, o Estado passa a ceder parte de sua soberania em prol da manutenção do poder de policiar a ordem e as leis (TEODTER, 2008, p. 47), mesmo aquelas impostas pelos mercados financeiros globais:

O tripé da soberania foi abalado nos três pés. Claro, a perna econômica foi a mais afetada. Já incapazes de se manter guiados apenas pelos interesses politicamente articulados da população do reino político soberano, as nações-estados tornam-se cada vez mais executoras e plenipotenciárias de forças que não esperam controlar politicamente. [...] A globalização nada mais é que a extensão totalitária de sua lógica a todos os aspectos da vida. Os Estados não têm recursos suficientes nem liberdade de manobra para suportar a pressão – pela simples razão de que “alguns minutos bastam para que empresas e até Estados entrem em colapso”.

Boaventura de Sousa Santos também identifica a ausência de força e resistência, bem como a perda de autonomia do Estado perante as imposições do mercado em razão da transnacionalização da economia e destaca algumas implicações nos campos econômico, jurídico e institucional:

Apesar de não se esgotar nele, é no campo da economia que a transnacionalização da regulação estatal adquire uma maior saliência. No que respeita aos países periféricos e semiperiféricos, as políticas de “ajustamento estrutural” e de “estabilização macroeconómica” – impostas como condição para a renegociação da dívida externa – cobrem um enorme campo de intervenção económica, provocando enorme turbulência no contrato social, nos quadros legais e nas molduras institucionais: a liberalização dos mercados; a privatização das indústrias e serviços; a desactivação das agências regulatórias e de licenciamento; a desregulação do mercado de trabalho e a “flexibilização” da relação salarial; a redução e a privatização, pelo menos parcial, dos serviços de bem estar social [...], uma menor preocupação com temas ambientais; as reformas educacionais dirigidas para a formação profissional mais do que a construção de cidadania; etc. Todas estas exigências do “Consenso de Washington” exigem mudanças legais e institucionais massivas. (2005, p. 38).

No entanto, ressalva que “o retraimento do Estado não pode ser obtido senão através da forte intervenção estatal. O Estado tem de intervir para deixar de intervir, ou seja, tem de regular sua própria desregulação” (SOUZA SANTOS, 2005, p. 38).

De qualquer forma, por mais que a globalização neoliberal gere uma relativização profunda na concepção tradicional de Estado, ele “é paradoxalmente necessário ao novo modelo, desde que se adapte aos interesses do capital e flexibilize a sua soberania.” (TOEDTER, 2008, p. 49).

Com isso, “o capitalismo continua tendo bases nacionais, contudo elas não serão mais determinantes” (LIMA, 2002, p. 186), pois, nas palavras de Ianni, a

“dinâmica do capital, sob todas suas formas, rompe ou ultrapassa fronteiras geográficas, regimes políticos, culturas e civilizações” (2000, p. 48).

Como se verá mais adiante, a figura do Estado não deixará de existir. Na verdade, devido às políticas neoliberais, ele apenas abandona suas funções sociais de intervenção no mercado e de promoção da igualdade, “tornando-se mero instrumento para atuação do capital” (TOEDTER, 2008, p. 49), máxime o internacional.

## **2 ALTERAÇÕES NO MUNDO DO TRABALHO EM FACE DA GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA: O FORTALECIMENTO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS, AS NOVAS PRÁTICAS DE GESTÃO EMPRESARIAL E A DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO**

Esse cenário econômico mundial criado pela globalização e amparado na doutrina neoliberal, associado à deterioração do Estado-nação e à relativização da soberania, propiciou o fortalecimento das empresas transnacionais e das organizações internacionais, especialmente a partir do desenvolvimento de novos métodos de gestão empresarial e da divisão internacional do trabalho e da produção, “envolvendo o fordismo, o neofordismo, o toyotismo, a flexibilização e a terceirização, tudo isso amplamente agilizado e generalizado com base em técnicas eletrônicas” (IANNI, 2000, p. 47).

Embora pareça aparentemente contraditório, isso só foi possível devido à conivência do Estado, cujas instituições amoldaram-se aos interesses do capital internacional, o que provocou profundas alterações no campo político e jurídico ante o declínio da participação popular na arena política e o esvaziamento do espaço público para a conquista e defesa de direitos (LIMA, 2002, p. 202).

Neste capítulo, então, abordar-se-á o papel de destaque adquirido pelas empresas transnacionais na sociedade internacional, bem como suas estratégias e sua organização. Nesse contexto, destacar-se-ão os novos métodos de gestão empresarial, ressaltando o impacto gerado nas relações de trabalho. Por fim, demonstrar-se-á que nada disso seria possível sem o auxílio do aparato estatal.

### **2.1 O SURGIMENTO DE UM NOVO SUJEITO INTERNACIONAL: AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS**

Valendo-se da definição de Michalet, René Toedter afirma que transnacional é “uma empresa ou um grupo, em regra de grande porte, que parte de uma base

nacional para implantar filiais em vários países, seguindo uma estratégia e uma organização concebidas em escala mundial” (TOEDTER, 2008, p. 55).

Enquanto grupo, as empresas transnacionais apresentam-se como entes sem personalidade jurídica própria, que emergem na sociedade internacional, principalmente após a Segunda Guerra Mundial, “constituídos por uma complexa interligação de empresas nacionais subordinadas a um controle central unificado, obedecendo a uma estratégia global” (TOEDTER, 2008, p. 54).

A partir desses conceitos, percebe-se que a empresa transnacional, inicialmente, se desenvolve no plano nacional a partir de um processo complexo de concentração e acúmulo de riqueza, normalmente de longo prazo, diversificando-se antes de se internacionalizar. Para isso, a força da base nacional e a ajuda estatal serão aspectos centrais para a definição do planejamento e da competitividade da companhia, cujo grupo de empresas se apresenta juridicamente na forma de *holding*. Por fim, imprescindível destacar que a atuação do grupo se dá em âmbito mundial, de modo que sua estratégia e sua organização precisam estar estabelecidas para atingir esse objetivo (CHESNAIS, 1996, p.73).

A nova ordem global impôs às empresas transnacionais a necessidade de relacionarem-se entre si para atingir o lucro e gerar mais riquezas. Aumentaram-se, com isso, as participações minoritárias em companhias coligadas, bem como os acordos de terceirização e de cooperação entre empresas, criando uma complexa rede de empresas interligadas. Essa mútua dependência é uma das responsáveis pela formação de oligopólios internacionais no mercado mundial (CHESNAIS, 1996, p. 77-78).

Não limitando sua existência tão somente ao grau de concentração, François Chesnais define oligopólio mundial como um meio ideal de rivalidade, “delimitado pelas relações de dependência mútua de mercado, que interligam o pequeno número de grandes grupos que, numa dada indústria [...], chegam a adquirir e conservar a posição de concorrente efetivo no plano mundial” (1996, p. 92).

Formam-se, assim, o que Chesnais chamou de empresas-rede, as quais:

[...] representam meios que permitem às companhias estabelecer relações assimétricas perante outras empresas e reforçar o seu próprio poder econômico. Elas simplesmente dispõem de uma nova gama de procedimentos e de meios de ação para organizar, reforçar e consolidar as

“deficiências de mercado”, na perspectiva de estabelecer formas estáveis de dominação oligopolista, que foram afetadas pela crise, pela passagem do oligopólio doméstico ao oligopólio mundial e pelas profundas mudanças tecnológicas.” (1996, p. 104-105).

Devido à intensa relação comercial entre as grandes empresas, Hobsbawm afirma que boa parte “do que as estatísticas (ainda basicamente coletadas de país em país) mostram como importações ou exportações é na verdade comércio *interno* dentro de uma entidade transnacional” (2012, p. 273-274). No mesmo sentido, Marcio Pochmann também destacou que com a “crescente internacionalização do capital, um mesmo grupo econômico atua em diversas nações simultaneamente, indicando que o comércio internacional tende a ser cada vez mais entre empresas do que entre nações.” (2001, p. 28).

Dessa forma, amparadas por um complexo suporte tanto econômico como administrativo, as empresas transnacionais possuem uma estrutura organizacional que lhe traz vantagens em face das empresas nacionais (TOEDTER, 2008, p. 61).

Com base na obra “Globalização e desnacionalização” de Reinaldo Gonçalves, Toedter elenca algumas vantagens que as empresas transnacionais possuem em comparação com as nacionais:

[...] *capacidade de mobilização de recursos*: deslocamento de recursos de uma subsidiária à outra; *grau de integração*: maior flexibilidade no uso do mecanismo de preços de transferência por meio do comércio exterior; *assimetria de informação*: acesso a informações sobre produtos e mercados ainda não disponíveis; *estrutura do mercado internacional*: o elevado grau de concentração dos mercados aumenta o poder de barganha das transnacionais; *interdependência de mercado*: a oligopolização restringe a rivalidade; *concentração segundo a origem*: há maior probabilidade de acordos quando há um grau mais elevado de concentração de país de origem das empresas transnacionais; *importância relativa do país receptor*: quanto menor o poder do Estado no cenário mundial, maior o poder da empresa transnacional para negociar a obtenção de benefícios; *dinâmica da inovação tecnológica*: uma vez que o Estado não pode ter acesso à tecnologia por outros meios, aumenta o poder de barganha das empresas transnacionais detentoras desta tecnologia; *concentração do desenvolvimento tecnológico*: criação de um *apartheid* tecnológico pelo poder de barganha dos Estados; *governo do país de origem*: as empresas transnacionais tendem a influenciar a política externa dos governos dos seus países de origem para obtenção de maiores vantagens nos receptores; e *elementos institucionais*: em conflitos entre empresas transnacionais e Estados, aquelas podem apelar às organizações multilaterais e tribunais de arbitragem. (grifos no original - 2008, p. 61-62).



Considerando essas características, é possível perceber que a empresa transnacional adquiriu um considerável poder na política internacional.

Aos poucos, esses novos atores sociais passaram a ocupar os espaços antes preenchidos pelo Estado, criando verdadeiros centros concorrentes de poder. Segundo Luiz Gonzaga Silva Adolfo, eles, “[...] antes de sujeitarem o Estado, atuam paralelamente a este, diminuindo-lhe a autoridade e a supremacia, e ainda questionando-lhe a soberania” (2001, p. 49).

O objetivo dessas empresas é ingressar em diferentes economias nacionais, seja por meio de instalações de unidades vinculadas a uma sede, seja pela distribuição da produção em diferentes países, visando sempre a angariação de benefícios e isenções que favoreçam sua expansão pelo mercado internacional (TOEDTER, 2008, p.56).

Milton Santos sintetiza bem esse quadro e ressalta os prejuízos que isso acarreta para a sociedade local:

Quando uma grande empresa se instala, chega com suas normas, quase todas extremamente rígidas. Como essas normas rígidas são associadas ao uso considerado adequado das técnicas correspondentes, o mundo das normas se adensa porque as técnicas em si mesmas também são normas. Pelo fato de que as técnicas atuais são solidárias, quando uma se impõe cria-se a necessidade de trazer outras, sem as quais aquela não funciona bem. Cada técnica propõe uma maneira particular de comportamento, envolve suas próprias regulamentações e, por conseguinte, traz para os lugares novas formas de relacionamento. O mesmo se dá com as empresas. É assim, que também se alteram as relações sociais dentro de cada lugar, afetando igualmente o orçamento público, tanto na rubrica da receita como no capítulo da despesa. Um pequeno número de grandes empresas que se instala acarreta para a sociedade como um todo um pesado processo de desequilíbrio (2005, p. 68).

Na busca incessante por um local mais benéfico e propício para a concretização dos seus interesses econômicos, as empresas transnacionais caracterizam-se pela grande mobilidade. Assim, não criam um vínculo duradouro com os países que as sediam, o que aumenta o seu poder de barganha perante os Estados (DUPAS, 1999, p. 14-15).

Inseguros com a possibilidade de perder os aportes de emprego e modernidade trazidos pelas transnacionais e preocupados com a necessidade de

fomentar a competitividade nacional, os Estados, então, fazem concessões fiscais com intuito de atraí-las para seu território, acreditando que, assim, garantem sua sobrevivência num mundo cada vez mais integrado (DUPAS, 1999, p. 14).

Todavia, interessante perceber que essa aparente indispensabilidade das empresas transnacionais é uma imagem falsa, na medida em que o processo de globalização, na verdade, “constrange o poder dos Estados, restringindo sua capacidade de operar seus principais instrumentos discricionários.” (DUPAS, 1999, p. 14).

Por isso, Milton Santos afirma que se construiu um discurso oficial sobre a importância das empresas transnacionais, sobretudo para os países mais pobres, em razão da grande quantidade de novos postos de trabalho gerados e da tecnologia trazida com elas, colocando-as como verdadeiras “salvadoras da pátria” (SANTOS, 2005, p. 68).

Nesse mesmo sentido, Wilson Ramos Filho salienta que sob o eufemismo do processo de “deslocalização empresarial” como algo natural e inevitável, o capitalismo não só oculta suas decisões conscientes e premeditadas de deslocamento da produção para países com pouca proteção estatal dos trabalhadores, como também omite sua principal motivação: o lucro (2012, p. 291).

Com isso, cria-se um cenário propício à proposição de um ordenamento jurídico trabalhista mais favorável às empresas:

Corroborando a tese de que “a culpa da deslocalização” seria da globalização, na periferia capitalista muitos agentes de divulgação ideológica do modelo de sociedade pretendido pelo capitalismo *descomplexado*, que prescindem de justificação e legitimação, repercutem o discurso catastrofista proferido nos países centrais, mas com inflexão invertida: festejam cada nova fábrica ou unidade de prestação de serviços deslocalizada no país de origem e realocada na periferia capitalista, enfatizando que a escolha teria decorrido do menor grau de proteção à força de trabalho nestes países, muitas vezes aproveitando a oportunidade para propor novas mudanças no Direito Capitalista do Trabalho, de modo que o mesmo se torne ainda mais protetivo das empresas, como forma de atrair outras empresas, gerando mais desenvolvimento. (2012, p. 291).

De acordo com esse pensamento, em prol de um progresso nacional, os trabalhadores deveriam abdicar aqueles direitos anteriormente conquistados, ou mesmo cedidos, pois “o Direito Capitalista do Trabalho seria um fator de

desenvolvimento tanto mais eficaz quanto menos protegesse os interesses da classe que vive do trabalho, ou seja, quanto mais protetivo fosse do capital” (RAMOS FILHO, 2012, p. 291).

É justamente essa expectativa criada sobre a (falsa) prosperidade trazida pelas empresas transnacionais que torna o poder público dos Estados sujeito ao alvedrio do capital internacional (SANTOS, 2005, p. 68).

Com o poder público cada vez mais vulnerável e subordinado aos interesses econômicos privados, o espaço político de decisão democrática torna-se ainda mais vazio, instalando-se uma ingovernabilidade (TOEDTER, 2008, p. 57).

Por isso, Milton Santos afirma que: “Nas condições atuais, e de um modo geral, estamos assistindo à não-política, isto é, à política feita pelas empresas, sobretudo as maiores.” (2005, p. 68).

Desse modo, o Estado-nação, como concebido modernamente, está numa situação limítrofe, “pois não consegue mais regular a sociedade e gerir a economia exclusivamente através de instrumentos jurídicos tradicionais, bem como de soluções padronizadas e homogêneas” (TOEDTER, 2008, p. 63).

Assim, considerando o papel relevante que as empresas transnacionais passaram a ocupar no cenário internacional e a influência que passaram a exercer no âmbito político e econômico internos de cada país, os Estados tiveram que se adaptar à nova realidade para não sucumbir diante da força do capital internacional.

Nesse aspecto, Zygmunt Bauman esclarece que, embora se admita a inexistência do “fim do Estado atual como território, ou como nação, o fato é que a soberania é atingida em sua intimidade, comprometendo, de forma inexorável, os demais atributos que caracterizam o ente estatal.” (1999, p. 67).

Milton Santos, por sua vez, ressalta a importância da figura estatal, mesmo diante do fenômeno da globalização neoliberal, sobretudo em relação ao monopólio da produção normativa:

[...] o Estado continua forte e a prova disso é que nem as empresas transnacionais, nem as instituições supranacionais dispõem de força normativa para impor, sozinhas, dentro de cada território, sua vontade política ou econômica. [...] É o Estado nacional que, afinal, regula o mundo financeiro e constrói infra-estruturas, atribuindo, assim, a grandes empresas escolhidas a condição de sua viabilidade. (2005, p. 77).

No mesmo sentido, Ianni reconhece as limitações impostas à soberania estatal em face do surgimento das empresas transnacionais como poderosos centros mundiais de poder concorrente, soberano e hegemônico, porém, rechaça a ideia de seu fim, pois acredita que seus institutos são constantemente criados e recriados conforme a necessidade do capitalismo (2000, p. 48).

Até porque, de acordo com Boaventura de Sousa Santos, considerando que as mudanças provocadas pela globalização econômica se deram após um longo período de intervencionismo na economia e na sociedade, “o retraimento do Estado não pode ser obtido senão através da forte intervenção estatal. O Estado tem de intervir para deixar de intervir, ou seja, tem de regular sua própria desregulação” (2005, p. 38).

Assim, embora a presença do Estado tenha sido fundamental, o poder internacional das empresas transnacionais só se tornou possível pelo desenvolvimento de novos métodos de gestão, os quais lhes possibilitaram incorporar os trabalhadores aos interesses do capital, bem como dividir suas etapas de produção em diversas partes do globo.

## 2.2 NOVOS MÉTODOS DE GESTÃO EMPRESARIAL E OS REFLEXOS NO MUNDO DO TRABALHO

As mudanças ocorridas nos modos de gestão empresarial e na regulação das relações trabalhistas típicas do final do século XX foram “naturalizadas” e “desideologizadas”, pois, em razão da globalização econômica e do discurso oficial (neoliberal) divulgado nos meios de comunicação, foram transfiguradas como algo neutro, inevitável, uma consequência natural da modernidade (RAMOS FILHO, 2012, p. 270).

Wilson Ramos Filho explica que os métodos de gestão conformam o Direito do Trabalho tanto em relação à forma de regulação laboral quanto ao conformismo gerado na classe profissional, que passa a rejeitar qualquer embate direto contra o poder constituído. O autor ressalta, ainda, que é justamente esse conformismo

imposto pela ordem social capitalista globalizada que anula a vontade dos trabalhadores, tende a inibir sua consciência acerca da realidade que os cerca e a destruir os valores éticos socialmente construídos (2012, p. 271).

Assim, surgem sujeitos individualistas e, com isso, contribui-se para a promoção da exclusão social e para o rompimento dos elos de solidariedade que unia a classe trabalhadora a interesses e reivindicações comuns, o que, sem dúvida, provoca um forte abalo no movimento sindical e, conseqüentemente, nas lutas contra as classes dominantes. (LIMA, 2002, p. 331).

Neste tópico, então, tratar-se-á da relação existente entre o modelo de intervencionismo estatal e gestão empresarial e as formas de organização e regulação do trabalho, sobretudo a partir da década de 1990, quando, em razão do processo de redemocratização tardia, as alterações nos modos de gestão do capitalismo adquiriram maior relevância no Brasil.

Assim, partir-se-á das principais características do pós-fordismo e dos novos modelos de gestão e estruturação do capitalismo globalizado, a fim de compreender os meios utilizados pela ideologia neoliberal, a partir da implantação de técnicas pós-tayloristas, para obter a sujeição dos trabalhadores.

Por fim, abordar-se-á a divisão internacional do trabalho viabilizada pela globalização econômica e pelo desenvolvimento das empresas transnacionais mediante a implantação dos novos métodos de gestão.

### 2.2.1 O Fordismo e o Taylorismo e suas Implicações nas Relações de Trabalho no Brasil

Os diferentes métodos de gestão do trabalho estão diretamente relacionados ao desenvolvimento do capitalismo, servindo-lhe como meio de legitimação.

As grandes empresas sempre buscaram reduzir custos e maximizar a produtividade, pois o objetivo do capital é ampliar seu grau de liberdade para estabelecer as condições de uso, contratação e remuneração do trabalho. Reduzir custos significa produzir bens mais concorrentes no mercado pelo menor preço, ou seja, pagando menos pela mão de obra. O aumento da produtividade, por sua vez, está relacionado à maior quantidade de produção pelo número de trabalhadores.

Para isso, é necessário aprimorar o processo produtivo a fim de ampliar a capacidade de produção de bens, inclusive mediante a redução do número de trabalhadores (KREIN, 2007, p. 02).

Dessa forma, com a globalização econômica, a busca pela maior produtividade perpassa necessariamente por investimentos em tecnologia e mudanças no processo de produção, o que não se realiza pelos trabalhadores contratados pura e simplesmente. Significa menos quantidade e mais qualidade profissional (KREIN, 2007, p. 12).

Se antes, no período de intervencionismo estatal, marcado pelas técnicas fordistas de produção, buscava-se a estabilidade do empregado mediante melhorias nas condições de trabalho, atualmente, com o neoliberalismo, visa-se a estabilidade e o aumento da produção.

Nesse contexto, é possível identificar pelo menos três fases do fordismo. Em primeiro lugar, destaca-se o pré-fordismo cujo período está relacionado ao regime extensivo de acumulação do capital e à hegemonia do pensamento liberal econômico no final do século XIX e início do XX. Já o fordismo, como doutrina estruturada, está marcado pelo início do intervencionismo estatal e pelos regimes intensivos de acumulação do capital. Nessa fase, promove-se uma reorganização do trabalho visando um aumento da produtividade e um crescimento do mercado de consumo de massa. Para isso, criam-se medidas compensatórias para os trabalhadores, como aumento de salários e melhorias no ambiente de trabalho. Por fim, desenvolvido principalmente nas duas últimas décadas do século o XX, o pós-fordismo, cujo conceito, embora admita várias significações, comporta “um conjunto de modificações ocorridas no modo de legitimação do capitalismo contemporâneo da globalização da economia e da conversão da ideologia neoliberal em pensamento hegemônico” (RAMOS FILHO, 2012, p. 271).

Nesse sentido, o pós-fordismo propõe uma nova maneira de existir, ao contrário da fase anterior que se limita a induzir uma maneira de existir numa sociedade de consumo. Não se trata, portanto, de uma mera atualização das técnicas fordistas já existentes, adaptadas aos novos elementos trazidos da ideologia neoliberal, razão pela qual não se confunde com o neofordismo (RAMOS FILHO, 2012, p. 272).

De igual modo, o taylorismo também pode ser dividido em períodos. Nessa linha de raciocínio, parte-se, inicialmente, de um taylorismo primitivo, “que visava simplesmente ao aumento da produtividade e da lucratividade pela decomposição das tarefas e sua reconstrução com base no controle parcelar do tempo, de modo intensivo e intensificado” (RAMOS FILHO, 2012, p. 274), chegando a um taylorismo maduro no final da Segunda Guerra.

Essa segunda fase ficou conhecida pela tríade unificada de fordismo-taylorismo-fayolismo, uma vez que o taylorismo maduro somado às técnicas fayolistas contribuíram para o “sequestro da subjetividade obreira”, ou seja, para obter a “adesão dos trabalhadores ao modo de vida e de produção capitalistas” (RAMOS FILHO, 2012, p. 274).

A última fase corresponderia ao pós-taylorismo, na qual uma das vertentes estaria fundada no conceito de flexibilidade (RAMOS FILHO, 2012, p. 274).

Pode-se perceber, então, que as fases do taylorismo e do fordismo são, de certa forma, correspondentes. Nota-se também que, dessa imbricada relação, criaram-se ao longo dos anos instrumentos de indução dos trabalhadores à submissão ao capital (RAMOS FILHO, 2012, p. 274).

Todavia, considerando o objetivo e a proposta deste trabalho, a análise ficará restrita às últimas fases do fordismo e do taylorismo, que espalharam e consolidaram pelo mundo, especialmente depois do fim da União Soviética, principalmente no final da década de 1980, novos métodos de gerenciamento dos recursos humanos, primando pela lealdade e subserviência dos trabalhadores ao espírito atual do capitalismo (RAMOS FILHO, 2012, p. 288).

Maíra S. Marques da Fonseca explica o contexto dessa mudança paradigmática do modelo de gestão empresarial, marcado pelo neoliberalismo estatal e pela predominância do livre mercado:

O modelo intervencionista marcado pelo compromisso fordista de contraprestações aos trabalhadores foi unilateralmente rompido pelo patronato em todo o mundo. A partir do momento em que, ao final de século XX, desaparecem os supostamente ameaçadores Estados comunistas, desaparecem, igualmente, as necessidades de justificação das vantagens da economia capitalista. O intervencionista Estado do Bem-Estar Social passa a ser substituído por um modelo de defesa subliminar do Estado do Bem-Estar das Empresas. Os empregadores sentem-se, então, liberados para recuperar os “anéis cedidos” e entabular a precarização das relações de trabalho. (2012, p.83).

De qualquer forma, precisando ainda da adesão dos empresários, o capitalismo parte da crítica aos modos produtivos hierarquizados e excessivamente burocráticos, prejudiciais à lucratividade, para seduzi-los ao modelo de produção vigente, fundado basicamente na “motivação intrínseca derivada do autocontrole participativo do trabalhador” (RAMOS FILHO, 2012, p. 296): o pós-fordismo e/ou pós-taylorismo, diretamente influenciados, pelo menos em suas origens, pelas técnicas produtivas desenvolvidas no Japão (toyotismo), conforme ensina Maíra Marques da Fonseca:

O modelo taylorista-fordista, baseado na estratificação de tarefas, na especialização rígida dos trabalhadores, na hierarquização em atividades repetitivas e sincronizadas em um tempo controlado para a aceleração da produção e a redução de custos, é substituído pelo novo e complexo de reestruturação produtiva japonês, comumente intitulado toyotismo – também conhecido como pós-fordismo ou neofordismo. (FONSECA, 2012, p. 84).

Na mesma linha, Giovanni Alves destaca que o toyotismo é o modelo de gestão empresarial que prevalece atualmente, desde a década de 1980, pois é o mais adaptado ao contexto da globalização econômica, sustentada pela política estatal neoliberal, e do capital internacional:

Foi nos anos 80 que o toyotismo conseguiu alcançar um poder ideológico e estruturante considerável, passando a representar o “momento predominante” do complexo de reestruturação produtiva na era da mundialização do capital. Assumiu, a partir daí, a posição de objetivação universal da categoria da flexibilidade, tornando-se valor universal para o capital em processo. (2005, p. 29).

A partir desse novo modelo de gestão, surgiram empresas cada vez mais focadas no desenvolvimento de sua atividade preponderante e geridas por profissionais polivalentes, flexíveis e criativos (FONSECA, 2012, p. 84).

Elas se relacionam em redes e privilegiam “o trabalho em empresas estabelecidas de modo reticular e organizadas por equipes orientadas para a



satisfação dos clientes e dos acionistas” (RAMOS FILHO, 2012, p. 297), o que se dá por da mobilização ampla dos trabalhadores:

No projeto pós-taylorista, a satisfação dos clientes e dos acionistas, não necessariamente nesta ordem, haverá de ser alcançada por intermédio da mobilização geral dos trabalhadores. Seja por meio da motivação proveniente de seus líderes, seja pela precarização das relações na produção, que produzindo temor pela perda dos postos de trabalho induziria a subserviência à custa do aumento dos níveis de ansiedade no trabalho. As técnicas pós-fordistas, em decorrência disso, passam a não apenas admitir a administração por estresse já em desenvolvimento pelo *taylorismo-faylismo*, mas vão além, ao admitir a utilização do assédio moral como estratégia empresarial. (RAMOS FILHO, 2012, p. 297).

Para viabilizar o atual modelo de gestão pós-taylorista, influenciado por técnicas toyotistas e adaptado ao modo de produção pós-fordista, parte-se, então, de uma estratégia organizacional de dominação, por meio de duas técnicas de gestão do trabalho distintas, mas complementares entre si: a qualidade total e avaliação individual (RAMOS FILHO, 2012, p 297).

Por meio de complexos sistemas de certificação e de gestão por projetos, a técnica da qualidade total visa alcançar um maior engajamento dos trabalhadores por meio de formas flexíveis de pagamento, ou seja, estimulá-los por uma remuneração variável relacionada a um cumprimento de metas, inserindo-o cada vez mais no processo produtivo e nos objetivos empresariais:

Efetivamente, o pós-taylorismo adota novas técnicas de engajamento, dentre as quais se encontram os programas de incentivos à criatividade dos empregados e às sugestões para aumento da produtividade, dando a ideia de que o trabalhador está inserido na empresa, fazendo parte do processo produtivo e com “conhecimento” da produção, configurando-se, em “novo patamar de apropriação gratuita das forças naturais de trabalho social, sem nenhum custo para o capital” (ALVES, 2003:35). Ao mesmo tempo, provoca um grau imenso de competitividade e de insegurança entre os empregados, pela estigmatização do trabalhador que se afasta do padrão esperado pelo empregador e seus prepostos caso ou se ao discordar, contestar, denunciar, pois é do “novo estado de coisas” a submissão e a obediência, além do acúmulo de atribuições e de novas tarefas a um mesmo empregado. Deste se espera uma polivalência, fonte de economia de custos, vez que evita a contratação de outros obreiros para cumprirem a atividade por ele desenvolvida (MENEZES, 2003:293). (RAMOS FILHO, 2012, p. 298).

Além disso, para completar o processo de sujeição “voluntária” dos trabalhadores ao interesse do capital, é imprescindível a avaliação individual das performances, técnica de gestão laboral para maximização dos resultados, que permite “um maior controle parcelar dos tempos no processo produtivo e um comprometimento motivado pela ansiedade amplificada, com as metas e os objetivos fixados” (RAMOS FILHO, 2012, p. 299), sem perder de vista a satisfação dos clientes e dos empregadores, “preferencialmente vinculados a processos de remuneração variável como percentuais de participação nos lucros e resultados” (RAMOS FILHO, 2012, p. 299).

Esse sistema permite não só o sequestro da subjetividade dos trabalhadores, que passam a vincular seus interesses aos da própria empresa, mas também a substituição dos empregados mais experientes por profissionais mais jovens, normalmente recém-formados, mais facilmente manipulados (RAMOS FILHO, 2012, p. 299).

Maíra Marques da Fonseca ressalta também essa mudança paradigmática ocasionada pelos novos métodos de gestão do trabalho:

A nova ordem organizativa da produção substitui a antiga lógica do *just-in-case* (por precaução) e passa a se lastrear na noção do *just-in-time*, responsável pelo esvaziamento dos estoques e pela manutenção empresarial de apenas pequenos núcleos estratégicos de trabalhadores considerados essenciais, permitindo que diversas atividades sejam elaboradas por indivíduos subcontratados, terceirizando-se grande parcela das tarefas. (2012, p. 84).

Além disso, o controle vertical dos trabalhadores, típico da estrutura hierárquica clássica fordista, ganha uma ajuda considerável na fiscalização do trabalho no novo modelo de gestão pós-taylorista, cuja organização do trabalho está pautada no trabalho em grupo. Considerando que a produtividade passa a ser medida pelas equipes de trabalho formadas, a postura individual dos trabalhadores torna-se também horizontalmente controlável, pelos seus próprios pares (RAMOS FILHO, 2012, p. 300-301).

Outro aspecto importante decorrente do trabalho em equipes é o deslocamento dos centros de decisão, ainda que de menor complexidade, para os

níveis mais baixos na escala hierárquica, o que, somado ao sequestro da subjetividade dos trabalhadores, não mais vistos como empregados, mas sim como “colaboradores”, “traz uma sensação de maior igualdade no processo produtivo, amainando possíveis atritos entre trabalhadores e gerência” (FONSECA, 2012, p 86).

De acordo com Aldacy Rachid Coutinho, essa falsa sensação de colaboração, além de mascarar os conflitos inerentes ao modo de produção capitalista, também inviabiliza a formação da consciência de classe:

Tal visão, de colaboração, poderia apresentar um novo aspecto da solidariedade instalada nos marcos de uma divisão social de tarefas. Mas não, institui uma sociedade composta somente de indivíduos, que é uma sociedade sem oposição, sem conflitos, de massa homogênea, integrada por consenso que, por sua vez, é compatível com o avanço da valorização negativa da legislação trabalhista e a perda do orgulho de ser empregado, pois o Direito do Trabalho não se vislumbra mais como uma necessária “regra do jogo” do (sobre)viver e canalização dos anseios sociais. (COUTINHO, 2007, p. 100).

De fato, promove-se uma descentralização no interior da empresa, gerando-se pequenos grupos de trabalhadores, para os quais se estabelecem metas de trabalho. Contudo, o objetivo disso, é, na verdade, eliminar as chefias intermediárias, ou seja, reduzir os custos com um número menor de empregados e criar uma concorrência entre os trabalhadores da própria empresa, ampliando os níveis de controle, bem como aumentando a produtividade e a margem de lucro.

Com efeito, desestruturam-se os laços de solidariedade intraclasse e fragiliza-se o trabalho como força social organizada, razão pela qual Giovanni Alves aponta para um novo e precário mundo do trabalho, marcado pela fragmentação de classe:

O complexo de reestruturação produtiva sob a mundialização do capital, cujo “momento predominante” é o toyotismo, tende a impulsionar, em sua dimensão objetiva, metamorfoses do trabalho industrial e a fragmentação de classe (cujos principais exemplos são a proliferação de subproletarização tardia e do desemprego estrutural). Surge um novo (e precário) mundo do trabalho”. (2005, p. 65).

Seguindo esse tirocínio, José Dallegrave Neto alerta sobre a desmobilização precarizante dos trabalhadores diante do atual modelo de produção:

Explica-se a desarticulação dos sindicatos obreiros no atual modelo toyotista em face da descentralização da produção, ficando para as terceirizadas o espaço antes ocupado pela empresa-mãe. Some-se ainda o crescente desaparecimento de categorias profissionais estanques e definidas. O trabalhador da sociedade pós-moderna tem de ser versátil e a multifuncionalidade que lhe é exigida fez com que perdesse sua referência quanto ao enquadramento sindical. Tais fatores, aliados ao desemprego estrutural, ensejaram a desarticulação e fragmentação dos sindicatos profissionais. (DALLEGRAVE NETO, 2003, p. 11).

Evidente, portanto, que o atual modo de gestão empresarial exerce um poder muito grande sobre o trabalho e também, conseqüentemente, sobre os trabalhadores. Como visto, não basta que empregado disponha sua força de trabalho em favor do empregador, é preciso que ele utilize e potencialize sua inteligência em prol da empresa.

Para isso, os modelos de gestão contemporâneos buscam integrá-lo aos interesses da própria empresa, por meio de métodos participativos de alienação subjetiva do trabalhador.

Muda-se, pois, a política de recursos humanos nas empresas. No fundo, promove-se uma profunda racionalização do trabalho, visando melhorar a produção e a lucratividade da empresa.

## 2.2.2 Diferentes Perspectivas sobre os Reflexos dos Modos de Gestão Empresarial no Mercado de Trabalho

Após observar como as empresas transnacionais adquiriram maior relevância no cenário internacional e passaram a exercer enorme influência sobre a política e a economia dos Estados e compreender como estes se tornaram um meio de legitimação da exploração do capital internacional, analisar-se-ão neste subtópico algumas características das empresas nacionais decorrentes do atual espírito do

capitalismo, de matriz pós-fordista e pós-taylorista, dentre as quais uma das mais evidentes no mundo do trabalho: a divisão internacional do trabalho.

No atual estágio da globalização, a economia capitalista e os novos padrões tecnológicos de gestão das relações de trabalho não impuseram uma reorganização apenas do trabalho, mas também das formas de produção, agora em escala global, decorrentes de processos de *desterritorialização*, *reterritorialização* e *deslocalização empresarial* (RAMOS FILHO, 2012, p. 282).

O processo de industrialização permitiu a criação de grandes centros industriais nos países capitalistas centrais, estendendo-se aos países periféricos somente a partir dos anos 60 e 70 do século XX (RAMOS FILHO, 2012, p. 282).

Isso porque “o imperialismo, a velha ‘divisão internacional de trabalho’, tinha uma tendência inata de reforçar o monopólio industrial dos velhos países-núcleo” (HOBSBAWM, 2012, p. 204). A princípio, não havia plano para industrialização dos países periféricos, pois o interesse dos governos e empresários dos países do Norte era apenas “que o mundo dependente pagasse a importação de suas manufaturas com a venda de produtos primários” (HOBSBAWM, 2012, p. 203). Desse modo, o início da industrialização fora do velho continente só aconteceu nos últimos 30 anos do século XX (HOBSBAWM, 2012, p. 204).

Todavia, com o incrementado do processo produtivo pelos métodos fordistas de produção e o aumento considerável de bens produzidos em série, houve um saturamento do mercado interno dos países centrais, que, num determinado momento, não conseguia mais assimilar a enorme quantidade de produtos ofertados. Tornou-se necessária, então, a ampliação do mercado de consumo. Para isso, passou-se a vender produtos para os países periféricos. Além disso, as empresas transnacionais passaram também a fabricá-los fora dos respectivos países de origem, num processo denominado de *desterritorialização* (RAMOS FILHO, 2012, p. 282).

Ramos Filho apresenta três motivos que justificam esse processo de desterritorialização das empresas (transnacionais):

- (i) para conseguirem melhores condições de competitividade contornando as barreiras tarifárias instituídas em alguns países periféricos ao argumento de fomentar as indústrias nacionais; (ii) para se beneficiarem de custos de produção mais baixos, principalmente com a força de trabalho, pois

naquelas décadas diversos países ainda se encontravam subjugados por ditaduras militares que haviam comprimido a massa salarial pela proibição de atividades sindicais; e (iii) para poderem alcançar outros mercados regionais, próximos àqueles onde se instalariam as novas fábricas. (2012, p. 282).

No mesmo período, também surgiram empresas cuja lógica de funcionamento é independente de uma grande estrutura física, o que lhe permite uma atuação em qualquer lugar do mundo ou em diversos locais ao mesmo tempo. Destacam-se, aqui, a título exemplificativo, algumas empresas do setor terciário, de prestação de serviços e aquelas adaptadas à atual divisão internacional do trabalho, cujo objetivo é desenvolver um trabalho braçal e meramente repetitivo, especialmente em países com menores custos de produção, exportando peças para montagem em países de mão de obra mais qualificada ou por meio de outros modelos de produção parcelar semelhante. A esse processo dá-se o nome de *desterritorialização* (RAMOS FILHO, 2012, p. 282).

Diferente do que ocorre nos processos anteriores, a *deslocalização empresarial* está relacionada a uma estratégia organizacional de transferir toda a estrutura produtiva para países onde os custos da produção serão menores e, portanto, mais interessantes aos investidores do capital. Com isso, fecham-se fábricas ou plantas industriais inteiras nos países de origem para migrá-las para outros locais com condições de produção mais vantajosas (RAMOS FILHO, 2012, p. 282).

Na perspectiva do capitalista, isso é visto como algo “natural” e “inevitável”, sobretudo em razão de um “‘anacrônico’ intervencionismo estatal nos países mais institucionalizados (concedendo direitos e garantias ‘excessivas’ aos trabalhadores durante os dois espíritos capitalistas anteriores)” e da necessidade de “fazer frente à ‘concorrência internacional’” (RAMOS FILHO, 2012, p. 282-283).

De igual modo, Hobsbawm também afirma que havia um motivo convincente para a saída dos centros fabris dos “países-núcleo da velha industrialização”: tratava-se da “incomum combinação ‘keynesiana’ de crescimento econômico numa economia capitalista baseada no consumo de massa de uma força de trabalho plenamente empregada e cada vez mais bem paga e protegida” (2012, p. 276).

Por outro lado, o termo *deslocalização* também pode ser utilizado para representar o trabalho executado em espaços físicos diversos do ambiente empresarial, inclusive a própria casa do empregado (RAMOS FILHO, 2012, p. 283).

Importante ressaltar, porém, que tais processos podem ocorrer concomitantemente ou de modo sequencial, atingindo os diversos setores da atividade empresarial de diferentes modos, variando a intensidade dos reflexos no mercado de trabalho conforme a realidade jurídica, social, política e econômica de cada país (RAMOS FILHO, 2012, p. 283).

Já no tocante ao formato e à estrutura das empresas, destacam-se a *desconcentração empresarial* e seus correlatos: a *externalização* e a *dualização do mercado de trabalho*, outros neologismos criados e incorporados no vocabulário da literatura produzida pela ciência da Administração Empresarial “para adestrar empresas, trabalhadores e consumidores ao terceiro espírito do capitalismo” (RAMOS FILHO, 2012, p. 283).

O termo *desconcentração* diz respeito à delegação das atividades periféricas a outras empresas, de modo que cada uma dirija seus esforços para a sua atividade principal. Volta-se para a atividade prioritária do negócio, justamente aquela que singulariza a empresa num mercado tão concorrido. Formam-se empresas “enxutas” que se relacionam em rede com diversas outras, a fim de baixar os custos da produção e potencializar a produtividade, ampliando, conseqüentemente, os lucros de cada uma (RAMOS FILHO, 2012, p. 284).

Historicamente, esse processo propiciou o surgimento dos dois outros. Dentre os diversos processos de *externalização* das atividades, Ramos Filho destaca três:

- (i) *terceirização* de parte das atividades anteriormente desenvolvidas pela empresa para que empregados dessas outras empresas terceirizadas realizem aquele trabalho, a um custo menor, para a empresa contratante; [...]
- (ii) *pejotização*, substantivação da sigla composta pelas duas letras iniciais da expressão *Pessoa Jurídica*, para referenciar a contratação de pessoas físicas para prestar trabalho em condições análogas às dos empregados, geralmente em fraude ao que dispõe o Direito Capitalista do Trabalho; e [...]
- (iii) *subordinação do consumidor*, processo complexo segundo o qual uma parte do trabalho que anteriormente era executado por um empregado da empresa é externalizada para que o próprio consumidor final do bem ou do serviço trabalhe de forma não remunerada para o negócio, aumentando suas margens de lucro e a sua produtividade empresarial. (2012, p. 284)

Atuando de forma conjunta ou mesmo separadamente, esses processos de *externalização* permitem diferentes níveis de subcontratação de trabalhadores numa mesma unidade produtiva, com maior ou menor proteção sindical e diferentes remunerações (RAMOS FILHO, 2012, p. 284).

Assim, os métodos pós-fordistas de gestão das relações trabalhistas possibilitaram algo antes inconcebível: a coexistência de empregados contratados por diferentes empresas num mesmo ambiente de trabalho e, pior, desempenhando muitas vezes as mesmas atribuições. Com isso, promove-se uma verdadeira precarização das relações de trabalho, num processo doutrinariamente conhecido como *dualização* (RAMOS FILHO, 2012, p. 284).

Há, por outro lado, outros significados para o termo *dualização*, dentre os quais a *dualização laboral*, típica do sistema pós-fordista de produção, que consiste na divisão dos trabalhadores de uma mesma empresa em dois grandes grupos, sendo um representado por empregados especializados e essenciais ao desenvolvimento da empresa e, por isso, bem remunerados, e o outro por empregados braçais, acessórios, instáveis e mal remunerados. Nesse sentido, sintetiza Ramos Filho:

[Dualização] Pode significar a separação existente em boa parte das empresas pós-fordistas entre um núcleo de trabalhadores bem remunerados, considerados essenciais para a continuidade do negócio, aos quais é assegurada uma série de vantagens e benefícios no sentido de tentar vinculá-los o maior tempo possível à empresa, segregando o resto dos empregados, geralmente mal remunerados, para o desenvolvimento de tarefas rotineiras, repetitivas, sem necessidade de elevado grau de especialização, aos quais é assegurado apenas o mínimo garantido pelas normas aplicáveis, ou seja, pela lei e pelos contratos coletivos. (2012, p. 284).

Ademais, outros “processos sequenciais de discriminação de *status* salarial e de garantias por raça, gênero ou idade também são referidos como sendo parte de um amplo processo de *dualização do mercado laboral*” (RAMOS FILHO, 2012, p. 285).

Diante desse quadro, fica claro que as estratégias empresariais e os diferentes modos de produção no capitalismo refletem diretamente sobre as formas



nas quais se operam as relações de trabalho em cada parte do globo, repercutindo, indiretamente, sobre a formação e estrutura da sociedade mundial.

Não por acaso, Gilberto Dupas assevera que um grupo restrito de “algumas centenas de empresas gigantes mundiais [...] decidirão basicamente *o que, como, quando, quanto e onde* produzir os bens e os serviços (marcas e redes globais) utilizados pelas sociedades contemporâneas” (2000, p. 31). Nesse mesma linha, Pochmann entende que a divisão espacial do trabalho está diretamente vinculada à circulação internacional do capital, uma vez que as decisões das grandes empresas conformam os países periféricos aos interesses financeiros e tecnológicos dos centros dos países centrais da economia mundial:

O centro da economia mundial representa o *locus* do poder de comando, sendo predominante às atividades de controle do excedente das cadeias produtivas, bem como de produção e difusão de novas tecnologias. A periferia assume um papel secundário na estrutura do poder mundial, sendo *locus* subordinado às lógicas financeiras e creditícias, assim como na apropriação do excedente econômico e dependente na geração e absorção tecnológica (2001, p. 16).

Assim, não se pode negar “que esta imensa mobilidade do ‘trabalho morto’, com a complacência estatal, tem influência na regulação do ‘trabalho vivo’ prestado em condições de subordinação”, tanto por parte do “Direito Capitalista do Trabalho” quanto “das doutrinas do ‘bem administrar’ construídas no final do século XX” (RAMOS FILHO, 2012, p. 283). Com efeito, é a partir dessas questões que o conceito de divisão internacional do trabalho adquire maior relevância, justamente “em decorrência da assimetria geográfica no uso e no rendimento da mão-de-obra em distintos momentos históricos da economia mundial” (TOEDTER, 2008, p. 65).

### 2.2.3 A Divisão Internacional do Trabalho

A partir da Revolução Industrial do final do século XVIII e o advento das primeiras indústrias na Inglaterra, surgiu uma das primeiras polarizações do espaço econômico mundial, na oposição entre a cidade e o campo:

A dicotomia entre os produtos manufaturados do centro e os produtos primários da periferia demarcou a primeira Divisão Internacional do Trabalho. Enquanto o setor agrícola era o grande empregador nos países periféricos, o setor urbano, especialmente a indústria, destacou-se no emprego da maior parte da mão-de-obra nas economias centrais. (POCHMANN, 2001, p. 21-22).

Já no século XX, a Inglaterra começou a demonstrar sinais de fraqueza, perdendo aos poucos seu *status* de potência hegemônica, especialmente após as duas Grandes Guerras Mundiais e a Depressão de 1929:

Se a guerra tornou claras aos administradores imperiais as deficiências de uma indústria colonial insuficiente, a Depressão de 1929-33 os submeteu à pressão financeira. À medida que caíam as rendas da agricultura, a renda do governo colonial tinha de ser escorada por maiores impostos sobre bens manufaturados, incluindo os da própria metrópole, britânicos, franceses ou holandeses. Pela primeira vez, as empresas ocidentais, que haviam até então importado livremente, tiveram um forte incentivo a estabelecer instalações para a produção local nesses mercados marginais (HOBSBAWM, 2012, p. 205).

Assim, com a instauração de uma Guerra Fria no período pós-guerras, desenvolveu-se uma segunda divisão internacional do trabalho a partir de relações internacionais marcadas pela bipolaridade, especialmente entre EUA e URSS, bem como pela reconstrução dos países europeus e do Japão, “gerando-se afinal um bloco de países semiperiféricos comprometidos tanto na estratégia anti-sistêmica (economia centralmente planejada) como na estratégia pró-sistêmica (economia de mercado subdesenvolvida)” (TOEDTER, 2008, p. 69).

Dessa forma, no ocidente, essa segunda divisão se desenvolveu basicamente com a formação de um bloco de países semiperiféricos que contaram com o “apoio de uma ordem econômica mais favorável à disseminação geográfica do padrão de industrialização norte-americano” (TOEDTER, 2008, p. 69). Nas palavras de Pochmann:

Para ressaltar as características da segunda Divisão Internacional do Trabalho, especialmente em relação aos países de menor renda, foram adotados os conceitos de fordismo periférico, de sociedade salarial incompleta e de periferização do setor industrial, com indicações de situações distintas em relação ao que havia anteriormente ocorrido nas economias de altas rendas. (2001, p. 25-26).

No entanto, com o fim da Guerra Fria, principalmente após a extinção da URSS, o capitalismo não se viu mais ameaçado, o que implicou o “ressurgimento da forma original de dominação, prevalente nos primórdios do capitalismo industrial, tutelada agora por uma estrutura de poder transnacional” (TOEDTER, 2008, p. 70). Portanto, a terceira divisão internacional do trabalho está relacionada à expansão, desenvolvimento e dominação das empresas transnacionais, principalmente a partir de meados do século XX:

Nesses termos, a nova Divisão Internacional do Trabalho parece referir-se mais à polarização entre a produção de manufatura, em parte dos países semiperiféricos, e a produção de bens industriais de informação e comunicação sofisticados e de serviços de apoio à produção gerada no centro do capitalismo. Nas economias semiperiféricas, a especialização em torno das atividades da indústria de transformação resulta, cada vez mais, da migração proveniente da produção de menor valor agregado e baixo coeficiente tecnológico do centro capitalista, que requer a utilização de mão-de-obra o mais barata possível, além do uso extensivo de matéria-prima e de energia, em grande parte sustentada em atividades insalubres e poluidoras do ambiente, não mais aceitas nos países ricos. (POCHMANN, 2001, p. 34).

No mesmo sentido, Hobsbawm também identifica a formação de uma nova divisão internacional do trabalho, baseada sobretudo na produção de bens manufaturados parciais para exportação, que compõem parte de um processo produtivo mais abrangente, cuja finalização ocorre nos países de mão de obra mais qualificada e mais avançados tecnologicamente, de onde serão novamente exportados para os países consumidores:

Uma nova divisão internacional do trabalho, portanto, começou a solapar a antiga. [...] Novas indústrias do Terceiro Mundo abasteciam não apenas os crescentes mercados locais, mas também o mercado mundial. Podiam fazer isso tanto exportando artigos inteiramente produzidos pela indústria local

(como os têxteis, a maioria dos quais em 1970 tinha emigrado dos velhos países para os “em desenvolvimento”) quanto tornando-se parte de um processo transnacional de manufatura. [...] Isso só poderia ter acontecido graças à revolução no transporte e comunicação, que tornou possível e economicamente factível dividir a produção de um único artigo entre, digamos, Houston, Cingapura e Tailândia, transportando por frete aéreo o produto parcialmente completo entre esses centros e controlando centralmente todo o processo com a moderna tecnologia de informação. [...] A linha de produção cruzava agora não hangares gigantescos num único local, mas o globo. (2012, p. 275).

Logo, pode-se dizer que a nova divisão internacional do trabalho está associada basicamente a dois fenômenos: a reestruturação empresarial acompanhada de uma revolução tecnológica e a expansão dos investimentos diretos no exterior, ambos intimamente relacionados às empresas transnacionais (TOEDTER, 2008, p. 71). Estes, por sua vez, só se tornaram viáveis a partir do desenvolvimento de uma economia cada vez mais transnacionalizada, para além dos territórios e fronteiras nacionais, pois emancipada do tradicional Estado-nação:

No caso extremo, passa a existir uma “economia mundial” que na verdade não tem base ou fronteiras determináveis, e que estabelece, ou antes impõe, limites ao que mesmo as economias de Estados muito grandes e poderosos podem fazer. Em dado momento do início da década de 1970, uma economia transnacional assim tornou-se uma foga global efetiva. E continuou a crescer, no mínimo mais rapidamente que antes, durante as Décadas de Crise após 1973 (HOBSBAWM, 2012, p. 272).

Portanto, três aspectos foram de fundamental importância para a configuração do hodierno cenário econômico mundial: o surgimento das empresas transnacionais, a nova divisão internacional do trabalho impulsionada pelos novos métodos de gestão das relações de trabalho e o aumento de financiamento *offshore* (externo) (HOBSBAWM, 2012, p. 272).

Interessante perceber, então, que a terceira divisão internacional do trabalho é fruto direto dos processos de *reterritorialização*, *desterritorialização* e *deslocalização empresarial*, típicos dos modos de gestão pós-fordistas e pós-tayloristas, os quais se encontram amparados e facilitados pelo estágio atual da globalização econômica neoliberal.

Diante desse breve histórico exposto, cumpre observar que a polarização da economia mundial sempre provocou diferentes processos de repartição geográfica do trabalho, razão pela qual as divisões internacionais do trabalho correspondem, na verdade, às mais variadas fases do capitalismo (TOEDTER, 2008, p. 66).

Por fim, pode-se concluir que a globalização econômica e o neoliberalismo, juntamente com as inovações tecnológicas e o fortalecimento das empresas transnacionais no final do século XX, foram os principais fatores que alteraram profundamente não só a figura do Estado-nação, como concebido na modernidade, mas também, e de forma bastante negativa, a organização e regulação do trabalho, cujos reflexos sociojurídicos serão analisados no capítulo a seguir.

### **3 REFLEXOS NEGATIVOS DA NOVA ORDEM ECONÔMICA MUNDIAL NA INTERPRETAÇÃO DO DIREITO DO TRABALHO BRASILEIRO**

Todas as insuficiências do Estado de Bem-Estar Social, dentre as quais se destaca a ineficiência de combate ao desemprego, foram utilizadas e ampliadas pelo projeto neoliberal para criticar a atuação estatal e, com isso, viabilizar como melhor opção o discurso do Estado mínimo.

Conforme constatado nos capítulos anteriores, esse contexto trouxe diversos problemas políticos e sociais, principalmente aos países em desenvolvimento, sendo mais acentuados quanto mais pobres eles forem.

No Brasil, o auge da adoção de medidas neoliberais ocorreu na década de 90, porém, seus reflexos persistem até hoje, inclusive no campo do Direito, com destaque ao Direito do Trabalho, um dos ramos que mais sentiu os efeitos desse fenômeno.

No presente capítulo, observar-se-á, então, num primeiro momento, como a globalização econômica e as políticas neoliberais, numa perspectiva macro, influenciaram negativamente nas relações de trabalho e como o Estado se submeteu e assimilou os interesses do capital internacional, legitimando a precarização dos direitos sociais, com ênfase nos direitos trabalhistas, largamente flexibilizados. Já num segundo momento, far-se-á uma breve consideração acerca da realidade jurídica brasileira, analisando principalmente os reflexos sociojurídicos desse fenômeno no mundo do trabalho.

Cumprе destacar, todavia, que, levando em consideração as limitações e propostas deste trabalho, não se pretende aqui esgotar todas as possíveis análises e nuances que cercam esse tema, motivo pela qual se optou por traçar um “panorama geral” sobre a precarização das relações de trabalho no primeiro tópico e apenas uma “proposta de estudo”, dentre as várias possíveis, acerca dos reflexos da globalização econômica no Brasil, máxime no ordenamento jurídico trabalhista brasileiro.

### 3.1 UM PANORAMA GERAL SOBRE A ATUAL PRECARIZAÇÃO DAS RELAÇÕES DE TRABALHO: A LEGITIMAÇÃO DA EXPLORAÇÃO PELO DIREITO DO TRABALHO

Como vimos nos capítulos anteriores, o surgimento das empresas transnacionais e o desenvolvimento de novos métodos de gestão empresarial, baseados principalmente nas técnicas pós-fordistas e pós-tayloristas de produção, provocaram uma nova divisão internacional do trabalho, viabilizada não só pelas inovações tecnológicas, mas sobretudo pela globalização econômica e pela política neoliberal que lhe dá sustentação.

Esse cenário internacional, por sua vez, irá impor uma nova feição às relações de trabalho, as quais serão profundamente marcadas pela flexibilidade e pela flexibilização.

Vale ressaltar que esses dois termos, normalmente, costumam aparecer confundidos e até mesmo como sinônimos nos livros da Ciência da Administração. Nem mesmo os textos jornalísticos contribuem para esclarecer acerca das diferentes acepções de cada um, uma vez que se limitam a repetir “acriticamente a ideologia que se oculta sob a aparente neutralidade dos discursos ‘científicos’” (RAMOS FILHO, 2012, p. 286). No entanto, uma coisa é certa: ambos servem “de substrato para inúmeras propostas tendentes a suprimir conquistas trabalhistas em nome do aumento da competitividade” (RAMOS FILHO, 2012, p. 286).

De fato, são várias as acepções que se atribuem a esses dois termos, podendo ser encontradas referências a vários tipos de flexibilidade.

Num primeiro sentido, pode estar relacionada à mecanização do trabalho pela tecnologia e à conseqüente redução do trabalho humano no processo produtivo. Num segundo sentido, adjetivada como *flexibilidade interna* ou *funcional*, diz respeito ao empregado polivalente, desejado pelas empresas pós-fordistas. Fala-se também em *flexibilidade externa*, a qual consiste em mecanismos de controle da quantidade de horas a serem laboradas e do número de empregados que trabalharão no decorrer do ano, sempre em conformidade e em proporção com as necessidades da produção, visando maximizar os lucros. Destacam-se, aqui, o desenvolvimento do banco de horas e de ferramentas que facilitam a despedida de empregados e a

contratação temporária de outros. Outrossim, existe também a *flexibilidade salarial*, por meio da qual se permite a substituição do critério de pagamento baseado na unidade de tempo por outros relacionados à produtividade individual e na proporção da participação individual na lucratividade da empresa, como a participação nos lucros e resultados (PLR). (RAMOS FILHO, 2012, p. 286).

Outro adjetivo aplicado ao processo de produção pós-fordista é a *acumulação flexível*, o qual “significaria exatamente a flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo” (RAMOS FILHO, 2012, p. 287).

Certo é que em todas as acepções a ideia central é a oposição ao conceito de rigidez:

Em todas as aplicações das expressões, seja como substantivo, seja como adjetivos, a oposição binária se estabelece com o antipático conceito de *rigidez*, associado negativamente ao “anacronismo” da regulação anterior, ou seja, às relações de produção (fordismo-taylorismo-fayolismo) e às relações *na* produção (regulada pelo Direito Capitalista do Trabalho) vinculadas aos modelos de intervencionismo adotados ao final da Segunda Guerra e sofisticados na década de 1970 em resposta às críticas intrassistêmicas e antissistêmicas havidas ao final da década anterior. (RAMOS FILHO, 2012, p. 287).

Assim, visando combater uma burocracia rígida, que traz diversos óbices à expansão do capital, a nova ordem econômica global passou a exigir uma classe trabalhadora extremamente aberta a mudanças de curto prazo e cada vez mais independente de procedimentos legalistas e formalistas (TOEDTER, 2008, p. 75-76).

De acordo com Bauman, a mão de obra torna-se realmente “flexível” apenas se:

[...] os empregados, efetivos ou em perspectiva, perderem os hábitos adquiridos do trabalho cotidiano, dos turnos diários, de um local permanente de trabalho e de uma empresa com colegas fixos; só se não se habituarem a qualquer tipo de emprego e, sobretudo, se evitarem (ou forem impedidos de) desenvolver atitudes vocacionais em relação a qualquer trabalho realizado no momento e abandonarem a tendência mórbida de fantasiar direitos à manutenção do emprego e as responsabilidades inerentes. (1999, p. 120).



Essa afirmação justifica-se porque a nova corrente de pensamento neoliberal precisava atacar frontalmente “a matriz cultural afirmativa do valor trabalho/emprego, por ser este valor o grande instrumento teórico de construção e reprodução da democracia social no Ocidente” (DELGADO, 2006, p. 31).

Não por acaso, a “permanência da noção de centralidade do trabalho e do emprego inviabilizaria, drasticamente, a aplicação do receituário de *império do mercado econômico*, estruturado pelo pensamento neoliberal.” (DELGADO, 2006, p. 31).

Dessa forma, por meio de uma falsa expectativa de libertação do indivíduo pela flexibilidade, acabou-se, na verdade, “por aprisioná-lo em uma nova ordem de contornos ainda não muito bem definidos” (TOEDTER, 2008, p. 76).

Interessante fazer também uma distinção entre flexibilização e desregulamentação do trabalho. Segundo Benedito Calheiros Bonfim, a flexibilização:

[...] corresponde a uma fenda no princípio da inderrogabilidade das normas de ordem pública e no da inalterabilidade *in pejus* das condições contratuais ajustadas em favor do trabalhador, visando a facilitar a implementação de nova tecnologia ou preservar a saúde da empresa e a manutenção de empregos. (1997, p. 42-43).

Isso, em termos de direito comparado, se daria por meio da adequação da aplicação da norma legal às peculiaridades regionais, empresariais ou profissionais, isto é, mantendo-se a legislação de proteção ao trabalho com algumas normas gerais irrenunciáveis e outras passíveis de adaptações (BONFIM, 1997, p. 43).

Já na desregulamentação:

o Estado não intervém nas relações de trabalho, para que a autonomia privada, coletiva ou individual, disponha sem limitações legais, sobre as condições de trabalho. Seria o retorno à fase histórica em que as péssimas condições de trabalho justificaram a ampla e diversificada reação que fundamentou o advento da legislação social-trabalhista. (BONFIM, 1997, p. 43).

Dessa forma, importante perceber que o objetivo da doutrina neoliberal “é a ocupação do poder normativo, na ausência do Estado, para fixar de forma autônoma – ou impositiva – as regras”. Sendo assim, o capital não pretende a extinção das leis trabalhistas. Muito pelo contrário, “elas terão que se adaptar e legitimá-lo” (TOEDTER, 2008, p. 82).

Nesse sentido, destacam-se as lições de José Affonso Dallegrave Neto, para quem a flexibilização da relação de trabalho:

[...] é uma corrente doutrinária desenhada por juristas do novo paradigma neoliberal, patrocinada por empresários e organizações financeiras mundiais, que visa basicamente: a) desregulamentar a legislação trabalhista; b) estimular formas flexíveis de contratação de empregados e rescisões sem ônus e c) acabar com o princípio de proteção ao empregado – introduzido pelo paradigma do Estado Social Intervencionista, no início deste século. (1997, p. 90).

Note-se que, na verdade, se busca uma reaproximação do Direito do Trabalho com o Direito Civil, a fim de revalorizar antigos dogmas civilistas no âmbito trabalhista, como o da autonomia privada e o do *pacta sunt servanda*, a fim de igualar juridicamente empregado e empregador, “não mais se justificando falar em proteção à parte mais frágil” (DALLEGRAVE NETO, 1997, p. 90).

Parte-se da ideia de que o mercado é autorregulável para defender a flexibilidade no mercado de trabalho:

Este evangelho do mercado auto-regulável repousa sobre uma idéia básica: é o mercado e somente ele que pode gerar a solução aos desequilíbrios. Se estes desequilíbrios persistem é porque são resultados de entraves que continuam impedindo o livre funcionamento do mercado. Como o mercado de trabalho funcionaria como os outros mercados, se existe desemprego é porque existem resistências ao livre funcionamento desse mercado. Portanto, removam-se estas resistências e o mercado funcionará livremente e sem desequilíbrios. Em versões mais *aggiornatas* seria a rigidez dos salários que determinaria o desemprego, em uma clara e plena inversão do raciocínio de Keynes. Para este, o emprego seria determinado por fatores externos a este mercado, subordinados às decisões de investimento (eficiência marginal do capital, taxa de juros, demanda efetiva), e o salário real, indeterminado, só conhecido ao final do processo. (MATTOSO, 1998, p. 44).

No entanto, esse reducionismo das relações de trabalho a uma pura e simples relação de custo/benefício, acaba sobrepondo o mercado à política e, conseqüentemente, esvaziando a esfera pública, justamente o espaço de reivindicação e defesa dos direitos, e enfraquecendo a cidadania (LIMA, 2002, p. 319).

Como se isso não bastasse, a globalização econômica e os novos modos de gestão das relações de trabalho induzem à individualidade e à competitividade entre os próprios trabalhadores, criando, com isso, novas formas de sujeição do empregado:

A necessidade de competir é, aliás, legitimada por uma ideologia largamente aceita e difundida, na medida em que a desobediência às suas regras implica perder posições e, até mesmo, desaparecer do cenário econômico. Criam-se, desse modo, novos “valores” em todos os planos, uma nova “ética” pervasiva e operacional face aos mecanismos da globalização. (SANTOS, 2005, p. 57).

É justamente esse contexto de valorização exacerbada das individualidades e da competitividade que gera, por sua vez, uma enorme insegurança para os empregados no ambiente de trabalho. Essa insegurança pode ser no próprio trabalho, diante da perspectiva oposta, constantemente ameaçadora, do desemprego; do emprego e/ou da contratação, tendo em vista o aumento de trabalhadores temporários ou sem contratação; da renda, em razão do distanciamento entre salário e produtividade; ou até mesmo na representação, considerando a quebra de solidariedade e a redução dos níveis de sindicalização (MATTOSO, 1998, p. 41-43).

Dessa forma, muitos trabalhadores se tornam submissos e aceitam a exploração, caracterizando, com isso, um novo modo de dominação, absolutamente sem precedentes: a *flexploração* (BOURDIEU, 1998, p. 124-125).

Representando bem o contexto de insegurança, a *flexploração* decorre da concorrência desigual entre trabalhadores de países de conquistas sociais mais importantes e empregados de países com menos ou muito pouca conquista social. Com isso, quebram-se as resistências e obtêm-se a obediência e a submissão dos trabalhadores por meios aparentemente naturais, que se justificam por si mesmos.

Dessa forma, a globalização permite que os trabalhadores de qualquer parte do mundo concorram entre si, inclusive com os menos favorecidos, justamente em nome dos quais se impõe aos demais a flexibilidade, nas suas diversas facetas (emprego, duração do trabalho e salário). Embora apresentadas separadamente, esses componentes mantêm relação de intercomplementariedade, de modo que, na verdade, “é a relação salarial, em seu conjunto, que vai sendo qualitativamente transformada”. (FREYSSINET, 2009, p. 36).

Logo, esse quadro de insegurança está presente no mundo inteiro, não ficando restrito aos países mais pobres, embora neles a situação esteja mais agravada, ainda mais com os processos de *reterritorialização* e *deslocalização empresarial*, em razão dos quais os países subdesenvolvidos disputam a presença das empresas transnacionais mediante oferecimento de um pacote composto por três atrações principais: “baixa proteção da mão-de-obra, isenções fiscais e mercados consumidores internos consideráveis ou atraentes” (TOEDTER, 2008, p. 81).

Nesse contexto de insegurança e competição, não se pode deixar de mencionar outro instituto tipicamente neoliberal, decorrente das práticas de *desconcentração empresarial* e *externalização do trabalho*: a terceirização, em suas diversas facetas. Trata-se de um verdadeiro mecanismo legalizado de precarização das condições de trabalho, a fim de atender os interesses mais vis do capital:

O fenômeno da terceirização é um claro exemplo de que a fachada formal se manteve, alterando-se “apenas” o conteúdo da relação. Nela as necessidades da classe patronal de efemeridade e rotatividade da mão-de-obra, associadas, é claro, à baixa remuneração subsistem sob um aparente, mas concreto, plano legal, acobertando muitas vezes situações desumanas de emprego, as quais o Direito do Trabalho visa dirimir. (DINIZ, 1999, p. 107).

É evidente, pois, que a terceirização não passa de “uma forma encontrada pelo capital para angariar de forma menos onerosa os mesmos resultados para seus empreendimentos” (TOEDTER, 2008, p. 84).

Além disso, revela-se um excelente instrumento de valorização do individualismo e, conseqüentemente, do egoísmo humano à medida que acirra a competitividade entre os trabalhadores e aumenta ainda mais o abismo existente

entre eles, inviabilizando, assim, a formação de laços sociais e a união da classe operária, tão necessárias para a construção de “um senso de identidade sustentável” (TOEDTER, 2008, p. 80).

Como resultado, temos o rompimento dos laços de solidariedade que uniam os trabalhadores entre si, enfraquecendo as reivindicações políticas e jurídicas antes realizadas em grupos bem coordenados, o que contribui para enfraquecimento do papel dos sindicatos (BALTAR, SANTOS e KREIN, 2010, p. 29-32).

Assim, pode-se destacar a prevalência do individual sobre o coletivo como outra consequência nefasta causada pela globalização econômica neoliberal:

Pode-se dizer então que, em última análise, a competitividade acaba por destruir as antigas solidariedades, freqüentemente horizontais, e por impor uma solidariedade vertical, cujo epicentro é a empresa hegemônica, localmente obediente a interesses globais mais poderosos e, desse modo, indiferente ao entorno [...]” (SANTOS, 2005, p. 85).

Na mesma linha, Hobsbawm também salienta essa realidade individualista, mas ressalva que, de uma forma ou de outra, ela sempre esteve presente no capitalismo:

A terceira transformação, em certos aspectos a mais perturbadora, é a desintegração de velhos padrões de relacionamento social humano, e com ela, aliás, a quebra dos elos entre as gerações, quer dizer, entre passado e presente. Isso ficou muito evidente nos países mais desenvolvidos da versão ocidental de capitalismo, onde predominaram os valores de um individualismo associal absoluto, tanto nas ideologias oficiais como nas não oficiais, embora muitas vezes aqueles que defendem esses valores deplorem suas consequências sociais. [...] Essa sociedade, formada por um conjunto de indivíduos egocentros sem outra conexão entre si, em busca apenas da própria satisfação (o lucro, o prazer ou seja lá o que for), estava sempre implícita na teoria capitalista [...]” (2012, p. 24-25).

De fato, o trabalho hoje se encontra cada vez mais dividido, pulverizado, enquanto o capital mais unido e coordenado em escala global. Isso prejudica as organizações sindicais de trabalhadores, os quais, desprovidos de força reivindicatória, não conseguem resistir às pressões e aos interesses empresariais:

Com a dispersão do anterior acúmulo de trabalhadores na fábrica, uma das grandes forças dos sindicatos, e com o incentivo ao “sindicalismo de empresa, ao sindicato-casa, atado ao ideário e ao universo patronal”, adotando-se lemas tais como “Proteger nossa empresa para defender a vida!”, implanta-se um “sindicalismo de envolvimento, em essência um sindicalismo manipulado e cooptado”, cujos resultados acabam por se assemelhar àqueles do período fordista-keynesiano, a fim de se manter o controle do trabalho. (MIQUELUZZI, 1998, p. 267).

De um modo geral, as entidades sindicais não conseguem mais atender aos interesses da classe trabalhadora. Com efeito, não passam, muitas vezes, de um mero instrumento legitimador do próprio capitalismo globalizado, incapazes de opor qualquer resistência efetiva aos interesses empresariais (TOEDTER, 2008, p. 90).

Apesar de as técnicas pós-tayloristas estarem pautadas no trabalho em equipes, a cooperação na produção não é suficiente para superar o individualismo, porquanto essa “nova ética, apesar do enfoque no coletivo, não é capaz de desenvolver, aprimorar ou exaltar, contudo, os elos coletivos entre os indivíduos. Ao contrário, o individualismo continua reinante” (TOEDTER, 2008, p. 94).

Isso porque “o trabalho em equipe é a ética de trabalho que serve a uma economia política flexível” (SENNETT, 2001, p. 118), de modo que nos conduz “ao domínio da superficialidade degradante que assedia o moderno local de trabalho. Na verdade, o trabalho em equipe deixa o reino da tragédia para encenar as relações humanas como uma farsa” (SENNETT, 2001, p. 127).

Cumprir observar, porém, que essa indiferença do capital não é algo novo, até porque sempre foi inerente aos sistemas capitalistas e apenas adquiriu contornos transnacionais, o que lhe permite uma maior adaptabilidade:

Pode-se dizer que o capitalismo foi sempre assim. Mas não do mesmo jeito. A indiferença do antigo capitalismo ligado à classe era cruamente material; a indiferença que se irradia do capitalismo flexível é mais pessoal, porque o próprio sistema é menos cruamente esboçado, menos legível na forma [...]. (SENNETT, 2001, p. 175).

Isso representa o retorno a uma espécie de capitalismo radical, cuja única lei é a do lucro máximo, levado ao limite de sua dominação econômica pela introdução

de formas modernas de dominação e de técnicas de manipulação, gerando uma ampliação de empregos precários e sub-remunerados, além de criar na classe trabalhadora uma enorme insegurança social devido às constantes ameaças de demissão em massa, o que representa uma perda das tutelas jurídicas adquiridas no seio do Estado-nação (LIMA, 2002, p. 339).

Diante desse cenário, Dallegre Neto salienta que os trabalhadores nunca precisaram tanto da proteção do Estado, porém, o que propõe a ideologia neoliberal é justamente o contrário:

Os números estatísticos demonstram que nunca o trabalhador precisou tanto da tutela estatal como nos dias atuais. Isso por várias circunstâncias: advento de uma ideologia neoliberal excludente; desemprego estrutural e substituição do trabalho humano pela máquina. Alie-se a esses fatos o movimento de enfraquecimento das entidades sindicais motivado por três macrofenômenos – descompasso entre a regionalização do movimento de classe e a transnacionalização das empresas; - desaparecimentos das categorias profissionais estanques e predefinidas em razão da multifuncionalidade atualmente exigida do trabalhador; - receio da perda de emprego por parte da classe trabalhadora, tornando-se resignada e desarticulada. (DALLEGRAVE NETO, 2010, p. 66).

Portanto, a globalização econômica e as políticas neoliberais constituem verdadeiros obstáculos à efetividade dos direitos sociais, na medida em que pregam a miniaturização do Estado e promovem o enfraquecimento da figura dos sindicatos como organização da classe trabalhadora para a defesa das antigas conquistas político-jurídicas adquiridas no âmbito do Estado moderno (LIMA, 2002, p. 331).

Como visto no decorrer deste trabalho, aos poucos, o Estado deixou de ser garantidor das relações de trabalho, concentrando-se na manutenção da economia financeira. Para piorar, o desenvolvimento e a utilização de tecnologia avançada na produção passou a exigir maior especialidade dos trabalhadores, acentuando ainda mais o quadro de desemprego e de exclusão social (FONSECA, 2012, p. 87).

Soma-se a isso a perspectiva de que a flexibilização tende a produzir no futuro a desregulamentação dos direitos sociais relativos ao trabalho, no sentido de suprimir os “direitos sociais inerentes à cidadania, responsáveis pelo equilíbrio social, redundando no retrocesso das conquistas granjeadas, como resultado de lutas seculares travadas no palco político do Estado moderno” (LIMA, 2002, p. 340).

Assim, está-se diante de uma flexibilização que, longe de ser libertadora, sujeita os trabalhadores ao alvedrio dos empregadores capitalistas, cujo único objetivo é a maximização dos lucros (TOEDTER, 2008, p. 96).

### 3.2 OS REFLEXOS DA GLOBALIZAÇÃO NO ORDENAMENTO JURÍDICO BRASILEIRO

No Brasil, a precarização dos direitos trabalhistas foi perseguida principalmente a partir das últimas três décadas do século XX, quando novas formas de exclusão foram criadas tanto pelas leis e pela interpretação a elas conferida, quanto pela própria sociedade, desvinculada de qualquer autorização legal, como no caso da terceirização (DELGADO, 2006, p. 136-140).

Nessa mesma linha, José Dari Krein explica que, na ordem da globalização econômica e da política hegemônica neoliberal, é possível destacar dois sentidos bem definidos de flexibilidade em nosso país:

Então, na ordem econômica e política hegemônica do capitalismo a partir dos anos 80 nos países centrais e dos anos 90 no Brasil, a **flexibilidade** apresenta dois sentidos bem definidos. Primeiro, possibilitar maior liberdade às empresas na determinação das condições de uso, de contratação e de remuneração do trabalho. Em segundo lugar, possibilitar ajustes no volume e no preço da força de trabalho na perspectiva de reduzir seu custo no cenário descrito acima. Essas duas finalidades concretizam-se, por um lado, por meio da supressão de benefícios e de direitos advindos da legislação e/ou de normas coletivas, o que significa a eliminação, diminuição ou afrouxamento da produção trabalhista e social vigente em cada país. Por outro lado, pela introdução de novas legislações ou normas coletivas que permitam adaptar os direitos trabalhistas à lógica apontada acima em relação a quatro temas bastante comuns em diversas experiências nacionais: remuneração, jornada, formas de contratação e alocação do trabalho. (2007, p. 02).

Dessa forma, uma vez legitimadas pela sociedade e pelo ordenamento jurídico, a precarização das condições de trabalho estão cada vez mais presentes nas relações entre o trabalhador e o tomador da mão de obra, inclusive no contrato de trabalho, isso quando a relação entre eles não se dá de forma ainda mais



precária, de maneira informalizada ou até mesmo disfarçada ou simulada (KREIN, 2007, p. 18).

Dessa forma, importante destacar que o contrato de trabalho é meio pelo qual o trabalhador se vincula juridicamente ao empregador, substituindo a antiga sujeição pessoal, caracterizada pela violência e opressão nas relações com o patrão:

A moldagem contratual para as relações de trabalho – que transformou o trabalhador em “sujeito de direito”, de modo a atribuir um vínculo jurídico-formal, e não mais pessoal, ao seu empregador – apareceu justamente com o propósito de substituir a dominação direta daquele que trabalha, as formas de controle, violência e opressão nas relações com o patrão, pela fria e regulamentada dominação legal. O propósito do Direito do Trabalho – enquanto nova forma privilegiada de estipular as relações entre trabalhador e patrão – foi substituir a violência privada (que sempre marcou as relações de trabalho no Brasil) pela dominação legal. (FONSECA, 2002, p. 133-134).

Dessa forma, o contrato de trabalho passou a conter as regras básicas que regulam a relação entre o trabalhador e o tomador da mão de obra. Por isso, não raras vezes a flexibilidade se dá também em nível contratual, uma vez que atinge diretamente várias questões trabalhistas de grande relevância, como a remuneração, a jornada de trabalho, o tempo de duração do contrato e até mesmo a direitos decorrentes da rescisão. Nesse último aspecto, ressaltam-se regras importantes que ainda podem facilitar a dispensa do trabalhador, como a ausência de proteção contra a despedida arbitrária, a desnecessidade de apresentar justificativa ou motivo para o ato, o baixo valor da indenização, bem como a possibilidade de redução de direitos típicos da rescisão contratual, como o aviso prévio (TOEDTER, 2008, p. 97).

A flexibilização pode ocorrer, inclusive, na forma de contratação da mão de obra, a qual pode se dar como temporária, domiciliar, provisória etc., por prazo determinado ou indeterminado.

No Brasil, o contrato de trabalho por tempo determinado só foi regulado pela Lei nº 9.601 de 1998, com previsão no art. 443, § 1º, da CLT, por meio do qual se limitou sua vigência a apenas duas hipóteses: I) existência de termo prefixado ou execução de serviços especificados; ou ainda II) realização de certo acontecimento suscetível de previsão aproximada.

Levando em conta o objetivo de se manter perene o vínculo de emprego, não há dúvidas de que essas modalidades de contratação reduzem os direitos dos trabalhadores. No entanto, justificar-se-iam a partir do momento que pudessem ser utilizadas como um instrumento de combate ao desemprego:

A crise mundial da economia, acentuada na década de 80, fez com que o ideal da continuidade indefinida do contrato de trabalho passasse a ser contrastado pela necessidade de medidas de combate ao desemprego. É dentro desse quadro que se constata o ressurgimento do contrato a prazo [...]. (MAGANO, 2001, p. 472).

Todavia, essa ideia representa um falso mito neoliberal de que haveria criação de emprego por meio da precarização das relações de trabalho:

Esta falsa intenção propositiva oculta a realidade e transpassa à doutrina os dogmas neoliberais. Isso porque a criação de novos postos no mercado de trabalho depende ainda da reativação da atividade econômica do país, o que supõe toda uma reestruturação da pauta político-econômica e não a mera mudança dos regramentos relativos à positividade das modalidades flexíveis de contratação. (TOEDTER, 2008, p. 98).

As inovações tecnológicas também contribuem para essas formas de contratação flexível na medida em que permitem a execução das tarefas em tempo cada vez mais reduzido, possibilitando a criação de empregos por tempo parcial. De acordo com Sérgio Pinto Martins, isso sempre foi permitido pela legislação brasileira, mesmo antes da Medida Provisória nº 2164-41/2001, que inseriu o art. 58-A na CLT, uma vez que o emprego poderia ser contratado por hora, com base no art. 444 da CLT (2000, p. 60).

Evidente que “essas formas de manejo flexível da força de trabalho, que cada vez mais possuem respaldo legal, objetivam assegurar os interesses do capital a partir de maiores lucros” (TOEDTER, 2008, p. 99). Tanto é assim que Martins chega a apresentar um rol de vantagens obtidas pelas empresas devido à flexibilização do trabalho:

A produtividade da empresa pode aumentar com o trabalho a tempo parcial, pois as máquinas não ficarão ociosas em determinado período, possibilitando maior aproveitamento do maquinário da empresa. [...] Impede o desperdício de materiais que tenham de ser trabalhados em determinado momento, como produtos perecíveis. [...] A empresa não precisa fazer constantemente investimentos para formar pessoal, pois pode existir diminuição da rotatividade de pessoas. [...] O estabelecimento funciona maior número de horas por dia, sem inclusive, necessidade, de certos empregados prestarem horas extras. [...] Há diminuição do absenteísmo, pois o empregado pode cuidar de seus problemas pessoais no horário em que não está prestando serviços na empresa. (2000, p. 58).

Uma das flexibilizações mais corriqueiras no Brasil diz respeito à jornada de trabalho e suas diversas formas de compensação, por meio das quais se busca o tempo livre para aumentar os índices de produtividade da empresa (TOEDTER, 2008, p. 99).

As diferentes formas de compensação de jornada possuem ampla legitimidade no ordenamento jurídico brasileiro, onde se encontram diversos permissivos legais, como na CLT (art. 59, § 2º) e inclusive na Constituição da República de 1988 (art. 7º, inciso XVIII). Dentre elas, destaca-se o banco de horas, prática consolidada em praticamente todas as negociações coletivas e de grande valia para os empresários na medida em que permite moldar a jornada dos trabalhadores visando uma maior lucratividade.

Trata-se, portanto, de “um claro exemplo da tentativa de flexibilização das conquistas dos trabalhadores em prol da volatilidade e mobilidade do capital” (TOEDTER, 2008, p. 100).

Ainda em relação à jornada, interessante observar também que a Constituição da República de 1988 previu uma jornada reduzida de 06h diárias para o labor em turno ininterrupto de revezamento, reconhecendo o prejuízo à saúde física e mental dos trabalhadores submetidos a esse regime e, conseqüentemente, a necessidade de reduzir o horário de trabalho (art. 7º, XIV).

Todavia, a mesma norma constitucional permite a ampliação da jornada mediante negociação coletiva, ou seja, ao mesmo tempo em que eleva um direito trabalhista ao patamar constitucional, inserindo-o no rol de direitos fundamentais, relativiza-o, bastando a participação dos sindicatos profissionais na negociação com a empresa e/ou sindicato dos empregadores para legitimar essa flexibilização.

Outro componente fortemente atingido pelas novas técnicas de gestão das relações de trabalho é o salário, o qual adquiriu contornos de maleabilidade a fim de melhor atender os interesses do capital (TOEDTER, 2008, p. 100).

Nesse aspecto, a Constituição da República de 1988 mais uma vez se destaca. Embora o princípio jurídico trabalhista da irredutibilidade salarial seja consagrado em nível constitucional, a própria texto legal trouxe também a possibilidade de redução dos salários, independentemente da correspondente redução da jornada, mediante negociação coletiva (art. 7º, VI).

Além disso, uma das consequências mais marcantes geradas pelos métodos de gestão pós-fordistas e pós-tayloristas no que tange à remuneração dos trabalhadores é o aumento da diversidade e da utilização de salários variáveis, baseados principalmente na participação e na produtividade individual do trabalhador, visando, é claro, uma maior margem de lucro para os detentores dos meios de produção. Nesse sentido, ressalta Martins:

São formas de flexibilização do salário a remuneração variável, em que o empregado pode receber uma importância fixa mensal, mas depender dos fatores ligados à produção, como de comissões sobre vendas, de bônus pela produtividade atingida ou então participação nos lucros e resultados da empresa, decorrente do incremento que ajuda a conseguir para esta. (2000, p. 69).

Dentre essas formas de contraprestação variável pelo trabalho prestado pelo homem, destacam-se a participação nos lucros ou resultados e na gestão da empresa. A implantação da PLR, por exemplo, prevista na Constituição da República (art. 7º, XI), na CLT (art. 621) e regulada pela Lei nº 10.101/2000, bem representa os reflexos do atual modelo de gestão empresarial, que visa inserir o trabalhador na estrutura organizacional da empresa como uma eficiente técnica de sujeição da mão de obra (RAMOS FILHO, 2012, p. ).

Como se isso não bastasse, saliente-se também que o próprio legislador constituinte fez questão de ressaltar expressamente que a PLR é desvinculada da remuneração, ou seja, não possui natureza remuneratória e, portanto, não reflete nas demais verbas trabalhistas.

Assim sendo, é possível perceber que a própria Constituição da República traz em seu bojo importantes direitos trabalhistas, porém, imersa num contexto de globalização econômica neoliberal, foi influenciada pelas tendências flexibilizadoras do Direito do Trabalho, permitindo que o capital encontre “brechas hábeis a legitimá-lo no texto constitucional” (TOEDTER, 2008, p. 102).

Assim, a Constituição da República de 1988 “incorporou em seu texto tanto elementos social-democratas ligados à Doutrina fordista quanto elementos fundados na então nascente ideologia neoliberal” (FONSECA, 2012, p. 96), criando um “novo hibridismo constitucional” (RAMOS FILHO, 2012, p. 376).

Cumprir observar que as aberturas constitucionais flexibilizadoras dos direitos trabalhistas dependem da assistência do sindicato profissional como critério de validade. Contudo, não se pode esquecer que os sindicatos, de um modo geral, perderam sua força de resistência diante da internacionalização do capital, não sendo diferente aqui no Brasil:

Em âmbito nacional também se detecta a questão conjuntural de perda de essência das entidades sindicais após o predomínio do capital em esfera global. Entre 1989 e 1991, a iniciativa política do Brasil esteve nas mãos da frente conservadora, o que acirrou a necessidade de resistência do movimento sindical, porquanto deveria ampliar suas alianças, explorando as contradições que viessem a surgir no seio das classes dominantes. Contudo, o que se verificou foi a corrente hegemônica da CUT – a Articulação Sindical – apregoando que seria necessário abandonar o *sindicalismo defensivo* e *meramente reativo* dos anos 80 em troca de um *sindicalismo propositivo*, ou seja, o movimento, ao invés de apenas se opor, deveria propor alternativas concretas para todos os problemas importantes da política de desenvolvimento. [...] Nenhum governo neoliberal no Brasil, todavia, levou a sério este “novo viés” da CUT. O governo Fernando Henrique Cardoso, por exemplo, abandonou a estratégia da apresentação de propostas de pacto social lançada pelos governos Sarney e Collor. O sindicalismo propositivo teve certa efetividade prática apenas nas câmaras setoriais, e mesmo assim não foi a esperada pelos dirigentes da Articulação Sindical. Em suma, o panorama nacional, da mesma forma que o conjuntural, não é otimista. Isto se deve, sobretudo, à desagregação das entidades e à supremacia do individualismo [...]. (TOEDTER, 2008, p. 91-92).

Com base nesse panorama, constata-se que os ideais da globalização e do neoliberalismo conseguiram, com êxito, legitimar-se permeando o ordenamento jurídico nacional. Entretanto, apesar de ter alcançado esse sucesso, “a flexibilização não produziu os resultados positivos pregados pela doutrina neoliberal, tampouco

suas promessas tornaram-se realidade. Afinal, o nível de desemprego continua elevado e os padrões salariais não evoluíram” (TOEDTER, 2008, p. 102).

Essa visão também é compartilhada por Reinaldo Pereira e Silva:

A flexibilidade “é uma reivindicação expressa historicamente pelos empregadores”, razão por que não se compromete com os interesses dos trabalhadores, restringindo-se aos problemas da empresa. Com efeito, enquanto reivindicação da direita, “a flexibilidade surge com um instrumento de eficácia econômica diante da necessidade de adaptação da empresa aos câmbios tecnológicos e ao acirramento da competitividade”. O modo como tal demanda se veicula, em consequência, não visa a outro propósito senão a capitulação dos direitos sociais relativos ao trabalho, pois o debate de fundo (é preciso flexibilizar, ou não?) se restringe a: “como flexibilizar”? e “quando flexibilizar”? Dessa maneira, o tema flexibilidade tem sido colocado de forma excludente, centrado somente em aspectos concretos da regulação jurídica do contrato de trabalho, e não em um discurso amplo, capaz de abranger, além da mudança do modelo vigente de consumo e com a utilização do tempo livre. É em razão dessa redução percepção da dinâmica da economia que a flexibilidade acaba sendo apontada como verdadeira panacéia para todos os males da empresa e também para certos males sociais, como o desemprego. Tanto é assim que se costuma divulgar que, “quando as relações trabalhistas dependem muito da legislação, as adaptações são lentas, as empresas perdem a competição e os trabalhadores ficam sem emprego”. Trata-se de equívoco característico do neoliberalismo, pois, assim insulado, o argumento de rigidez laboral não guarda a menor conformidade com a realidade que lhe serve de fundamento. (1998, p. 69-70).

Torna-se evidente “a contradição existente no dogma neoliberal pelo qual se ataca a rigidez laboral sem considerar a realidade dos trabalhadores, que serve de fundamentação a este escopo legal protetivo” (TOEDTER, 2008, p. 103).

Assim, ainda que a política neoliberal não tenha cumprido suas promessas, é inegável que ela ainda permanece vigente, tendo alcançado um de seus maiores triunfos no Brasil à medida que ocupa cada vez mais os espaços públicos de decisão, legitimando-se gradativamente, não só a partir da inserção de seus dogmas nos textos legais, como também os permeando no pensamento jurídico dominante.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

As últimas décadas do século XX presenciou uma expansão do capital sem precedentes. O capitalismo sempre buscou viabilizar a acumulação de riquezas, no entanto, esse processo adquiriu contornos nunca antes vistos a partir da globalização econômica e da doutrina neoliberal que lhe serviu de substrato.

O surgimento das empresas transnacionais promoveu uma verdadeira transnacionalização da economia e da esfera pública, o que provocou, por sua vez, uma desterritorialização da política e um enfraquecimento da figura do Estado-nação, modernamente concebido, em dois de seus elementos principais: o território e a soberania.

Isso se deve basicamente pelo desenvolvimento e estruturação dessas grandes empresas, as quais passaram a dar dinâmica ao capitalismo e exercer forte influência sobre a política internacional e também sobre a sociedade.

Num mundo globalizado e altamente tecnológico, as decisões passaram a ser definidas em nível mundial pelas empresas transnacionais e organismos internacionais a partir de perspectivas neoliberais em detrimento do poder local exercido pelo Estado-nação.

A política transcende as fronteiras estatais causando, com isso, um distanciamento dos cidadãos da arena política de tomada de decisão e a perda do espaço público para a conquista de novos direitos e, principalmente, para a defesa daqueles já alcançados no seio do Estado moderno. Isso, sem dúvida, traz consequências nefastas nos âmbitos político, social e jurídico.

Essa nova ordem econômica e política dá uma enorme mobilidade ao capital, fortalecendo a perspectiva de um mercado autorregulável e de um Estado mínimo, não intervencionista.

Se antes o Estado tinha o papel de garantir o pleno emprego, agora seu objetivo é garantir o controle de inflação. Reduz-se o tamanho do Estado, a fim de dar maior autonomia ao mercado, máxime o financeiro, caracterizado pelo retorno rápido do investimento.

Parte-se de um “pensamento único”, amplamente divulgado, de que todos são iguais e a globalização econômica neoliberal traria, dessa forma, benefício a

todos. Logo, seria a melhor solução para os problemas da atualidade, não superados pelo Estado do Bem-Estar Social.

No entanto, como se pôde ver neste trabalho, ainda que de forma sucinta, os argumentos neoliberais são falaciosos na medida em que a globalização econômica é a responsável por um quadro cada vez maior de exclusão social e de perda dos direitos sociais, principalmente no âmbito do Direito do Trabalho, para os quais a tutela do Estado é imprescindível para sua implementação e proteção.

Esse novo contexto, portanto, não só permitiu uma maior abertura econômica, como também redefiniu o papel do Estado. Importante notar que nem o neoliberalismo nem a globalização visam suprimir o Estado, até porque, como destacado no final do capítulo I e no decorrer do capítulo III, ele é necessário para o pleno desenvolvimento do capital, desde que atenda os seus interesses em detrimento de sua própria soberania, legitimando-os internamente por meio de uma reformulação legislativa e institucional.

Outra importante mudança provocada pela globalização econômica foi a reestruturação no processo de produção. Muda-se o paradigma tecnológico, cujo centro passa a ser o sistema de informação e processamento de dados e a comunicação em tempo real (automação, formação em rede, mercado financeiro *on line* 24h por dia).

Com isso, criam-se profundas alterações na forma de organização empresarial e no modo como se dá a relação entre empresas, o que implica, conseqüentemente, mudanças nas formas de produção e gestão das relações de trabalho.

Para atender às novas demandas de uma economia transnacionalizada, marcada pelas necessidades de um capitalismo globalizado e altamente informatizado, desenvolveram-se novas técnicas de gerenciamento da mão de obra e do processo produtivo. Imbuídos pelo modelo toyotista implantado no Japão, surgem o pós-fordismo e o pós-taylorismo como novas técnicas de indução da sujeição de todos ao modo de existir e agir da atual fase do capitalismo, fundadas basicamente na motivação intrínseca decorrente do autocontrole participativo do trabalhador.

Em oposição à excessiva burocracia e hierarquização anterior, privilegia-se uma formação mais horizontal e o trabalho organizado em equipes tendo em vista



sempre a satisfação dos clientes e dos acionistas. Busca-se a criação de empresas esbeltas, inter-relacionadas em redes, geridas por trabalhadores multifuncionais. Destarte, prevalece o foco na atividade fim do negócio, favorecendo, com isso, os diferentes modos de terceirização dos serviços e, principalmente, a redução de custos. Cria-se, assim, uma diferenciação dos trabalhadores dentro de uma mesma unidade produtiva, o que jamais seria imaginado no modelo de gestão anterior, marcado pela tríade fordismo-taylorismo-fayolismo.

Além disso, as grandes empresas formam verdadeiros conglomerados, organizados muitas em *holdings*, o que as fortalece politicamente. Pode-se dizer, então, que no atual estágio da globalização econômica o Estado está a serviço da viabilização das grandes empresas, exercendo não só um poder muito grande sobre o Direito, mas também uma forte pressão sobre os trabalhadores.

Isso porque o novo padrão tecnológico permite um deslocamento do processo produtivo para diferentes lugares, valendo-se dessa possibilidade para potencializar os lucros. Sendo assim, buscam lugares onde os benefícios fiscais sejam mais atrativos e a mão de obra mais barata e desprotegida. Com isso, as empresas transnacionais conseguem, ao mesmo tempo, fracionar o processo produtivo e criar uma concorrência entre os trabalhadores em escala mundial, engendrando uma nova divisão internacional do trabalho.

Uma vez instaladas, elas utilizam-se do seu aporte tecnológico e da ameaça de desemprego dos trabalhadores para pressionar os Estados - e também, é claro, as instituições de proteção de classe, como os sindicatos - e, com isso, conseguir políticas favoráveis a seus interesses.

Ademais, reorganiza-se o trabalho e as formas de produção, incentivando uma descentralização no interior da empresa por meio da formação de diferentes grupos de trabalho, para os quais se estabelecem metas de produtividade.

Passa-se a exigir uma polivalência do trabalhador, pois, desse modo, eliminam-se as chefias intermediárias (grupos e automatização) e reduzem-se os custos da produção. O objetivo é integrar o trabalhador à própria empresa, a fim de induzir sua sujeição e maximizar seu potencial produtivo. Não basta o trabalhador entrar com a força de trabalho para fazer o serviço; é preciso que ele utilize sua inteligência em prol da empresa. Por essa razão, criam-se métodos participativos de introdução do trabalhador na empresa, mudando-se a política de recursos humanos

a partir do gerenciamento por projetos e de uma autoimplicação interessada, seja por meio de um controle de qualidade pela clientela ou por uma avaliação individual. No fundo, busca-se uma profunda racionalização do trabalho, visando melhorar a produção e, conseqüentemente, a lucratividade da empresa.

Sob o ponto de vista do trabalhador, isso causa uma segmentação mais clara do mercado de trabalho, ou seja, uma pulverização dos trabalhadores e, por conseqüência, uma fragmentação dos interesses de classe. Ao formar segmentos diversos, dificulta-se a criação de uma regulação uniforme do trabalho.

Assim, diante de uma competitividade em escala global, promove-se cada vez mais a diferença, o egoísmo e a individualidade, rompendo-se o elo de solidariedade da classe trabalhadora e reduzindo, conseqüentemente, a possibilidade de organização coletiva.

Nesse contexto de enfraquecimento coletivo da classe trabalhadora e do poder local (Estado-nação) em face do fortalecimento do capital em escala global, destaca-se outro aspecto importante oriundo da globalização econômica neoliberal: a uma forte tendência de flexibilidade e flexibilização dos direitos, isto é, de precariedade das relações trabalhistas e de precarização do Direito do trabalho, por meio da eliminação de direitos, da criação de novas medidas legais que visam reduzir o leque de benefícios assegurados aos trabalhadores e da introdução de diferentes categorias de direitos, que estimulam ou aprofundam a segmentação do mercado de trabalho.

Ampliou-se a liberdade do empregador para determinar as condições de uso e de contratação do trabalho, pois se acreditava que essa era a solução do problema da falta de emprego.

Aqui no Brasil não foi diferente. Nas últimas décadas do século, especialmente no final dos anos de 1980, quando o Brasil passou pelo processo de redemocratização, houve mudanças substantivas no país, com a implantação das políticas neoliberais e o processo de privatização. Alterou-se o modelo de produção, promovendo-se uma reconfiguração da classe trabalhadora, tendo a flexibilização do trabalho como alternativa de combate ao desemprego diante da fragilização da figura do Estado e, conseqüentemente, da regulação pública social do trabalho.

Dessa forma, os efeitos da globalização econômica também provocaram grandes reflexos na regulamentação do Direito do Trabalho. Nesse sentido, por meio

da medida provisória nº 2.164-41/2001, inseriu-se na CLT a previsão de contratação por tempo parcial (art. 58-A), enquanto a Lei nº 9.601/98 passou a dispor sobre o contrato por tempo determinado, ambos de características muito fluidas e instáveis.

Embora se exalte no Direito do Trabalho o princípio da continuidade do emprego, a lei do FGTS (Lei nº 8.036/90) passou a prever uma multa de 40% sobre os depósitos realizados na conta vinculada do trabalhador em caso de dispensas arbitrárias, permitindo que o empregador sequer justifique a rescisão do contrato do trabalho.

Além disso, desenvolveram-se outras formas de precarização do trabalho, albergadas tanto pela lei, como as diversas formas de compensação de jornada, máxime o banco de horas (Lei nº 9.601/98 e art. 59, § 2º, da CLT), quanto pelas condutas sociais, como a terceirização, práticas amplamente aceitas pelo ordenamento jurídico brasileiro, ratificadas inclusive pelo Poder Judiciário (cito, por exemplo, as súmulas nº 85 e 331 do TST).

Todavia, apesar das promessas do neoliberalismo de igualdade e ampliação dos postos de trabalho mediante uma “necessária” e “inevitável” flexibilização dos direitos, a taxa de desemprego não reduziu, existindo ainda hoje uma grande quantidade de pessoas desocupadas ou fora do mercado de trabalho formal.

Mesmo assim, é possível constatar que o dogma neoliberal ganha cada vez mais espaço e legitimidade na legislação brasileira, inclusive constitucional.

Infelizmente, a classe trabalhadora ainda não conseguiu se unir de forma eficiente para combater esse quadro caótico vivenciado pelo mundo do trabalho, até porque o próprio sindicalismo no Brasil passa por uma crise diante da queda das taxas de sindicalização e da perda do poder de barganha do sindicato, que, quando muito, consegue lutar para manter o *status quo*, ou seja, para não perder mais direitos, uma vez que se mostra incapaz de combater em nível local um capital cada vez mais coeso e internacionalizado.

A despeito dessa realidade preocupante, não se pode desacreditar num mundo melhor, tampouco na luta operária, pois, como ensina Paulo Freire, não há esperança sem luta.

Assim, o presente trabalho pretendeu mostrar a estreita relação existente entre o modelo de desenvolvimento adotado, a forma como se organiza o trabalho e a forma de regulação do trabalho, retratando as consequências negativas geradas

pela globalização econômica e ressaltando os perigos que isso poderá trazer para humanidade, principalmente no campo do trabalho, até porque a norma jurídica é um reflexo da própria sociedade.

Como observa Abili Lázaro Castro de Lima: “Trata-se [...] de utilizar passado como instrumento de reflexão do presente” (2002, p. 355), a cuja frase acrescento “e proposição para o futuro”, a fim de solucionar um problema que o próprio homem criou. Isso porque, recorrendo mais uma vez aos ensinamentos de Paulo Freire, para pensar corretamente deve-se pensar a prática, pois “é pensando criticamente a prática de hoje ou de ontem que se pode melhorar a próxima prática” (FREIRE, 1997, p. 44).

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADOLFO, Luiz Gonzaga Silva. **Globalização e Estado Contemporâneo**. São Paulo: Memória Jurídica, 2001.

ALVES, Giovanni. **O novo (e precário) mundo do trabalho**: reestruturação produtiva e crise do sindicalismo. 1ª reimpressão. São Paulo: Boitempo, 2005.

ANDERSON, Perry. Balanço do neoliberalismo. In: SADER, Emir; GENTILLI, Pablo (orgs.). **Pós-neoliberalismo**: as políticas sociais e o estado democrático. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995.

BALTAR, Paulo Eduardo de Andrade; SANTOS, Anselmo Luís dos; KREIN, José Dari *et al.* Trabalho no governo Lula: uma reflexão sobre a recente experiência brasileira. **Carta Social e do Trabalho**, CESIT, n. 12 – out./dez., Campinas, 2010.

BALTAR, Paulo Eduardo de Andrade; SANTOS, Anselmo Luís dos; KREIN, José Dari *et al.* Trabalho no governo Lula: uma reflexão sobre a recente experiência brasileira. **Carta Social e do Trabalho**, CESIT, n. 12 – out./dez., Campinas, 2010.

BARROSO, Luís Roberto. **O direito constitucional e a efetividade das suas normas**. 8 ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2006.

BAUMAN, Zygmunt. **Globalização**: as conseqüências humanas, Rio de Janeiro, Zahar, 1999.

BOBBIO, Norberto. **Thomas Hobbes**. 4ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 1991.

\_\_\_\_\_. **A Era dos Direitos**. Rio de Janeiro: Campus, 1992.

\_\_\_\_\_. **Estado, governo e sociedade**: para uma teoria geral da política. 4ª ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995.

BONAVIDES, Paulo. **Curso de Direito Constitucional**. 14. ed. São Paulo: Malheiros, 2004.

BONFIM, Benedito Calheiros. Globalização, flexibilização e desregulamentação do Direito do Trabalho. In: MACCALÓZ, Salete Maria et alli. **Globalização, neoliberalismo e direitos sociais**. Rio de Janeiro: Destaque, 1997.

BOURDIEU, Pierre. A precariedade está hoje em toda a parte. In: **Contrafogos: táticas para enfrentar a invasão neoliberal**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1998

BÓRON, Atilio. A sociedade civil depois do dilúvio neoliberal. In: BORÓN, Atilio e GENTILI, Pablo (org.). **Pós-neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado democrático**. 3. ed. São Paulo: Paz e Terra, 1996.

CHESNAIS, François. **A mundialização do capital**. Trad. Silvana Finzi Foá. São Paulo: Xamã, 1996.

COUTINHO, Aldacy Rachid. Efetividade do direito do trabalho: uma mirada no “homem sem gravidade”. **Revista do Tribunal Regional do Trabalho da 3ª Região**. Belo Horizonte, v. 45, n. 75, p. 93-105, jan/jun 2007.

DALLEGRAVE NETO, José Afonso. O Estado Neoliberal e seu impacto sócio-jurídico. In: MACCALÓZ, Salete Maria *et alli*. **Globalização, neoliberalismo e direitos sociais**. Rio de Janeiro: Destaque, 1997.

\_\_\_\_\_. **Responsabilidade civil no direito do trabalho**. 4ª ed. São Paulo: LTr, 2010.

\_\_\_\_\_. Análise da conjuntura socioeconômica e o impacto no direito do trabalho. In: (org.). **Direito do trabalho contemporâneo: flexibilização e efetividade**. São Paulo: LTr, 2003, p. 07-32.

DELGADO, Maurício Godinho. **Capitalismo, trabalho e emprego: entre o paradigma da destruição e os caminhos de reconstrução**. São Paulo: LTr, 2006

DINIZ, José Janguê Bezerra. **O Direito e a Justiça do Trabalho diante da globalização**. São Paulo: LTr, 1999.

DREIFUSS, René Armand. **A época das perplexidades**. 2ª ed. Petrópolis: Vozes, 1997.

DUPAS, Gilberto. **Economia global e exclusão social: pobreza, emprego, Estado e futuro do capitalismo**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

\_\_\_\_. **Ética e poder na sociedade da informação**: de como a autonomia das novas tecnologias obriga a rever o mito do progresso. São Paulo: UNESP, 2000.

FARIA, José Eduardo. **O direito na economia globalizada**. São Paulo: Malheiros, 2004.

FONSECA, Maíra S. Marques da. **Redução da jornada de trabalho**: fundamentos interdisciplinares. São Paulo: LTr, 2012.

FONSECA, Ricardo Marcelo. **Modernidade e contrato de trabalho**: do sujeito de direito à sujeição jurídica. São Paulo: LTr, 2002.

FREIRE, Paulo. **Pedagogia da autonomia**: saberes necessários à prática educativa. São Paulo: Cortez, 1997.

FREITAS, Ney José. Globalização, neoliberalismo e direito do trabalho. In: FONSECA, Ricardo Marcelo (org.). **Repensando a teoria do estado**. Belo Horizonte: Fórum, 2004.

FREYSSINET, JACQUES. As trajetórias nacionais rumo à flexibilidade da relação salarial: a experiência europeia. In: GUIMARÃES, Nadya Araujo; HIRATA, Helena; SUGITA, Kurami (orgs.). **Trabalho flexível, empregos precários?** - uma comparação Brasil, França, Japão. São Paulo: Edusp, 2009.

GRAY, Jonh. **Falso amanhecer**: os equívocos do capitalismo global. Rio de Janeiro: Record, 1999.

HIRST, Paul; THOMPSON, Grahame. **Globalização em questão**. Petrópolis: Vozes, 1998.

HOBBS, Thomas. **Leviatã**. 4ª ed. São Paulo: Nova Cultural, 1988, 2 v.

HOBBSAWM, Eric J. **O novo século**: entrevista a Antonio Polito. São Paulo: Cia. Das Letras, 2000.

\_\_\_\_. **A Era dos Impérios (1875-1914)**. 8ª ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2003.

\_\_\_\_. **A era dos extremos** – o Breve Século XX 1914-1991. 2ª ed. 47ª reimpressão [2012]. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

IANNI, Octavio. **A era do globalismo**. 5ª ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.

\_\_\_\_. **Teorias da globalização**. 8ª ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2000.

KREIN, José Dari. **Tendências recentes na relação de emprego no Brasil: 1990-2005**. 2007. Tese (doutorado) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas. Campinas, 2007.

LIMA, Abili Lázaro Castro de. **Globalização Econômica, política e direito: análise das mazelas no plano político-jurídico**, Porto Alegre, Sérgio Fabris, 2002.

MAGANO, Octavio Bueno. **Política do trabalho**. v. 4. São Paulo: LTr, 2001.

MARTINS, Sérgio Pinto. **Flexibilização das condições de trabalho**. São Paulo: Atlas, 2000.

MATTOSO, Jorge Eduardo Levi. Globalização, neoliberalismo e flexibilização. In: ARRUDA JUNIOR, Edmundo Lima de; RAMOS, Alexandre Luiz (orgs.). **Globalização, neoliberalismo e o mundo do trabalho**. Curitiba: IBEJ, 1998, p. 39-49.

MIQUELUZZI, Oswaldo. Do fordismo-keynesianismo à acumulação flexível: ascensão do individualismo e queda das organizações sindicais. In: ARRUDA JUNIOR, Edmundo Lima de; RAMOS, Alexandre Luiz (orgs.). **Globalização, neoliberalismo e o mundo do trabalho**. Curitiba: IBEJ, 1998, p. 257-270.

POCHMANN, Marcio. **O emprego na globalização: a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu**. São Paulo: Boitempo, 2001.

RAMOS FILHO, Wilson. **Direito Capitalista do Trabalho: história, mitos e perspectivas no Brasil**. São Paulo: LTr, 2012.



SANTOS, Boaventura de Sousa. Os processos de globalização. SANTOS, Boaventura de Sousa (org.). **A globalização e as ciências sociais**. 3ª ed. São Paulo: Cortez, 2005.

SANTOS, Milton. **Por uma outra globalização**: do pensamento único à consciência universal. 12ª ed. Rio de Janeiro: Record, 2005.

SARLET, Ingo Wolfgang. **A eficácia dos direitos fundamentais**. 9. ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2008.

SEITENFUS, Ricardo; VENTURA, Deisy. **Introdução ao direito internacional público**. 3ª ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2003.

SENNETT, Richard. **A corrosão do caráter**: conseqüências pessoais do trabalho no novo capitalismo. Trad. Marcos Santarrita. 5ª Ed. Rio de Janeiro: Record, 2001.

SILVA, Reinaldo Pereira e. O neoliberalismo e o discurso da flexibilidade dos direitos sociais relativos ao trabalho. In: ARRUDA JUNIOR, Edmundo Lima de; RAMOS, Alexandre Luiz (orgs.). **Globalização, neoliberalismo e o mundo do trabalho**. Curitiba: IBEJ, 1998, P. 63-94.

TOEDTER, Rene. **Globalização econômica e neoliberalismo**: reflexos sociojurídicos no mundo do trabalho, Florianópolis, Boiteux, 2008.

VIEIRA, Listz. **Cidadania e globalização**. 8ª ed. Rio de Janeiro: Record, 2005.

WEBER, Max. **Economia e sociedade**: fundamentos da sociologia compreensiva. v. 2. Brasília: UnB, 1999.