

O RETORNO DO "MOINHO SATÂNICO"?* NOTAS SOBRE LIBERALISMO, ARRANJO CORPORATIVO E NOVOS DESAFIOS DOS SINDICATOS NO BRASIL

Túlio Velho Barreto**

O objetivo deste artigo é discutir alguns temas relacionados ao chamado “mundo do trabalho”. Em especial, acerca dos desafios enfrentados pelos sindicatos brasileiros nesse final de século. De um modo geral, tais desafios foram introduzidos pelo processo de globalização. Na área do trabalho, tais desafios decorrem da reestruturação produtiva e da flexibilização das relações de trabalho, que, em última análise, têm provocado o que os autores denominam de precarização do trabalho ou emprego.

Para os sindicatos brasileiros o desafio parece ainda maior. Por um lado, porque, assim como vem ocorrendo em outros países, tais processos têm modificado o perfil dos trabalhadores, muitas vezes colocando-os na informalidade, fora, portanto, do alcance dos sindicatos. Por outro, porque os sindicatos brasileiros continuam

* Uma versão preliminar deste artigo foi apresentada durante o simpósio Controle e Gestão da Força de Trabalho, durante a 50ª Reunião Anual da Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência (SBPC), realizada no período de 12 a 17/7/98, em Natal (RN). Participaram daquele evento também Valdemar Pedreira Filho (UFRN) e Lúcia Bruno (USP). Aqui, desejo agradecer ao primeiro, pelo convite para tomar parte do simpósio, a Melinda Pitts e a Cássia Lubambo, pelos comentários críticos oferecidos, e a Anatailde de Paula Crespo, pela cuidadosa revisão e as valiosas sugestões. Embora possa parecer desnecessário, esclareço que os erros existentes são de responsabilidade do autor, bem como o conteúdo exposto.

** Pesquisador do Instituto de Pesquisas Sociais da Fundação Joaquim Nabuco (tulio@fundaj.gov.br)

atrelados à estrutura corporativa, de caráter estatal, funcionando como uma “camisa-de-força”. Ou seja, são desafios novos enfrentados a partir de estruturas arcaicas. Daí percebe-se, desde já, que os desafios aqui apontados têm dimensão e origem diversas.

Expor e discutir tais temas, entretanto, requer ainda a introdução de algumas considerações acerca de experiências de arranjos institucionais relativos às relações de trabalho em outros países – liberais e distintas da nossa – e no Brasil, inclusive para permitir algum contraponto (primeira seção). A partir de então, será relevante fazer referência ao debate mais recente sobre o padrão vigente da estrutura sindical brasileira e aos desafios que o seu caráter dual enceta (segunda seção). Com isso, poderei voltar à pergunta contida no título deste artigo (considerações finais). E é para que ela ganhe significado que passo a tratar dela a seguir.

Introdução

Escrevendo acerca da ascensão do fascismo na Europa, em seu livro *A grande transformação*, publicado originalmente no início dos anos quarenta, Karl Polanyi (1980) usa a imagem de um “moinho satânico” para caracterizar o processo no qual um sistema econômico – no caso, o capitalismo industrial – transformou a terra (a natureza), o dinheiro e o trabalho (o homem), nesta ordem, em mercadorias. Nesse processo, a terra (a natureza) teve seu valor de uso substituído por um valor de troca, que ela poderia vir a alcançar no mercado; o dinheiro deixou de significar poder de compra e da mesma forma passou a ser um bem negociável; e, finalmente, o trabalho foi arrancado do próprio homem e transformado em algo que pode ser vendido como outra mercadoria qualquer. Já o mercado – local onde tais trocas ocorrem –, na perspectiva do ideário liberal então vigente, deveria ser auto-regulado sob pena de fracassar.

O resultado é que tal ficção – a ficção do mercado – provocou, para Polanyi, em suas palavras, uma “catastrófica desarticulação nas vidas das pessoas comuns”, isto é, dos trabalhadores e operários. Mas Polanyi não perde a oportunidade de contestar a visão de que o mercado fracassaria se não fosse auto-regulado. Para tanto, aponta que o *movimento* do mercado em relação aos fatores de produção – o trabalho e a terra – foi acompanhado por um *contramovimento* da

sociedade, que, visando enfrentar a ação do mercado, deu origem às políticas de proteção social, em especial do trabalho.

Referindo-se aos anos vinte, quando considera que o liberalismo econômico teria alcançado o seu apogeu, Polanyi descreve um quadro que por si só justifica sua utilização como referência. Passo a citá-lo:

Centenas de milhões de pessoas haviam sido afetadas pelo flagelo da inflação; classes sociais inteiras, nações inteiras, haviam sido espoliadas. A estabilização da moeda se tornara o ponto focal no pensamento político de povos e governos; a restauração do padrão-ouro era o objetivo supremo de todo o esforço organizado na área econômica. O pagamento dos empréstimos externos e o retorno às moedas estáveis eram reconhecidos como as pedras de toque da racionalidade política. Nenhum sofrimento particular, nenhuma violação de soberania era considerada um sacrifício demasiado grande para a recuperação da integridade monetária. As privações dos desempregados, sem emprego devido à deflação, a demissão de funcionários públicos, afastados sem uma pensão, até mesmo o abandono dos direitos nacionais e a perda das liberdades constitucionais eram considerados um preço justo a pagar pelo cumprimento da exigência de orçamentos estáveis e moedas sólidas, estes a priori do liberalismo econômico (op. cit., p. 147).

Entretanto, se o que se viu nas décadas seguintes foi, certamente, o abandono de tais proposições – como identifica o próprio Polanyi referindo-se às décadas de trinta e quarenta, e, poderíamos lembrar aqui, abandono que possibilitou mais tarde o surgimento do Estado de bem-estar social –, hoje, o que se vê é o retorno de tais princípios. Do ponto de vista da economia, fala-se em globalização; do ponto de vista político ou ideológico, em neoliberalismo.

Ademais, o processo econômico que se convencionou denominar de globalização – tal como está hoje desenhado – é acompanhado do mesmo ideário exposto por Polanyi, isto é, o liberalismo – acrescido do prefixo *neo* – e teve suas bases estabelecidas na década passada, mas, particularmente entre nós, ganhou novas dimensões no início dos anos noventa. Tal processo tem características semelhantes em países com experiências distintas,

como procurarei mostrar na próxima seção. Antes, entretanto, pretendo resumir, com base em Manuel Castells, o tipo de cenário que se enfrenta lá fora, já há algum tempo, e no Brasil, mais recentemente.

Castells (1989), em seu livro *The information city*, faz uma articulação entre o que ele chama de “modo de desenvolvimento de informação” – baseado, como se vê, na informação – e a reestruturação do capitalismo dos anos oitenta. Entender as características de tal articulação é importante para compreender o que ocorre hoje – e ocorrerá nos próximos anos com o mundo do trabalho.

No caso de Castells, ele considera que há duas dimensões que devem ser observadas e que compõem um “novo paradigma de desenvolvimento”: a tecnológica e a organizacional. Assim, novas tecnologias de informação provocaram a reestruturação econômica visando à elevação da taxa de lucro, através do aumento da produtividade com base no uso da microeletrônica, da descentralização da produção e separação espacial das diversas unidades das empresas, da automatização de processos produtivos, em especial onde os sindicatos são fortes e organizados, do fortalecimento do capital *vis-à-vis* o trabalho, com a automatização, a flexibilização, redução de postos de trabalho etc. Da mesma forma, a introdução de novas tecnologias também favoreceram as funções de acumulação e o controle, por parte do capital, do estado intervencionista, o que provocou a substituição do *welfare state* pelo *warfare state* (“estado de guerra”), onde as políticas redistributivas são substituídas por prioridades em infra-estrutura de interesse do capital. Desde então, as novas tecnologias (computadores e novos materiais) têm sido fundamentais na internacionalização da economia, com a formação de novos produtos e mercados na nova divisão tecnológica do trabalho.

Por outro lado, os componentes organizacionais do “novo modo de desenvolvimento” são fundamentais no processo de reestruturação. Ademais, tem havido uma concentração de poder de conhecimento e informação nos altos níveis das empresas, que, assim, passam a ser os únicos imprescindíveis, pois os demais trabalhadores podem ser substituídos pela automação; a tecnocracia toma o lugar da burocracia estatal; e os processos de transferência de tecnologia, chave da nova ordem econômica mundial, são controlados pelos possuidores de

conhecimentos nos centros científicos dominantes e nas grandes corporações. Outro conjunto de aspectos a considerar está relacionado com a flexibilização, que favorece as mudanças nas relações capital-trabalho, introduzindo os trabalhadores temporários, jornadas de trabalho flexíveis, tarefas diferenciadas, salários variados e benefícios de acordo com desempenho etc.; favorece a formação de sociedades público-privadas, obscurecendo a distinção entre essas duas esferas, o que contribui para a recapitalização do Estado, isto é, o repasse de funções do Estado para o setor privado; e, finalmente, é necessária para a formação de uma nova economia mundial, pois permite a adaptação constante das empresas às condições variáveis do mercado internacional – assim, as grandes corporações verticalizadas são substituídas pelas horizontalizadas, em forma de redes ou cadeias (cf. também Reich, 1994).

De um modo geral, vê-se que as mudanças são bastante amplas e não parecem tão distantes de nós, até porque as medidas econômicas, sejam de natureza tecnológica ou organizacional, têm hoje alcance global. Antes, porém, refaço a trajetória de alguns países quanto ao modelo para suas organizações de intermediação de interesses, as entidades sindicais.

I

Ângela Gomes (1979, p. 31-52), referindo-se aos diversos arranjos institucionais adotados relativamente aos agentes econômicos e sociais, expõe de forma bastante precisa as experiências liberais de países como a Inglaterra e os Estados Unidos, mas também a experiência da Alemanha – mais próxima à nossa – e, por último, a brasileira, de arranjo corporativo. Como se verá aqui, trata-se de analisar o caso brasileiro. Entretanto, para que se compreenda melhor o arranjo adotado entre nós, será importante observar, ainda que possa parecer enfadonho, outras experiências. Para tanto, valho-me de Gomes mas também de Polanyi, bastante usado por aquela autora.

De acordo com Polanyi, a despeito da frenética atividade industrial na Inglaterra do final do século XVIII e início do século XIX, através da Lei Speenhamland, impediu-se a organização do mercado de trabalho. Só a partir de 1834, com a reforma da Lei dos

Pobres, que data de 1601, isso foi possível (op. cit., p. 89-90). Assim, a legislação de amparo aos atingidos pela pobreza, calcada na idéia de que a comunidade devia se responsabilizar pelos “incapazes” (que, hoje, possivelmente, chamaríamos de excluídos), deixa de ser um empecilho ao estabelecimento daquele mercado. No entanto, se, por um lado, a reforma da Lei dos Pobres “abandonava” os que não tinham trabalho, por outro, possibilitou o surgimento de certa legislação que veio a proteger de alguma forma os que se inseriam no mercado de trabalho. Desse modo, inicialmente surgiram leis de proteção aos menores e às mulheres trabalhadoras; lei que limitava a jornada de trabalho a 10 horas, em 1847; lei sobre acidentes de trabalho, de 1897; além de importantes direitos políticos – o direito de voto para os operários, em 1885, e a criação do Partido Trabalhista, em 1890 (Gomes, op. cit., 38-9). A conjunção de conquistas políticas e de proteção social, além da dimensão que tais questões passaram a ter em parcelas importantes de outros segmentos da sociedade, como aqueles que participavam da administração do Estado, veio a contribuir para que se aceitasse que “a intervenção do Estado demonstrava-se essencial para a reforma do ‘antigo’ liberalismo e para um desenvolvimento tranqüilo do capitalismo” (idem, op. cit., 39).

Já nos EUA, onde não havia uma tradição de amparar os “pobres” (como ressaltai anteriormente, devemos entendê-los como os excluídos socialmente), a resistência ao estabelecimento de uma legislação de proteção social foi maior, inclusive por parte dos operários, que viam com desconfiança qualquer iniciativa que pudesse significar algum tipo de intervenção estatal em suas organizações. No entanto, no início deste século, nos Estados Unidos,

a política social [emergiu] como uma consequência normal de uma sociedade industrial mais avançada que substituía a idéia restrita de competição individual, pela cooperação e eficiência profissional. Os elementos desta concepção, que visavam à promoção do trabalhador – garantindo-lhe melhores salários e condições de vida e trabalho – estavam completamente subordinados, mesmo em nível do discurso, àqueles que se destinavam à própria defesa da atividade produtiva e, especificamente, aos interesses da própria burguesia urbana (Gomes, op. cit., p. 39-40).

É importante que se lembre ainda que, nos anos trinta, a Grande Depressão contribuiu decisivamente para uma mudança no padrão da intervenção estatal visando proteger a economia norte-americana e no sentido da criação de uma política social. E, embora Gomes não faça referência ao taylorismo e ao fordismo, temas relacionados às iniciativas de impor mais racionalidade à organização da produção capitalista, é relevante destacar que tanto um quanto o outro visavam também à ampliação de mercados, em especial as idéias de Ford, que buscava transformar cada operário em um consumidor dos produtos que eles mesmos produziam. O que quero ressaltar aqui é que as medidas sociais voltadas aos operários significavam criar condições razoáveis para que estes continuassem a produzir e tornar possível a reprodução da mão-de-obra necessária à continuidade daquele processo.

Relativamente à experiência alemã, Gomes utiliza-se de Rimlinger, mas também de Polanyi, já que este se refere mais de uma vez à Alemanha de Bismark para mostrar que o *contramovimento*, que se opunha ao *movimento* em direção ao liberalismo econômico e sua “ficção de mercado”, não resultava de conspiração antiliberal, mas “deveu-se exclusivamente ao alcance mais amplo dos interesses sociais vitais afetados pela expansão do mecanismo de mercado” (Polanyi, op. cit., p. 149-54).

De fato, a Alemanha não possuía uma tradição liberal e alcançou o desenvolvimento industrial após outros países europeus. Diferentemente da Inglaterra, por exemplo, a transformação de sua economia foi impulsionada pela ação estatal. Do ponto de vista político, enfrentou problemas relativos à própria unidade do país. Assim, Gomes identifica que o *contramovimento* às ações de mercado foi mais forte naquele país porque também “enfrentou a forte tradição aristocrática de cunho patriarcal” (Gomes, op. cit., p. 41). Desta forma, “o liberalismo na Alemanha [...] não precisava enfrentar apenas o conservadorismo [de sua aristocracia], mas igualmente um outro conjunto de teoria e prática que tinha suas bases sociais precisamente no movimento operário: o socialismo” (idem, *ibidem*). Enfim, tais dificuldades contribuíram para que, diferentemente das burguesias inglesa e norte-americana, a alemã resistiu menos à intervenção estatal no sentido da adoção de uma legislação de proteção social, que, posso afirmar, a exemplo do Brasil, visava o “[...] controle político do

movimento operário e a criação de laços de dependência e lealdade entre trabalhadores e Estado” (idem, p. 43).

Dito isso, passo especificamente a tratar da experiência brasileira, que, em larga medida, se aproxima da alemã. Senão, vejamos. O capitalismo industrial no Brasil é tardio e foi impulsionado pela ação estatal. No entanto, antes que isso viesse a ocorrer nos anos trinta, a burguesia industrial brasileira enfrentou, a exemplo da alemã, significativos obstáculos que dificultavam o avanço do industrialismo. Gomes relaciona alguns deles. Já aqui se apresenta um paradoxo pelo menos aparente: se relativamente ao trabalho, até então desprovido de qualquer legislação que o regulasse, a burguesia industrial negava-se a aceitar qualquer tipo de intervenção estatal e enfrentava duramente toda iniciativa nesse sentido, por outro lado, ela não deixava de se beneficiar das taxas alfandegárias, muitas vezes elevadas, que visavam proteger a então nascente indústria nacional diante dos produtos estrangeiros, apesar de fazer do liberalismo seu ideário. Além disso, a ainda emergente burguesia industrial tinha que enfrentar as oligarquias rurais regionais, que, organizadas em partidos políticos, controlavam o Estado, ainda no início deste século. As oligarquias rurais combatiam o protecionismo alfandegário, mas sua concepção de relações de trabalho nada tinha a ver com o mercado apregoado pelo liberalismo. Como afirma Gomes, ali predominava “a troca de proteção por dependência” (op. cit., p. 43-4). Já sobre o caráter dúbio da burguesia industrial frente ao ideário liberal, a autora afirma o seguinte:

Assim, em sua [quer dizer: da burguesia] atuação não existia uma coerência teórica que se pautasse, ou pelo princípio de intervenção ou pelo de não-intervenção, Sua coerência seria de outra natureza, orientando-se por uma visão de total pragmatismo e situando-se em questões tais como: onde, de que forma e com que limites o Estado pode intervir? (op. cit., p. 44)

Assim sendo, a burguesia industrial brasileira oferecia resistência à intervenção estatal, que visava ao estabelecimento de uma legislação de proteção social sem, vamos considerar assim, levar às últimas consequências tal empreitada. Seu discurso – e, por que não afirmar, sua prática –, enfim, combinava elementos do ideário

liberal e de outros matizes, inclusive o conservador. Do ponto de vista do movimento operário, diferentemente dos norte-americanos mas também dos alemães, os trabalhadores brasileiros, se não desejavam a tutela estatal sobre suas entidades, pressionavam no sentido da formalização de uma legislação que lhes protegesse (op. cit., p. 44-5). Ainda neste sentido, vários segmentos operários admitiam ou defendiam a posição arbitral do Estado nos conflitos advindos das relações de trabalho (cf. Gomes, 1988; Erickson, 1979).

Finalmente, Gomes, agora baseada em Werneck Vianna (1978), refuta as concepções que vêem na constituição da legislação social uma iniciativa do Estado, ou dos segmentos sociais que ascenderam com a Revolução de 30, isto é, os partidários do que Vianna chama de “ideologia da outorga”, representada, por exemplo, pela obra de Raymundo Faoro, pois não se pode esquecer o caráter impositivo e controlador da legislação social e trabalhista, aqui incluída a sindical, para os trabalhadores e suas organizações (1979, p. 45-6). Sem esquecer também a repressão aos trabalhadores, suas lideranças e entidades, quando, em uma primeira fase, ainda eram dirigidas pelos imigrantes anarquistas e existiam de forma autônoma diante do Estado (Fausto, 1977, p. 41-104) ou, posteriormente, quando alguns segmentos ligados aos partidos de orientação marxista lutavam para não serem enquadrados (Pinheiro, 1977, p. 107-39).

Antes de prosseguir, considero relevante expor, entre parênteses, algumas brevíssimas considerações sobre a Revolução de 30 por sua condição de marco na adoção de um novo padrão de desenvolvimento econômico e no estabelecimento do arranjo corporativo entre nós.

De fato, após a Revolução de 30, o Estado brasileiro passou a intervir ampla e sistematicamente nos mais diversos aspectos da vida nacional (cf. Ianni, 1977). Do ponto de vista das relações de trabalho, por exemplo, a primeira medida adotada foi a própria criação do Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio (MTIC), logo denominado de “Ministério da Revolução” (cf. Araújo, 1981, p. 52-61; Gomes, 1988, p. 175-82). Esta foi a nova postura adotada pelo Governo Provisório, patrocinado por segmentos sociais que, apesar de derrotados na eleição presidencial daquele ano, ascenderam ao governo, em outubro, impedindo a posse do então presidente eleito. A Revolução de 30, para parte significativa da literatura a respeito,

resultou da chamada “crise de hegemonia”, conseqüência das disputas políticas no interior da oligarquia rural e entre ela e a emergente burguesia industrial. A impossibilidade do estabelecimento de uma hegemonia entre os atores e segmentos em disputa contribuiu decisivamente para a formação e o caráter daquele governo. Com efeito, ao representar a composição de forças diversas, o governo protagonizou o que veio a ser caracterizado de “Estado de compromisso”. Caráter que teria assumido até pelo menos 1937, quando foi inaugurada a ditadura do Estado Novo e passou a vigorar plenamente a concepção corporativa estatal da estrutura sindical. Estava então vencida a fase liberal do “compromisso” (Fausto, 1970; Rowland, 1974). Assim, para o historiador Boris Fausto, com base em argumentos desenvolvidos por Francisco Weffort – como ele mesmo ressalta – “[...] o colapso da hegemonia da burguesia do café não [conduziu] ao poder político outra classe ou fração de classe com exclusividade” (op. cit., p. 86). Ainda neste sentido, Pedro Fonseca refere-se ao “nosso leviatã” para caracterizar o modelo adotado para o Estado brasileiro a partir de 1937 (1987, p. 147-248). Assim, vê-se que a adoção de determinado arranjo corporativo resultou da disputa entre diferentes projetos, inclusive entre aqueles segmentos que defendiam o corporativismo como modelo.

Em seu artigo sobre as origens do corporativismo brasileiro, Vanda Costa (1991) analisa os três projetos relevantes em debate acerca do modelo de arranjo corporativo que deveria ser adotado no país com a ascensão dos revolucionários de 30, ou seja, (a) o do núcleo político do governo; (b) o de técnicos e assessores do MTIC, de sua burocracia, enfim; e (c) o da elite empresarial paulista. Inicialmente, é relevante destacar que, para a autora,

arranjos corporativos são fórmulas de institucionalização do conflito entre interesses de classes antagônicas, levando-as ao diálogo ou a regras mínimas de convivência sob a arbitragem do Estado. Entre nós, este arranjo produziu o completo distanciamento das classes que supostamente deveria aproximar. Organizando-se em estruturas paralelas, sem nenhuma articulação institucionalizada entre si, as entidades representativas da classe patronal e da classe operária nunca chegaram a esse suposto espaço de interlocução que deveria ser criado pelo corporativismo (op. cit., p. 114).

Com relação aos projetos em disputa, ela identifica que, no projeto do governo, “o corporativismo era antes de tudo um programa de integração dos atores produtivos ao Estado, sob sua coordenação e vigilância” (idem, p. 116); no projeto de Oliveira Vianna, que representaria a burocracia do MTIC, “o corporativismo constituía [...] um programa normativo. Tratava-se de estabelecer um conjunto de normas e mecanismos que produzissem ordem, justiça e progresso social” (idem, p. 117); e no projeto paulista “o corporativismo [...] torna-se [...] instrumento de resgate de interesses locais privados, representados agora pelas federações estaduais da indústria e do comércio” (op. cit., p. 118).

Embora não vá aqui tratar de cada etapa dessa disputa, como faz a autora, isto é, de cada lei ou decreto ou aspecto constitucional que diga respeito à formulação de uma legislação social, que foi, ao longo de pouco tempo, conformando um modelo ou arranjo corporativo, devo destacar, por sua importância, o Decreto 19.770, de março de 1931, a conhecida “lei de sindicalização”, que regulamentava a organização sindical patronal e de trabalhadores. O decreto (i) estabelecia a necessidade do reconhecimento oficial por parte do MTIC para que a entidade pudesse representar seus filiados e (ii) transformava os sindicatos em personalidade jurídica de direito público. As consequências do decreto para as classes patronal e trabalhadora são distintas. No caso da primeira, diante do acesso que tinham os empresários à esfera estatal, tal medida foi revertida em benefício próprio com a ampliação da sindicalização; enquanto os trabalhadores, em função de sua fragilidade organizacional e dos poucos recursos materiais e financeiros de que dispunham, viram suas entidades serem submetidas ao controle e à tutela do Estado, não sem algum tipo de resistência, que foi, ao longo da década de trinta, enfim dobrada (op. cit., p. 120-1; cf. também Bernardo, 1982; S. A. Costa, 1986). A partir de 1934, quando a nova Constituição Federal passou a ser regulamentada e o arranjo corporativo apontava para a institucionalização de mecanismos de proteção do trabalho e na uniformização organizacional das classes, a elite empresarial paulista passou a investir em seu próprio modelo, que privilegiava as associações horizontais e não verticais (os sindicatos na base, as federações correspondendo a uma estrutura intermediária, e as

confederações no topo da pirâmide), como queria o governo (Costa, op. cit., p. 135).

A conclusão de Costa é a de que “os arranjos de poder [de então] produziram um corporativismo perverso que garantiu à classe patronal os instrumentos de ação solidária e retirou dos trabalhadores toda a possibilidade institucional de articulação de classe” (op. cit., p. 145). Ela retoma o tema em artigo que trato na próxima seção, quando me debruçar sobre o debate recente acerca do atual padrão do arranjo corporativo no Brasil.

II

O corporativismo estatal ou de Estado ou autoritário, como o adotado no Brasil, a partir dos anos trinta, é definido assim por Phillippe Schmitter:

um sistema de representação de interesses no qual as unidades constituintes são organizadas em um número limitado de categorias singulares, compulsórias, não-competitivas, hierarquicamente organizadas e funcionalmente diferenciadas, reconhecidas ou licenciadas (se não criadas) pelo Estado e dotadas de um monopólio representativo deliberado dentro de suas categorias observando em troca certos controles na escolha de seus líderes e na articulação de demandas e apoios (1974, p. 93-4) .

Se é verdade que se aceita largamente que o arranjo corporativo dos anos trinta possuía tais características, o mesmo não se pode dizer hoje, pois há um debate em curso que aponta para a manutenção do arranjo tal e qual existia há mais de meio século, ou pelo menos de suas principais características; ora para a sua implosão – com a criação e consolidação da CUT, como entidade autônoma e horizontal, por exemplo; para a sua transformação em um modelo menos estatal e mais societal, com a adoção de mecanismos de negociação do tipo câmaras setoriais; para uma transição entre tais modelos; ou, ainda, para a substituição do corporativismo pelo pluralismo. Entretanto, como se verá, não apenas este debate estará aqui retratado mas também as perspectivas do corporativismo, sob qualquer matiz, diante dos processos de globalização e de reestruturação produtiva. Passo a ele.

Almeida (1994) antecipa, ainda que de forma resumida, os principais argumentos que ela desenvolveu, posteriormente, em seu livro mais recente, *Crise econômica e interesses organizados* (1996). Para a autora, o corporativismo é um fenômeno em declínio. Não só a forma de arranjo adotada no Brasil dos anos trinta em diante, de caráter estatal e autoritário, mas também aquela típica das sociedades européias, isto é, societal, com base na sociedade e não no Estado. Neste último caso, porque “o neocorporativismo na Europa vive um momento de redefinição, de crise e de declínio da importância das estruturas centralizadas e das políticas concertadas em âmbito nacional” (op. cit., p. 54-5). Dentre outras razões, isso resulta “do processo de reestruturação produtiva que tende a quebrar a relativa homogeneidade dos grandes ramos de produção, mediante a flexibilização das formas de organização da produção” (idem, p. 55). É relevante destacar esse aspecto na medida em que muitos acreditam que o neocorporativismo é ou será a forma de organizar a intermediação de interesses no Brasil, uma vez concluída uma certa transição, iniciada nos anos 80, a partir do modelo autoritário então vigente (cf. também Cedac, 1992).

Já o modelo corporativo no Brasil, para ela, está em crise desde os anos setenta. Para chegar a tal conclusão, Almeida retoma algumas de suas teses elaboradas anteriormente (Almeida, 1975). Tal crise resulta, por um lado, do processo de redemocratização do país, quando os trabalhadores se constituíram em importante pólo de combate à “velha estrutura sindical” e criaram entidades pluralistas, como as centrais sindicais, processo que teve seu rebatimento nas organizações patronais. Por outro, a crise do modelo tem origem também na crise econômica, em especial do Estado, que patrocinou nosso modelo de corporativismo (1994, p. 55). E o que prevalece hoje, para a autora, se há resquício do modelo anterior e elementos de pluralismo? (Abro parênteses para esclarecer que pluralismo, aqui, é entendido como um arranjo que se contrapõe ao corporativismo. Nele existem vários grupos de interesses disputando recursos, com mais ou menos o mesmo acesso aos centros de poder, sem que o Estado cumpra papel determinante na distribuição daqueles recursos – cf. Araújo e Tapia, 1991; Bobbio, 1992, p. 928-33; cf. também Reis, 1995, p. 417-57.) Sua resposta é direta: prevalece um modelo híbrido, mas, a longo prazo, ver-se-á, segundo Almeida, que se trata de uma transição do modelo corporativo para o pluralista.

Por seu turno, Costa (1994) aponta, pelo menos aparentemente, noutra direção – a da transição do corporativismo estatal para o societal/neocorporativismo. Entretanto, argumenta que tal processo pode evoluir no sentido do que ela denomina de corporativismo setorial. Se a primeira hipótese significa ampliação da participação dos representantes no centro das decisões, a segunda, implicará a limitação da participação aos setores mais organizados. E as câmaras setoriais poderiam se constituir em um exemplo desse tipo de limitação, pois os acordos que dali resultam dizem respeito a apenas um setor restrito (op. cit., p. 59 e 62).

Para chegar a tais conclusões, ela desenvolve alguns de seus argumentos expostos em artigo anterior, aqui já referido (Costa, 1991), apontando que, para os trabalhadores, desde a década de trinta, predominou o modelo autoritário estatal, mas para o empresariado, sempre no centro das decisões, o modelo de organização de intermediação de seus interesses *vis-à-vis* o Estado já era mais próximo ao modelo corporativo societal (idem, p. 60). Assim, poderá haver uma ampliação desse modelo no sentido de incorporar as organizações de trabalhadores. Contudo, como já ressaltai, Costa admite que isso pode levar à fragmentação da representação de interesses dos trabalhadores, principalmente, uma que concertações poderão trazer ótimos resultados para uns – os envolvidos diretamente – mas prejuízos para a ação coletiva da classe. Como conseqüência, há outro risco, ou seja, o de que haja coalizões entre setores de classes distintas, o que viria a contribuir ainda mais para aguçar as diferenças no interior das classes (idem, p. 63-4).

Com Tapia (1994) e Ramalho (1996) retomo algumas questões antecipadas na introdução, mais especificamente as principais idéias de Castells acerca do processo de reestruturação produtiva, impulsionado/impulsionador por/de padrões globais de produção e de mercado capitalista. Agora, trata-se de trazer tais questões para o Brasil de hoje e, certamente, dos próximos anos.

Apesar de Tapia tratar do arranjo corporativo no Brasil, seu foco recai também sobre os desafios colocados para os sindicatos entre nós. Daí, por que me deterei mais neste aspecto do que em suas idéias acerca do arranjo corporativo brasileiro. Quanto a este último, sintetizo suas análises e conclusões ressaltando que ele concorda, ainda que parcialmente, com Almeida (1994) e Costa (1994), quando afirma que

o sistema [corporativo] tendeu a se tornar cada vez mais complexo e diversificado e a se tornar cada vez mais pluralista. Ou melhor, ele se tornou híbrido, com fortes elementos pluralistas. Assim, temos uma estrutura de intermediação de interesses que se modifica e se diversifica, tornando-se cada vez mais societal, e convive com a manutenção de um conjunto de práticas que reforçam ou reiteram o corporativismo estatal. [...] Nesse sentido, houve um movimento na direção de um sistema híbrido, mas que, no fundo, não aponta para nenhuma alternativa mais clara (op. cit., p. 68 e 70).

Tapia lembra que se a Constituição Federal de 1988, por um lado, ampliou o direito de greve e pôs fim à possibilidade de intervenção nos sindicatos, por outro lado, manteve o imposto sindical, a unicidade e devolveu ou ampliou as prerrogativas da Justiça do Trabalho. Da mesma forma, os empresários, apesar de professarem medidas liberalizantes, continuavam a adotar uma postura defensiva quando se trata de modificar questões de seu interesse.

Associando sua análise do corporativismo com a emergência do processo da reestruturação produtiva e suas conseqüências, entre nós, Tapia, após titubear quanto à direção ou ao formato que tenderá a tomar o arranjo corporativo no Brasil, concorda com Costa, mas vai além. Para ele,

no contexto da reestruturação produtiva o corporativismo tenderá a assumir um caráter setorial, extremamente seletivo, sendo acompanhado por um processo de aprofundamento da heterogeneidade estrutural, de aumento da fragmentação social e, provavelmente, vai reproduzir uma lógica segmentada, particular, que pode assumir feições conservadoras.[...] O corporativismo autoritário, nas suas formas mais tradicionais, [...] perdeu em grande medida suas bases materiais de existência. Mas, mesmo assim, ele pode sobreviver (idem, p. 77).

Para chegar a tais conclusões, Tapia parte do pressuposto de que a reestruturação produtiva é inevitável, não o sendo, entretanto, a sua forma e o seu conteúdo, já que estes são conseqüência dos projetos políticos e sociais adotados pelas forças em disputa. Detendo-se no plano internacional, vê-se que os custos sociais provocados pelo

padrão de reestruturação são altos, e os trabalhadores e suas entidades têm sido os alvos mais atingidos. Ainda neste sentido, observa que as políticas macro estão sendo substituídas por políticas setoriais – micro, portanto – ou regionais ou supranacionais (idem, p. 70). E no Brasil, o que está ocorrendo? Ele é direto:

[...] está ocorrendo uma reestruturação que eu vou chamar de *reestruturação via mercado*, a qual tem sido feita de forma quase molecular no nível setorial, no nível das empresas, mas que está começando a introduzir algumas mudanças estruturais extremamente importantes, em grande medida fora do alcance dos sindicatos (idem, p. 71; grifei acima).

E embora não use estes termos – por isso mesmo grifei anteriormente as expressões *reestruturação via mercado* –, parece que Tapia vê a roda do “moinho satânico” em movimento outra vez, na medida em que afirma que “a assimetria clássica entre capital e trabalho reaparece”, pois a reestruturação produtiva é feita em benefício da empresa que precisa “produzir com maior eficiência, a menor custo, [ganhar] em qualidade, [aumentar] sua produtividade”, modernizar-se, enfim. Por outro lado, isso ocorre exatamente em setores produtivos em que os sindicatos são ou eram mais fortes e organizados. A consequência da reestruturação para tais sindicatos poderá ser – e eu sugiro que assim será (basta que lembremos de Castells) –, “arrebentar” aquelas entidades e/ou suas bases (idem, p. 72).

Finalmente, Tapia adota outra expressão feliz ao afirmar que (i) com a desverticalização e o enxugamento das grandes empresas, que tendem a transformar-se em montadoras apenas, (ii) com a terceirização, cujas consequências, ele aponta, como sendo “a crescente precarização das relações de trabalho e o aumento do trabalho temporário”, (iii) com a modificação dos requisitos de qualificação da mão-de-obra, (iv) com a flexibilidade da jornada de trabalho, que, via de regra, ocorre para atender ao mercado e aos interesses das empresas e (v) com “a redução dos contratos coletivos e o aumento das negociações focalizadas” – estes dois últimos fenômenos frequentes nos países avançados –, enfim, diante desse quadro, ele considera que hoje há “uma desestruturação do mundo do trabalho” (idem, 74-6). Isso pode parecer exagerado, pois a racionalidade

econômica presente no capitalismo, longe de desaparecer com a reestruturação produtiva, é então ainda mais crescente. Contudo, as conseqüências para o trabalho (o homem, de que nos falou Polanyi) podem estar desenhadas nas sombras do “moinho satânico”, pois, como Tapia mesmo afirma, “o maior custo [“da afinidade que talvez haja entre reestruturação produtiva e a lógica corporativa setorial”] é o da fragmentação social” (idem, p. 76).

À guisa de conclusão, procurarei trazer no final desta seção algumas questões de ordem mais prática e que dizem respeito aos impasses, dilemas e/ou desafios que os sindicatos e os sindicalistas brasileiros enfrentam hoje e devem enfrentar com mais ênfase ainda nos próximos anos. Tal situação, como tento mostrar, é resultado direto do processo de reestruturação produtiva que ocorre em escala global. Para tanto, valho-me de um recente artigo de Ramalho (1997).

Para ele,

o processo de reestruturação produtiva no Brasil repete outras experiências do mundo industrializado no que diz respeito aos modos de intensificação e exploração do trabalho e à redução de direitos conquistados pelos trabalhadores ao longo do século. Os problemas do sindicalismo, diante das novas formas de gestão da produção, da ‘terceirização’ e da precarização do trabalho não são muito diferentes daqueles que se colocam para os sindicatos em outros países (op. cit., p. 85)

Assim sendo, o quadro traçado por Castells, indicado na introdução, já permitiu vislumbrar a dimensão dos novos problemas a serem enfrentados. Mas, por um lado, Ramalho é otimista quanto à resposta que o movimento sindical pode oferecer a tais problemas. Fundamentalmente, porque ele considera que o sindicalismo no Brasil nos últimos anos conheceu um crescimento significativo, colocando-se como importante agente político e econômico e forte grupo de pressão. No entanto, ele reconhece que os sindicatos que representam trabalhadores de grandes empresas têm tido mais possibilidades de intervir no processo de reestruturação produtiva do que aqueles que agrupam setores menores.

Para ele, a reestruturação produtiva no Brasil deve ser entendida a partir da adoção do “modelo japonês” de modernização

industrial e sua ideologia domesticadora dos trabalhadores e da “aplicação das novas formas de gestão da força de trabalho na indústria e seus desdobramentos em termos de precarização do trabalho e desmobilização dos sindicatos”. Assim, associada à crise e à abertura econômica, a reestruturação produtiva tem resultado em

grande mobilidade de mão-de-obra, crescimento de participação do trabalho informal, redução de salários reais na maioria dos setores, aumento do recurso à subcontratação do trabalho, com participação do trabalho em domicílio; e uma maior seletividade das empresas na contratação dos trabalhadores, em função da grande disponibilidade de mão-de-obra no mercado. [E resulta ainda na] redução do nível de emprego [e na] precarização das relações de trabalho. [Enquanto] a utilização extensiva da terceirização/subcontratação conduz a um agravamento as condições de trabalho e a um aumento do grau de informalidade do mercado de trabalho [que] mantém um antagonismo [da empresa e de seus dirigentes] com os empregados e com o movimento sindical (op. cit., p. 88-9).

O mais grave é que “a chamada flexibilidade do trabalho, parte integrante do discurso da reestruturação, tem significado, para a maioria dos trabalhadores, uma trajetória regida pela insegurança, pela instabilidade e pela precariedade dos vínculos com o trabalho” (idem, 90-1).

Já para a ação sindical, as conseqüências são terríveis, pois a flexibilização espalha os trabalhadores pelas empresas subcontratadas, onde não existem comissões de fábrica, as relações são menos impessoais, o acesso ao sindicato é mais difícil, o risco de perder o emprego é possivelmente maior e o controle sobre a mão-de-obra é exercido de forma mais direta e explícita. A ação coletiva se esvai junto com a diminuição de postos de trabalho e com a informalidade nas relações de trabalho. Da mesma forma, diferentemente do que possa parecer, dificilmente as conquistas anteriores de uma categoria ou mesmo aquelas negociadas, pelo sindicato ou pela comissão de fábrica, quando da “horizontalização” da empresa no âmbito do processo de reestruturação, são transferidos para as subcontratadas (idem, p. 91-8).

Mas, como disse antes, Ramalho é otimista com relação ao

papel que o sindicalismo brasileiro pode cumprir diante do processo descrito. E embora ele, assim como alguns dos outros autores aqui referidos, considere que o atual arranjo corporativo é um modelo híbrido, o autor vê avanços no estabelecimento das câmaras setoriais, com sua composição tripartite, “de certa forma rompendo com formas tradicionais de relacionamento entre o Estado e os trabalhadores” (idem, p. 99). Entretanto, novamente o autor identifica essa prática restrita a um setor da indústria, onde os trabalhadores são organizados e suas entidades mais fortes (idem, *ibidem*).

Assim, apesar da existência de um modelo híbrido, as análises de Ramalho, e algumas daquelas que ele resenha em seu artigo, podem apontar para o surgimento e/ou a consolidação de comissões de fábrica. No entanto, se este tipo de organização não encontra compatibilidade com a organização sindical, ou tende a substituí-la, corre-se o risco de assim estar-se contribuindo para a atomização dos sindicatos, enquanto formas de representação de interesses, em unidades restritas e isoladas.

Considerações finais

Antes que a frustração se instale no leitor, já que o título deste texto faz uma pergunta, e certo de que com estas notas não estarei respondendo mas provocando, no bom sentido, os que o lêem, esclareço o que penso a respeito do que foi exposto até aqui. De forma direta, afirmo que “o moinho satânico” parece, sim, colocar-se em movimento. E o argumento é simples.

De fato, creio que o fenômeno da globalização, entendido aqui como o movimento econômico, que visa ampliar mercados, e da reestruturação produtiva, que visa possibilitar a ampliação das taxas de lucros, reduzindo custos e elevando a produtividade, são processos econômicos que terão em cada país, uma ou outra face. Mas ressalta-se que, se na etapa atual do desenvolvimento capitalista tais processos parecem inevitáveis, o mesmo não se pode dizer relativamente à forma e ao conteúdo que eles assumirão, como, aliás, já foi apontado anteriormente.

Entretanto, o liberalismo, com ou sem prefixo, parece ser *um* ideário político – hoje, sem dúvida, hegemônico. Contudo, o capitalismo já adotou outras formas. O Estado de bem-estar social ou o Estado keneynsiano é exemplo disso.

Assim, ao submeter a globalização ao ideário político do liberalismo, o resultado, pelo menos a curto prazo – pois, com o passar dos anos, certamente novos *contramovimentos* surgirão –, pode ser o retorno a algo semelhante ao que Polanyi descreveu. Pois, se é verdade que o movimento atual de mercado não parece provocar necessariamente uma “catastrófica desarticulação nas vidas das pessoas comuns”, pois não significa mudança de sistema econômico mas de padrão de produção, também é verdadeiro afirmar que os agentes do *contramovimento* e suas organizações parecem debilitados o suficiente, pelo menos no momento, para se opor no sentido sequer da manutenção dos instrumentos de proteção social ainda vigentes.

Mas outra questão deve ser revisitada aqui sob pena de ficar uma lacuna quanto à discussão sobre o atual arranjo corporativo no Brasil. Isso significa fazer referência às formas que tal arranjo tem tomado e aos novos desafios dos sindicatos.

Quanto à primeira questão, parece-me que, diante do que foi exposto, de fato, há hoje um modelo corporativo híbrido, pois, tanto do ponto de vista formal como da prática permanece uma série de institutos e de características típicas do corporativismo estatal (além da bibliografia já citada, cf. também Boito, 1995a). É verdade que o Estado não intervém mais nos sindicatos e estes já não se submetem ao estatuto padrão. Entretanto, a Constituição Federal manteve a unicidade e o imposto sindical e a representação classista na Justiça do Trabalho. Da mesma forma, ampliou-se o poder normativo daquele ramo especializado do Judiciário, e a CLT – Consolidação das Leis do Trabalho – parece anacrônica mesmo como meio de proteção do trabalho. Do ponto de vista da prática, já se apontou em que medida o “novo sindicalismo” e a CUT – Central Única dos Trabalhadores, sua principal expressão – significaram um avanço na forma de organização dos trabalhadores (Antunes, 1991; Gianotti e Sebastião Neto, 1990; Rodrigues, 1990 e 1991) e nas relações entre líderes e liderados (Morais, 1993a, 1993b, 1994 e 1995). Mas, da mesma forma, outros já chamaram a atenção para os impasses e dilemas com que ele se depara no momento (Mangabeira, 1993; Medeiros, 1993; Jácome Rodrigues, 1997), bem como para a continuidade de algumas práticas tidas como “populistas” no “novo sindicalismo” (Boito Jr., 1995b) e a inexistência de iniciativas e estratégias mais amplas que garantam a disseminação de comissões de fábrica nos locais de trabalho.

Entretanto, como já se apontou, as experiências das câmaras setoriais e das comissões de fábrica – estas em pequena escala, localizadas em setores mais dinâmicos e inseridos na economia globalizada – sugerem a mudança no padrão de organização das entidades ou instâncias que representam diferentes interesses nas relações de trabalho. Porém, diante das conseqüências da reestruturação produtiva e da flexibilização do trabalho, já apontadas aqui, mesmo os sindicatos e as comissões ligados aos setores mais dinâmicos têm grandes desafios a enfrentar. Basta lembrar que os sindicatos foram constituídos e consolidados organizando e defendendo os interesses de determinados tipos de trabalhadores, que são cada vez mais raros – *full-time*, aglomerados em empresas, formais etc., bem como do sexo masculino, o que contraria a tendência atual, que aponta para o trabalho feminino, em domicílio ou *part-time*, informal etc. (Ramalho, 1997, p. 102-10).

Com efeito, seriam os segmentos mais ou menos “marginais” ao fenômeno da globalização econômica que estariam dando sobrevida ao corporativismo estatal, pois nele se apegariam para manter suas atuais condições de trabalho e seus direitos, contribuindo, assim, para o caráter híbrido do arranjo corporativo brasileiro (Almeida, 1994, p. 56-7). Já a existência de comissões de fábrica fortes pode significar sindicatos fracos. Pois, enquanto aqueles representam interesses mais amplos, as comissões tendem a ter atuação restrita às pequenas unidades fabris/empresas.

Enfrentar tais questões é hoje o desafio dos sindicatos sob pena de se transformarem em entidades apenas residuais sem que aqueles que vendem sua força de trabalho, sob quaisquer formas, encontrem maneiras alternativas de resistir aos movimentos do “moinho satânico” ou, na versão atualizada de Bourdier (*Folha de S. Paulo*, 12/7/98), da “máquina infernal”, que tem triturado trabalhadores e seus direitos mais elementares.

Bibliografia

ALMEIDA, M^a H. T. (1994). “O corporativismo em declínio?” In: Dagnino, Evelina. *Anos 90: política e sociedade no Brasil*. São Paulo: Editora Brasiliense, p. 51-7.

____ (1975). “O sindicalismo no Brasil: novos problemas, velhas estruturas”. *Debates & Críticas*, n. 6, p. 49-74.

_____ (1997). *Crise econômica e interesses organizados*. São Paulo: Fapesp/Edusp.

ANTUNES, Ricardo (1991). *O novo sindicalismo*. São Paulo: Brasil Urgente.

_____ (1995). *Adeus ao trabalho? Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho*. São Paulo: Cortez/Editora da Unicamp.

ARAÚJO, Angela M^a C; TAPIA, Jorge R. B. (1991). "Corporativismo e neocorporativismo: exame de duas trajetórias". *Boletim Informativo e Bibliográfico*, n. 32, p. 3-30.

ARAÚJO, Rosa M^a B. (1981). *O batismo do trabalho: a experiência de Lindolfo Collor*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.

BOBBIO, Norberto (1992). "Pluralismo". In: MATTEUCCI, N. e PASQUINO, G., *Dicionário de política*. Brasília: Edunb, v. 2, p. 928-33.

BERNARDO, Antônio C. (1982). *Tutela e autonomia sindical: 1930-1945*. São Paulo: T.A. Queiroz.

BOITO Jr, Armando (1991a). *O sindicalismo de estado no Brasil*. São Paulo: Hucitec.

_____ (1991b). "Reforma e persistência da estrutura sindical". In: _ (org.) *O sindicalismo brasileiro nos anos 80*. São Paulo: Brasiliense, p. 43-91.

CASTELLS, Manuel (1989). *The information city: information technology, economic restructuring and the urban-regional process*. Cambridge: Blackwell Publishers.

CEDAC – Centro de Ação Comunitária (1992). *Questões para o sindicalismo dos anos 90*. São Paulo: Edições Loyola.

COSTA, Sérgio A. (1986). *Estado e controle sindical no Brasil*. São Paulo: T. A. Queiroz.

COSTA, Vanda M^a R. (1991). “Origens do corporativismo brasileiro”. In: BOSCHI, Renato R. (org), *Corporativismo e desigualdade: a construção do espaço público no Brasil*. Rio de Janeiro: Rio Fundo Editora, p. 113-46.

_____ (1994). “Corporativismo societal: interesse de classe versus interesse setorial”. In: DAGNINO, Evelina. *Anos 90: política e sociedade no Brasil*. São Paulo: Editora Brasiliense, p. 59-64.

DINIZ, Eli (1992). “Neoliberalismo e corporativismo: as duas faces do capitalismo industrial no Brasil”. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, n. 20, p. 30-46.

ERICKSON, Paul. K. (1979). *Sindicalismo no processo político brasileiro*. São Paulo: Brasiliense

FAUSTO, Boris (1970). *A Revolução de 30*. São Paulo: Editora Brasiliense.

_____ (1977). *Trabalho urbano e conflito social*. São Paulo: Difel.

FONSECA, Pedro C. D. (1987). *Vargas: o capitalismo em construção*. São Paulo: Editora Brasiliense.

GIANOTTI, Vito e Sebastião Neto, L. (1990). *CUT, por dentro e por fora*. Petrópolis: Vozes.

GOMES, Angela M^a de C. (1979). *Burguesia e trabalho: política e legislação social no Brasil, 1917-1937*. Rio de Janeiro: Editora Campus.

_____ (1988). *A invenção do trabalhismo*. Rio de Janeiro: Iuperj/ Vértice.

IANNI, Otávio (1977). *Estado e planejamento econômico no Brasil (1930-1970)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.

JÁCOME Rodrigues, Iran (1997). *Sindicalismo e política: a trajetória da CUT*. São Paulo: Fapesp/Scritta.

MANGABEIRA, Wilma (1993). *Dilemas do novo sindicalismo: democracia e política em Volta Redonda*. Rio de Janeiro: Relume Dumará.

MEDEIROS, Rejane (1993). "Cotidiano sindical: entraves e bandeiras", *Cadernos de Estudos Sociais*, v. 9, n. 1, p. 65-78.

MORAIS, Jorge V. (1993a). "Sindicalismo e democracia, 1978-92: rupturas e continuidades", *Cadernos de Estudos Sociais*, v. 9, n. 1, p. 91-120.

_____ (1993b). "Assistencialismo, 'burocracia' e novo sindicalismo", *Cadernos CRH*, n. 19, p. 58-78.

_____ (1994). "Sindicalismo e democracia sindical: representatividade e responsabilidade política", *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, ano 9, n. 25, p. 65-81.

_____ (1995). "'Novo sindicalismo' e democracia sindical: um teste e uma crítica do modelo eleitoral", *Dados*, v. 38, n. 3, p. 545-80.

PINHEIRO, Paulo S. (1977). *Política e Trabalho no Brasil*. São Paulo: Paz e Terra.

POLANYI, Karl (1980). *A grande transformação: as origens da nossa época*. Rio de Janeiro: Editora Campus.

RAMALHO, José R. (1997). "Precarização do trabalho e impasses da organização coletiva no Brasil". In: ANTUNES, Ricardo (org.), *Neoliberalismo, trabalho e sindicatos*. São Paulo: Boitempo, p. 71-84.

REICH, Robert B. (1994). *O trabalho das nações: preparando-nos para o capitalismo do século 21*. São Paulo: Editora Educator.

REIS, Bruno P. W. (1995). "Corporativismo, pluralismo e conflito distributivo no Brasil". *Dados*, v. 38, n. 3, p. 417-57.

RODRIGUES, Leôncio M. (1991). "As tendências políticas na formação das centrais sindicais". In: BOITO JR., A. (org.), op. cit., p. 11-42.

_____ (1990). *CUT: os militantes e a ideologia*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.

ROWLAND, Robert (1974). "Classe operária e estado de compromisso". *Estudos Cebrap*, n. 8, p. 5-40.

SCHMITTER, Phillippe (1974). "Still the century of corporativism?". *Review of Politics*, v. 36, p. 85-131.

TAPIA, Jorge R. B. (1994). "Corporativismo societal no Brasil: uma transição incompleta?". In: DAGNINO, Evelina. *Anos 90: política e sociedade no Brasil*. São Paulo: Editora Brasiliense, p. 65-78.

VIANNA, Luís Werneck. (1978). *Liberalismo e sindicatos no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.

