

Desregulação do mercado de trabalho e flexibilização dos direitos trabalhistas

Novas teorias e evidências mostram o equívoco da premissa de que a desregulação do mercado de trabalho leva a que cada qual receba o resultado da sua contribuição para a economia

Parte II

Ana Frazão

Advogada. Professora de Direito Civil e Comercial da UnB. Ex-Conselheira do CADE.

No primeiro artigo da presente série, demonstrou-se o equívoco de compreender o mercado de trabalho a partir de visões idealizadas da liberdade econômica dos empregados, que abstraem as relações de poder envolvidas e suas assimetrias. Dessa maneira, sem a devida regulação por parte do Estado ou sem o fortalecimento das negociações coletivas, as negociações entre empregadores e empregados acabam resultando na total desconsideração da liberdade econômica dos empregados e na legitimação da imposição do poder de dominação dos primeiros sobre os segundos.

No presente artigo, explorar-se-á que os resultados da desregulação dos mercados de trabalho são igualmente nefastos em termos de resultados, mostrando o quanto é errado o argumento de que os livres mercados remunerariam adequadamente os agentes econômicos na medida de suas contribuições para a economia.

Com efeito, se tal conclusão não seria um resultado necessário nem mesmo em casos nos quais as partes contratassem no pleno exercício da sua liberdade econômica, com maior razão não tem como ser atingida quando uma parte pode facilmente impor sua dominação sobre a outra, estabelecendo

unilateralmente todas as condições pelas quais o trabalho será prestado e remunerado.

Não obstante a clareza dessa constatação, o pensamento econômico dominante herdou dos neoclássicos a visão da economia a partir de perspectiva abstrata, na qual se extrai do fenômeno econômico não só as relações de poder, mas também as discussões substanciais de valor. Aliás, o valor passou a equivaler ao preço de mercado.

Como aponta Mariana Mazzucato¹, tal posição é extremamente problemática, uma vez que leva à relativização absoluta do valor econômico, impossibilitando até mesmo que se possa diferenciar entre os que criam riqueza e os que extraem riqueza (*rent seeking*). Cria-se, na verdade, uma definição tautológica do valor: algo é valioso quando o preço de mercado é alto e o preço de mercado é alto quando algo é valioso, aplicando-se o mesmo raciocínio para justificar o baixo valor dos salários, os quais seriam reflexo do pequeno valor da contribuição dos trabalhadores para a economia.

Outra consequência complicada desta posição é a premissa de que tudo pode ser precificado, já que o valor é, por definição, traduzido pelo sistema de preços. Assim, no caso específico dos mercados de trabalho, não há problema em equiparar o trabalho a uma mercadoria, precificado e sujeito incondicionalmente às leis da oferta e da demanda. Como resultado, o trabalhador passa a se sujeitar incondicionalmente às leis do mercado, tendo que suportar pessoalmente, com comprometimento da sua própria sobrevivência, as consequências da ausência de demanda por seus serviços ou de baixas remunerações.

Veja-se que tal raciocínio, além dos resultados socialmente trágicos que pode produzir, ainda parte da premissa de que o mercado é um sistema eficiente e justo de precificação. Não leva em consideração que, em diversos casos, os mercados apresentam grandes falhas e disfunções que comprometem a formação de preços. Não leva em consideração que, em mercados reais, especialmente com grandes assimetrias, o mecanismo de preços decorre muito mais do exercício de poder de agentes que podem impor sua dominação sobre os

¹ *The value of everything*. New York: Public Affairs, 2018.

outros do que propriamente da coordenação livre e equilibrada que seria viabilizada pelas leis da oferta e da demanda.

Mesmo com todas essas deficiências, os defensores da desregulação dos mercados de trabalho insistem em apresentar a sua proposta não somente como algo necessário, como também justo, pois, em uma economia de mercado, cada qual seria remunerado adequadamente de acordo com seus méritos, sua dedicação e o seu trabalho duro.

Entretanto, tal raciocínio resulta de simplificação inaceitável e que, em última análise, acaba imputando ao próprio trabalhador a culpa pela sua situação cada vez mais degradante, como se as baixas remunerações ou mesmo a falta de acesso aos bons empregos decorresse da sua desídia em se qualificar e se dedicar à altura do que exige o mercado de trabalho.

É por essa razão que vários economistas têm procurado demonstrar a falácia e a injustiça dessa construção teórica a partir de várias frentes de críticas. A primeira delas, como não poderia deixar de ser, aponta para o fato de que a baixa remuneração do trabalho tem decorrido muito mais das relações de poder do que propriamente de qualquer consideração relacionada ao valor do trabalho.

Para Joseph Stiglitz², por exemplo, é evidente que o achatamento da remuneração dos trabalhadores é reflexo do crescimento excessivo da remuneração dos executivos das companhias, que chegou a patamares que não podem ser justificados por sua produtividade, mas sim pelo fato de ter ocorrido às custas não só dos trabalhadores, mas também dos investimentos e acionistas. Basta lembrar que, em 1965, a razão da renda anual dos CEOs em comparação com a dos trabalhadores era de 1/20 e tal proporção, em 2013, já alcançara 1/295.

Em sentido semelhante, Heather Boushey³ destaca diversas pesquisas, dentre as quais as realizadas por Piketty, Gutierrez e Philippon, no sentido de que os pagamentos dos CEOs estão crescendo muito mais do que a produtividade. Logo, não podem ser justificados a partir do produto marginal do seu trabalho, estando muito mais próximos a verdadeiro *rentseeking*. Consequentemente, da mesma forma que o preço do trabalho dos CEOs não

² *Power, and Profits. Progressive Capitalism for an Age of Discontent*. New York: W.W. Norton & Company, 2019, pp. 64-67.

³ *Unbound: How inequality constricts our economy and what we can do about it*. Cambridge: Harvard University Press, 2019, p. 129.

reflete efetivamente o valor da sua contribuição, a mesma situação ocorreria com os trabalhadores, em relação aos quais não se poderia concluir que o baixo valor da remuneração decorreria necessariamente do baixo valor da sua contribuição.

A segunda linha de críticas, muito explorada por Stiglitz⁴ e por Aldred⁵, vai no sentido de que é urgente a revisão da premissa de que os mercados livres sempre alocam adequadamente bens e direitos, dando a cada um o que merece, o que tornaria dispensável inclusive uma discussão mais substancial sobre a desigualdade.

No mesmo sentido, para os prêmios Nobel de 2019 Banerjee e Duflo⁶, chega a ser desarrazoado esperar que mercados sempre entreguem resultados justos, aceitáveis ou mesmo eficientes, pois tal atribuição é dos governos. Daí a importância de se restabelecer o papel do Estado na economia, assim como restaurar a importância da dignidade humana no raciocínio econômico⁷.

Sob essa perspectiva, os mercados de trabalho podem ser vistos como exemplos de espaços econômicos que, por uma série de fatores - como a questão da assimetria de poder e da crescente concentração, tal como visto no artigo anterior -, não entregam resultados justos ou aceitáveis, o que justificaria a regulação estatal, seja para assegurar patamares mínimos para os trabalhadores - a parte mais fraca da equação -, seja para incentivar medidas que, como a negociação coletiva por sindicatos fortes, pudessem assegurar algum tipo de poder compensatório.

Por fim, uma terceira e importante linha de críticas insiste no fato de que as teorias econômicas não são neutras, mas abraçam importantes vieses ideológicos. Não é sem razão que, em sua última obra, Piketty⁸ mostra que, em razão de uma série de narrativas, como a do empreendedorismo e da meritocracia, a desigualdade moderna passou a ser vista como justa, na medida em que seria o resultado de um processo de livre escolha em que cada um tem livre acesso ao mercado e à propriedade e ainda se beneficia automaticamente da

⁴ Op.cit.

⁵ *Licence do be Bad. How Economics Corrupted Us*. UK: Allen Lane/Penguin Books, 2019.

⁶ *Good Economics for Hard Times*. New York: Public Affairs, 2019, pp. 263-266.

⁷ Op.cit., p. 9.

⁸ *Capital and Ideology*. Tradução Arthur Goldhammer, Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 2020.

riqueza acumulada pelos indivíduos mais ricos, que são também os mais empreendedores, os mais merecedores e os mais úteis.

Como se pode observar, a suposta justiça dos livres mercados é, na verdade, reflexo de fortes ideologias que permeiam as teorias econômicas que as apoiam. Conseqüentemente, as desigualdades daí resultantes são problemas muito mais políticos e ideológicos do que propriamente econômicos e tecnológicos.

Não é sem razão que Banerjee e Duflo⁹ defendem a necessidade de que a boa economia (*good economics*) possa prevalecer sobre a ignorância e a ideologia. Para isso, é fundamental que os envolvidos no debate assumam suas pré-compreensões pois, como dizia Keynes, homens práticos que normalmente se consideram isentos de qualquer influência intelectual são normalmente escravos de algum economista morto¹⁰.

O que se extrai, pois, do referido debate é que há uma escolha política e valorativa quando se decide equiparar o valor ao mecanismo de preços e quando se decide que a remuneração do trabalhador deve decorrer da interação propiciada pelos “livres mercados”, mesmo quando estes propiciam a liberdade apenas para os mais fortes e apresentam diversas assimetrias, falhas e distorções competitivas. Tal posição, longe de ser neutra, é uma opção deliberada para favorecer aqueles que têm poder – na maioria dos casos, os empregadores – em detrimento daqueles não têm – os empregados.

Daí a crítica contundente de Paul Krugman¹¹ a uma série de assertivas equivocadas e que ainda têm o efeito nefasto de culpar o trabalhador pelo seu insucesso ou pela sua baixa remuneração. São “ideias-zumbis” (*zombie ideas*), que deveriam estar mortas, pois são contrariadas sistematicamente por evidências, mas mesmo assim subsistem diante do investimento maciço dos bilionários republicanos norte-americanos para que permaneçam vivas.

De acordo com Krugman, são equivocadas as conclusões de que (i) o desemprego é causado pela ausência de habilidades dos empregados¹², (ii) de

⁹ Op.cit., p. 325.

¹⁰ Op.cit., p. 326.

¹¹ *Arguing with zombies. Economics, Politics, and the Fight for a Better Future*. New York, W.W. Norton & Company, 2020, Capítulo 12.

¹² Op.cit., p. 216.

que a desigualdade decorreria da distância crescente entre trabalhadores altamente educados e os não educados¹³ ou mesmo do declínio dos valores dos trabalhadores¹⁴ e (iii) de que a tecnologia é a verdadeira responsável pelos baixos salários¹⁵.

Ainda para Krugman, precisamos assumir, de uma vez por todas, que as razões para os valores cada vez mais baixos dos salários são escolhas políticas e o declínio dos sindicatos. Daí a sua advertência de que os trabalhadores americanos poderiam e deveriam receber mais e que, se isso não acontece, os verdadeiros responsáveis são os líderes políticos ¹⁶.

Logo, é preciso reconhecer que os “livres mercados”, especialmente no que diz respeito aos mercados de trabalho, nem sempre produzem resultados minimamente aceitáveis, do ponto de vista da justiça e que, nesses casos, há importante espaço a ser ocupado pela regulação estatal. Daí por que uma pauta de desregulação dos mercados de trabalho que não leve tais fatores em consideração obviamente que se limita a legitimar os resultados normalmente injustos que decorrem da dominação usual que muitos empregadores exercem sobre seus empregados.

E nem se afirme que a desregulação dos mercados de trabalho, apesar dos resultados injustos para os empregados, ao menos levaria à criação de empregos e ao crescimento econômico. Tal premissa também vem sendo contrariada por diversas evidências empíricas, como se analisará melhor no próximo e último artigo desta série.

Link https://www.jota.info/paywall?redirect_to=//www.jota.info/opiniao-e-analise/colunas/constituicao-empresa-e-mercado/desregulacao-do-mercado-de-trabalho-e-flexibilizacao-dos-direitos-trabalhistas-parte-ii-08072020

Publicado em 08/07/2020

¹³ Op.cit., pp. 282-284.

¹⁴ Op.cit., pp. 285-287.

¹⁵ Op.cit., pp. 288-290.

¹⁶ Op.cit., p. 290.