

Os modelos sociais europeus e americanos frente à crise*

Les modèles sociaux européens et américain confrontés à la crise

*Florence LEFRESNE***

*Catherine SAUVIAT****

Resumo: A análise das diferentes trajetórias de modelos sociais nos Estados Unidos e em quatro países europeus (a Dinamarca, a Alemanha, a França, a Espanha) perante o impacto da crise nos conduz a um duplo diagnóstico: inflexões respectivas das trajetórias iniciais, ou mesmo elementos de ruptura do modelo social de origem, sob a influência crescente das normas de flexibilidade, liquidez e limitação das despesas públicas por um lado; manutenção de uma forte heterogeneidade entre as configurações nacionais na forma como se aplicam estas normas, as formas institucionais que elas seguem e os compromissos sociais sobre os quais se apóiam, por outro lado. Além disso, a crise terá particularmente sublinhado as dificuldades próprias à coordenação europeia e à construção de um “modelo social europeu” diferente do espaço norte-americano.

Palavras-chave: Modelo social europeu e americano. Crise econômica e financeira. Política fiscal europeia versus americana. Mercado de trabalho. Proteção social. Sistema de relações profissionais.

Resume: L’analyse des différentes trajectoires de modèles sociaux aux Etats-Unis et dans quatre pays européens (Danemark, Allemagne, France, Espagne) face à l’impact de la crise nous conduit à un double diagnostic : inflexions respectives des trajectoires initiales, voire éléments de rupture du modèle social d’origine, sous l’emprise croissante des normes de flexibilité, de liquidité et de limitation des dépenses publiques d’une part ; maintien d’une forte hétérogénéité entre les configurations nationales dans la façon dont s’appliquent ces normes, les formes institutionnelles qu’elles

* Texto traduzido do francês para o português por Francis Juif e revisado por Maurício de Souza Sabadini.

** Economista social, pesquisadora sênior do Institut de Recherches Economiques et Sociales (IRES), 93192, Noisy le Grand cedex, France. E.mail: florence.lefresne@ires-fr.org

*** Economista, pesquisadora sênior do Institut de recherches économique et sociales (IRES) E.mail: catherine.sauviat@ires-fr.org

empruntent et les compromis sociaux sur lesquelles elles s'appuient, d'autre part. La crise aura en outre particulièrement souligné les difficultés propres à la coordination européenne et à la construction d'un « modèle social européen » par rapport à l'espace « états-unien ».

Mots-clés : Modèles sociaux aux Etats-Unis et européen. La crise économique et financière. Politique fiscale Européenne vs Amérique. Systèmes de relations professionnelles.

Abstract: The analysis of different social model trajectories in the USA and in four European countries (Denmark, Germany, France and Spain) impacted by the recession leads us to the twofold diagnosis : some changes appeared in respective initial trajectories, not to say some breaking points of the initial social models, through the growing influence of flexibility, liquidity and public spending austerity norms ; meanwhile one can observe a resilience of a strong heterogeneity between the different national models in the way these norms were implemented, the institutional forms they took and the social compromises they relied on. The financial and economic crisis has particularly emphasized the specific problems of European coordination policy and of the emergence of a "European social model" with respect to the USA.

Keywords: European and US Social models. Economic and financial crisis. European vs. US fiscal policy. Labour markets. Social protection. Professional relation systems.

Recebido: 30/09/2010. Aprovado 25/10/2010

Introdução

A transformação da crise financeira, ocorrida nos Estados Unidos no Outono de 2008, em crise econômica planetária revelou-se particularmente rápida, provocando quase por toda a parte um irresistível aumento do desemprego. Em 2009, esta crise atinge uma profundidade nunca vista desde os anos 1930, com baixas sensíveis de PIB mais marcadas na Europa que nos Estados Unidos. Mais que nunca, os com

promissos que fundaram historicamente os diferentes modelos sociais são confrontados com novos desafios. Os déficits públicos cresceram sob o efeito de planos de salvamento maciços dos sistemas financeiros, seguidos de planos de reativação cuja eficácia, além de um inevitável apoio de curto termo à demanda, revela-se muito relativa e temporária. Sob a ameaça de um desemprego de massa, pressões acrescidas se exercem

sobre os salários e as condições de trabalho dos assalariados. Perante o aumento inelutável das dívidas públicas submetidas à influência dos mercados financeiros, planos de austeridade de grande amplitude são instaurados, fazendo pesar sobre os serviços públicos, assim como sobre a proteção social, a maior parte dos ajustamentos orçamentais. Trava-gem (redução salarial e das despesas sociais) salarial e redução das despesas sociais são assim convidadas a acompanhar um crescimento “frouxo”, imediatamente hipotecado pelas políticas, aplicadas essencialmente ao nível nacional, dado que a recessão pôs à luz a impo-tência das instituições internacionais, e nomeadamente europeias, a desenhar vias coerentes, credíveis e comuns de saída de crise. As respostas são assim procuradas pelos Estados eles mesmos que tentam conciliar objetivos potencialmente contraditórios: limitar as perdas de competitividade dos aparelhos produtivos nacionais; comprometer-se a reduzir os déficits públicos para responder às exigências das agências de nota-ção financeira, da Comissão europeia e do FMI; conter os efeitos de desagrega-ção social da crise.

Os modelos sociais nacionais sofrem necessariamente a marca da crise e das políticas de ajustamento que a acompanham. Todavia, a trajetória deles traduz especificidades facilmente reconhecíveis. Por exemplo, mesmo que seja comum, a baixa do emprego e seu corolário, o aumento do desemprego, registram ritmos e níveis diferentes de acordo com os países, dependendo das especificidades dos mercados nacionais do trabalho e de su-

as principais instituições (IRES, 2009a). Os sistemas de proteção social estão mais ou menos mobilizados ou em recuo, os assalariados eles mesmos sendo diversamente afetados pelos ajustamentos e desigualmente implicados nos compromissos negociados.

Propõe-se aqui examinar e confrontar os efeitos da crise e das políticas econômicas e sociais empregadas dentro de dois espaços regionais: os Estados Unidos e a União Europeia. Esta última entidade é nada homogênea. A comparação de quatro países da União Europeia (Dinamarca, Alemanha, França, Espanha) permite em relação a este assunto medir o grau de coesão do espaço regional europeu. Mas trata-se antes de tudo de analisar o impacto da crise e das políticas sobre a trajetória dos respectivos modelos sociais. No plano teórico, a ambição de nosso estudo é revistar alguns trabalhos sobre a diversidade dos capitalismo segundo os critérios da crise e de seus efeitos.

Numa primeira parte, tentamos dar um conteúdo à noção de modelo social, usando diversas abordagens tipológicas que permitem pensar a coerência ou a complementaridade entre os principais níveis institucionais que sustentam um modelo social no plano nacional. O objetivo dessa primeira parte é também identificar os principais desafios, ou até mesmo as mudanças de paradigmas que estes modelos enfrentam. Numa segunda parte, propõe-se, segundo os critérios destas tipologias, examinar as trajetórias de cinco modelos sociais encarnados por configurações nacionais, para sentir as

resistências, os caminhos da dependência, mas também para encontrar nelas possíveis pontos de ruptura. Numa última parte, nós enfatizamos as dificuldades próprias à coordenação europeia em comparação ao espaço norteamericano, que a crise sublinhou particularmente.

1 Modelos sociais: de que se trata?

A noção de modelo social que é aqui privilegiada remete a modalidades duráveis de organização econômica e social, apoiando-se sobre sistemas de valores e agenciamentos institucionais específicos. Estes agenciamentos são necessariamente multidimensionais. Nós escolhemos enfatizar quatro níveis de cujas coerência e complementaridade constituem o substrato do modelo social: as principais instituições do mercado do trabalho; o sistema de proteção social (ou de Estado de bem-estar); o modo de concorrência mais difundido no mercado dos bens e o tipo de inserção na divisão internacional do trabalho, e, por fim, as formas de organização dos sistemas de relações profissionais. Nós usamos aqui alguns trabalhos tendo privilegiado um ou vários destes níveis institucionais, para obter diferentes tipologias.

1.1 Institucionalismo e tipologias de modelos sociais

Na teoria econômica convencional, as instituições são reduzidas à função de obstáculo ou de auxiliar do mercado: imposições exógenas explicando os de-

sequilíbrios (peso dos sindicatos, salário mínimo alto demais, proteção social generosa demais) ou, ao contrário dispositivos que permitem resolver um problema de risco moral ou de seleção negativa (o incentivo ao trabalho ou a ativação reduzem a armadilha do desemprego favorecida pela indenização ou a armadilha da inatividade favorecida pelos mínimos sociais). Portanto o quadro neoclássico faz uma distinção entre as “boas” e as “más instituições” de acordo com o efeito delas sobre o mercado mas não oferece uma verdadeira modalização da variedade institucional. Esta última nunca é seu objeto principal por causa da centralidade e da universalidade do modelo de ajustamento pelos preços e pelas quantidades. A propósito, convém sublinhar a ruptura epistemológica introduzida pela nova economia institucional de Douglass North (1990, 2005). Analisando as instituições muito além de suas relações com o mercado, como o conjunto das interações humanas, políticas, econômicas e sociais, moldadas pelas imposições informais (sanções, tabus, costumes) e pelas regras formais (constituições, leis, direito de propriedade), North enfatiza a dinâmica histórica complexa delas. Enquanto a maximização da eficiência serve de princípio de seleção das instituições na teoria convencional, North inverte a perspectiva: as dinâmicas institucionais, os fatores políticos e ideológicos, os caminhos de dependência são, segundo ele, os determinantes do desempenho (ou do não-desempenho) econômico.

Ao contrário do quadro neoclássico, as abordagens institucionalistas heterodo-

xas — compostas elas mesmas de famílias de pensamento diferentes — enfatizam a variedade das instituições, das regras, das normas ou das convenções. Elas se interessam à diversidade dentro do espaço destas instituições, e, sobretudo, às suas condições de coerência e, portanto, de estabilidade, ou, ao contrário, de colocação em tensão ou mesmo de crise. Nós conservaremos aqui, em primeiro lugar, quatro abordagens tipológicas, de várias disciplinas, que servirão de pontos de apoio a comparações internacionais particularmente heurísticas para esclarecer a noção de “modelo social”, muitas vezes usada nos debates econômicos e sociais, mas raramente explicitada e teoricamente fundada.

A primeira delas vem da teoria dos efeitos societais (MAURICE et al., 1982, EYRAUD et al., 1990). Esta coloca no centro da sua análise a congruência das instituições do trabalho dentro de cada conjunto nacional a partir de três dimensões da relação salarial: a relação organizacional (sistema de trabalho, de qualificação e de mobilidade da mão de obra), a relação industrial (forma do conflito e da negociação), e a relação educativa. Assim, por exemplo, o “modelo alemão” foi por muito tempo inspirado pela dominação de um sistema profissional onde a profissão organizava poderosamente o mercado do trabalho, através de suas regras de acesso (aprendizagem dando acesso a uma qualificação transferível) ou de defesa (sindicatos de profissão). Em contraste, na França, o peso dos mercados domésticos do trabalho (DOERINGER; PIORE, 1971), como conjunto de regras estruturando, muitas vezes,

sobre a totalidade do ciclo de vida profissional a carreira dos assalariados em termos de promoção e de progressão das remunerações, permite explicar a fraca mobilidade interna das empresas, o papel das qualificações específicas ou ainda o fenômeno de “exclusão seletiva” dos jovens forçados a adquirir suas primeiras experiências profissionais no mercado externo, caracterizado pela dominação das normas concorrenciais e pela fraqueza das regras de proteção social, muitas vezes ao preço de um período de desemprego e de desclassificação inicial (GAROMA; RYAN, 1989).

A segunda abordagem tipológica focaliza a tomada em conta dos regimes de proteção social (ESPING-ANDERSEN, 1999). A este respeito, três instituições exercem um papel determinante para assumir os riscos: a família fundada sobre o princípio de repartição dos papéis e de mutualização dos recursos; o mercado fundado sobre o indivíduo e a troca monetária; e, obviamente, o setor público que organiza a redistribuição de renda através do imposto e da proteção social. Três regimes de proteção social são assim encontrados: o regime liberal (países anglo-saxões) se apóia sobre o princípio da responsabilidade individual e sobre o papel restrito do Estado (prestações sob condições de renda como simples rede de segurança); o regime social-democrata (países escandinavos) é fundado sobre o universalismo e o igualitarismo. Nele, o papel do Estado é fortemente o da redistribuição, a visão dos riscos sociais larga, o que autoriza uma alta taxa de emprego feminino. Por fim, o modelo conservador é a regra na Eu-

ropa continental e — de maneira um pouco diferenciada — na Europa mediterrânea. A proteção social de tipo bismarquiano, segundo o modelo do “*homem provedor*” (*male breadwinner*), é fundada sobre uma forte repartição dos papéis dentro da família.

O terceiro tipo de abordagem dos modelos sociais diz respeito mais especificamente às relações profissionais. A tipologia canônica de Schmitter (1981) completada por Traxler, Blaschke e Kittel (2001) distingue os países ditos “corporativistas” (ou “coordenados”) dos países “antagonistas” (ou “não-coordenados”). Os países corporativistas se caracterizam pela existência, do lado patronal como do lado assalariado, de atores numerosos e representativos. Estes atores negociam partes inteiras da atividade econômica e social, que tomaram principalmente a forma de pactos sociais: evolução salarial, mas também modos de qualificação, sistemas de formação, etc. Os países típicos desta categoria são Alemanha, Áustria, Suécia, Dinamarca, Países Baixos. Ao contrário, os países “antagonistas” não apresentam um grau tão forte de coordenação entre os atores sociais. As taxas de sindicalização são claramente mais fracas, a negociação coletiva menos extensiva e menos frequente. Encontra-se neste conjunto países como França, Espanha, Portugal, Itália, Estados Unidos e Reino Unido.

Por fim, a quarta abordagem tipológica, mais global que as três primeiras, refere-se às diferentes formas de capitalismo existentes. Estas se caracterizam tanto pelo funcionamento das instituições do

mercado de trabalho quanto pelo funcionamento dos sistemas de proteção social, combinado aos modos de concorrência que prevalecem, que são ligados ao grau e ao modo de inserção das economias nacionais na divisão internacional do trabalho. Estas construções tipológicas se encontram particularmente nos trabalhos de Hall e Soskice (2001) e de Amable (2005). Os primeiros continuam largamente marcados pelos instrumentos da economia convencional e, portanto, por uma visão funcionalista das instituições (*supra*). Os autores destacam, a partir de uma análise microeconômica do comportamento empresarial, dois modos de coordenação: as Economias de Mercado Liberais e as Economias de Mercado Coordenadas. As instituições nacionais que definem os regimes de regulação e a aplicação da política econômica condicionam a escolha de uma das estratégias a fim de resolver os problemas aos quais elas são confrontadas. Nas Economias Liberais de Mercado, as regulações e os procedimentos orientar-se-ão para mercados de trabalho flexíveis e a mobilidade acrescida dos capitais num contexto de concorrência. Nas Economias Coordenadas de Mercado serão valorizadas as instituições favoráveis à uma coordenação estratégica. A análise efetuada por Bruno Amable é mais ambiciosa. Põe as interdependências entre instituições como fundando a coerência das diferentes variedades de capitalismo. São, portanto, as complementaridades institucionais que vão definir os diferentes modelos de capitalismo. Ele põe assim à luz cinco grandes modelos típicos de capitalismo, a partir de uma análise econométrica tomando

em consideração uma vintena de países da OCDE, onde ele leva em conta cinco variáveis: o tipo de concorrência no mercado dos bens, o nível de desregulamentação dos mercados do trabalho, as características dos mercados financeiros, o grau de proteção social e a qualidade dos sistemas educativos. Nessa análise, se reencontra um modelo liberal de mercado, ao qual se opõem quatro outras formas de capitalismo, pelas quais o autor mostra que as capacidades de inovação são em nada obstruídas pelo grau de regulação.

1.2 Tipologias colocadas em desafio pelas mutações em curso

Todas estas tipologias têm o mérito de mostrar até que ponto as instituições servem de mediação ao desempenho econômico, este último sendo nunca inteiramente reduzível aos ajustamentos comerciais. No entanto, as abordagens institucionalistas e suas tipologias estão há trinta anos colocadas em desafio pelas mutações profundas das regulações econômicas, do emprego, da proteção social e dos sistemas de relações profissionais eles mesmos. As antigas referências são postas em dificuldade: desmantelamento dos mercados domésticos e dos mercados profissionais do trabalho num contexto de globalização crescente e penetração acrescida das normas concorrenciais; questionamento dos sistemas de proteção social sob o efeito da fragmentação das normas de emprego, das transformações sócio-familiares, e do arrocho das políticas orçamentais; abalo dos sis-

temas de relações profissionais sob o efeito de uma inflexão da relação capital / trabalho permitida pela instalação de um desemprego de massa. As baixas da parte salarial e das taxas de sindicalização em certos países, enfraquecem o alcance dos sistemas ditos neocorporativistas e alteram a sua natureza mesma (REHFELDT, 2009).

Levados por retóricas influentes, três preceitos convergiram na colocação em desafio dos modelos sociais (IRES, 2009b): a flexibilidade, a liquidez e a redução das despesas públicas, particularmente dos programas sociais. Os três encarnam a expressão mais significativa da mudança de paradigma observada nos últimos trinta anos, principalmente na Europa: a insegurança social e econômica progressivamente substituindo o estatuto salarial procedente do pós-guerra. Com efeito, cada um destes três preceitos leva a dissolver o princípio de mutualização dos riscos econômicos, financeiros e sociais, à origem de compromissos sociais históricos, para remeter estes riscos ao indivíduo.

A flexibilidade, como princípio de ajustamento organizacional das empresas à volatilidade dos mercados e às mudanças técnicas rápidas, não induz necessariamente a regressão da relação salarial para o assalariado. Pode mesmo requerer qualificações e competências individuais e coletivas cada vez mais complexas, que se trata de valorizar e, portanto, de reconhecer. No entanto, serviu de justificação econômica para práticas crescentes de externalização e desregulamentação-precarização do emprego, a

idéia diretriz sendo transferir cada vez mais o risco sobre um terço, a empresa terceirizada, o assalariado precarizado ou mesmo “saído” da sua condição de salariado (trabalho independente ou estatuto de autônomo).

A liquidez, como princípio rei das finanças, se estendeu progressivamente a todos os domínios da atividade econômica, para passar a ser o padrão mesmo da eficácia. As empresas se tornaram mercadorias cujos títulos de propriedade se trocam no mercado bolsista, sob o imperativo de uma rentabilidade financeira de dois dígitos. Todas as instituições suscetíveis de obstruir estes dois princípios são desacreditadas como tantas “rigidezes” que se opõem à eficácia econômica: as regras protetoras do emprego, a legislação social, a tributação, as contribuições sociais, as compartimentagens dos mercados financeiros, até o Estado ele mesmo, cujas despesas pesariam sobre o crescimento e a inovação (IRES, 2009b).

A limitação das despesas públicas encarna um dogma ao centro das políticas orçamentais desde as duas últimas décadas. Isso não significa necessariamente que os Estados conseguiram conter suas despesas. Mas escolheram, desde a adoção do Tratado de Maastricht (1992) e o Pacto de Estabilidade e Crescimento (1997) para os Estados europeus, colocar o controle do déficit orçamental no coração do único quadro vinculativo da co-

ordenação europeia¹. E, para conseguir, é posto como impossível alargar a base dos recursos. A vitória ideológica dos *supply-siders* e dos teóricos do *public choice* parece deste ponto de vista esmagadora. O imposto, sobre o cidadão contribuinte assim como sobre a empresa, age ao mesmo tempo como fator de desestímulo ao trabalho e de erosão da competitividade econômica. Ao centro do “policy mix” europeu — com a vigilância estreita da inflação — este dogma proíbe de fato qualquer política orçamental ativa e remete às “reformas do mercado do trabalho” a responsabilidade do crescimento.

Perante estas pressões comuns, os modelos sociais oferecem mais ou menos resiliência. Todos tentam responder à contradição acrescida entre uma penetração crescente destes três princípios e a necessária preservação da coesão social — que exige por sua vez novas regras de segurança econômica e social das pessoas (GAUTIER, 2003). A temática da flexigurança encarna à sua maneira a tentativa de articulação entre estas exigências contraditórias. Se esta sobe com força como uma orientação comum aos diferentes países europeus, integrada desde 2007 ao nível dos objetivos comunitários², e reafirmada como central desde o surgi-

¹ O déficit público anual não pode ultrapassar 3% do PIB; a dívida pública não pode ultrapassar 60% do PIB.

² « Vers des principes communs de flexicurité: Des emplois plus nombreux et de meilleure qualité en combinant flexibilité et sécurité », *Communication au Conseil, au Parlement européen, au comité économique et social européen et au comité des régions*. Bruxelas, junho 2007.

mento da crise, o sentido dado a esta última, os modos de organização dos mercados do trabalho e a orientação das políticas do emprego que ela supõe, continuam contrastados de acordo com os países (EHREL, 2010).

2 Trajetórias nacionais perante a recessão

Referindo-se às abordagens institucionalistas apresentadas acima, propõe-se examinar as trajetórias de cinco configurações nacionais confrontadas à crise: Alemanha, Dinamarca, Espanha, França e Estados Unidos. Aqui a ambição é reter certos fatos estilizados em relação aos critérios retidos para qualificar os diferentes modelos: o tipo de concorrência no mercado dos bens e de inserção na divisão internacional do trabalho (DIT); a forma de organização dos mercados de trabalho (mercado doméstico / profissional / externo); o sistema de proteção social, centrando-se no sistema de indenização do desemprego; o sistema de relações profissionais (compromissos centrais versus descentralização).

2.1 Alemanha: preservação relativa do emprego num contexto de forte inflexão do modelo inicial

A economia alemã funda-se tradicionalmente ao mesmo tempo sobre um modelo de compromissos sociais fortes (“economia social de mercado”) fundados sobre a legitimidade dos ofícios (pa-

pel da aprendizagem, peso da DGB, a Confederação alemã dos sindicatos) e sobre escolhas estratégicas de posicionamento na divisão internacional do trabalho (peso da indústria, alto grau de tecnologia e de qualificação da mão-de-obra, competitividade pela qualidade). No início dos anos 1990, a Alemanha é confrontada com um duplo choque: o da reunificação que gera transferências financeiras maciças; o da recessão de 1993, agravado pela política econômica restritiva imposta pelos critérios de Maastricht. A taxa de desemprego atinge um pico de 9,9% em 1997, que será o ponto de partida de uma profunda reorientação do modelo social alemão. Inicialmente, um amplo leque de dispositivos de desregulação do mercado do trabalho é levado a efeito: recurso acrescido às formas de empregos precários (contratos a duração determinada); introdução nas convenções coletivas de ramo de cláusulas de abertura, abrindo margens de adaptação (limitadas no tempo) ao nível da empresa. O modelo social alemão sofrerá uma segunda inflexão de grande envergadura nos anos 2000 com as reformas Hartz (ministro do trabalho, antigo diretor de recursos humanos da Volkswagen) que irão atacar o potente sistema de proteção social bismarquiano e acentuar o dualismo do mercado do trabalho (CHAGNY, 2009; GIRAUD; LECHEVALIER, 2010). A reforma dita Hartz IV, diminuí assim em 2005 de 32 para 12 meses o direito às indenizações de desemprego. Além disso, a reforma se acompanha de uma fusão do regime de assistência-desemprego com o regime geral de assistência. A mudança de paradigma é aqui radical: enquanto histori-

camente o regime de indenização do desemprego, incluído sua vertente de assistência, era ligado ao estatuto profissional, portanto função do salário anterior, a nova prestação é sujeita à tarifa fixa, sob condição de recursos, e de fraco valor. Estas reformas se estendem num cenário de explosão das desigualdades: em 2000, os 20% dos Alemães mais ricos ganhavam 3,5 vezes mais que os 20% mais pobres; em 2007, esta proporção tinha passado para 5, de acordo com os números de Eurostat. Mais que a média europeia e não muito distante dos 5,5 do Reino Unido ou da Itália. Enquanto a proporção de pobres, após transferências sociais, que era de 10% em 2000, saltava para 15% em 2007.

O crescimento relativamente elevado da Alemanha nestes últimos anos será obtido graças a uma política de estímulo das exportações pela moderação salarial. Com efeito, a crise que seguiu a reunificação tinha conduzido a um déficit da balança comercial alemã. O governo Merkel aumentou nomeadamente de 3 pontos o IVA no início de 2007, uma maneira de prejudicar o consumo e as importações, apoiando ao mesmo tempo as exportações via uma redução paralela das contribuições sociais. Esta política de travamento da demanda interna e do "tudo para a exportação" se revelou muito dispendiosa para o resto da Europa, sofrendo os déficits comerciais sem possibilidade de crescimento. Em médio prazo, desemboca em um alinhamento das normas produtivas apenas através da competitividade pelos custos. O que Jacques Le Cacheux chama de "*glaciação salarial alemã*" se traduziu, entre 1998 e

2008, por uma progressão dos custos salariais unitários de 4,4% na Alemanha, contra 19% em média na zona euro e 28% no Reino Unido. A parte dos salários no valor adicionado, que era de 66,3% em 2000, mergulhou para 62,2% em 2007, traduzindo aumentos de salários muito inferiores aos ganhos de produtividade. Esta intensa pressão exercida durante uma década inteira sobre os custos salariais não teve equivalente noutro lugar na Europa, fora da Áustria.

Com uma baixa do seu PIB de cerca de 6%, a Alemanha sofreu em 2009 uma recessão sem precedentes desde a Segunda Guerra mundial. Este recuo da atividade tem sido mais que duas vezes mais importante que nos Estados Unidos e mais marcado que no Reino Unido ou na Espanha; e isto enquanto os preços do imobiliário alemão recuaram nos dez últimos anos, bem como a dívida das famílias em proporção aos seus rendimentos. A profundidade desta recessão se explica por uma queda de mais ou menos 20% das exportações. A evolução sozinha do comércio externo provocou um recuo de 4% do PIB alemão em 2009, um nível sem equivalente entre os grandes países da OCDE.

Inicialmente, o governo subestimou a amplitude da crise. É no início do ano 2009 que ele decide adotar um plano de reativação, sob a pressão das más notícias que se acumulam, nomeadamente no setor automóvel alemão, mais afetado que noutro lugar, devido a seu posicionamento na parte superior da gama. Ao final, com mais de 50 bilhões de euros, este plano é duas vezes mais importante

que o decidido ao mesmo tempo na França mas muito mais fraco que nos Estados Unidos (787 bilhões de dólares).

A preservação dos empregos qualificados da indústria se torna o imperativo maior, que mobiliza tanto a grande coalizão CDU / SPD (a União Cristã Democrata e o Partido Social Democrata) ao poder, quanto as organizações patronais e sindicais, as direções de empresa e os conselhos de estabelecimento (HEGE, 2009). O instrumento principal é a extensão do desemprego parcial: a sua duração é levada de 12 para 24 meses e uma parte crescente do seu custo é assegurada pela Agência federal do emprego (60%). Isto disse respeito em média a quase 1 milhão de pessoas em 2009, ou seja o equivalente de 360.000 empregos a tempo inteiro. De fato, o desemprego “convencional” aumentou muito pouco. A vontade de preservar o emprego se deve largamente às lições da última retomada econômica, que “marcou profundamente os chefes de empresa” confrontados às dificuldades para reencontrar as competências perdidas pelas demissões anteriores. Esta parceria social não deve ocultar a amplitude das concessões pedidas aos assalariados, enquanto o país conhece uma baixa da média dos salários nominais nestes últimos anos, e, apesar do crescimento, um forte aumento da precariedade do emprego, particularmente do trabalho temporário. Vários “pactos para o emprego” são questionados, as empresas adiando os aumentos de salários ou reduzindo o tempo de trabalho dos seus assalariados — e os salários proporcionalmente, prossequindo assim sua estratégia de mode-

ração salarial que faz da primeira economia europeia um peso em vez de um motor do crescimento europeu.

2.2 Dinamarca: os limites do modelo de flexigurança e seu possível questionamento

A Dinamarca é uma pequena economia muito aberta cuja inserção na DIT é fundada sobre a produção e a troca de bens e de serviços altamente qualificados de forte valor adicionado. O que se chama geralmente o “modelo escandinavo” abrange, com efeito, realidades econômicas e sociais muito diferentes de acordo com os países. É assim que na Dinamarca onde o tecido produtivo é composto essencialmente de pequenas e médias empresas, as mobilidades no emprego são muito mais intensas que na Suécia onde muito grandes empresas coexistem com um conjunto de menores, frequentemente através de redes de terceirização, a exemplo do sistema produtivo francês. Os fluxos de passagem pelo desemprego são relativamente elevados mas as saídas são rápidas, de modo que o “estoque” de desemprego continua a ser fraco e a taxa de emprego elevada. A flexibilidade do enquadramento jurídico do contrato de trabalho autoriza esta intensidade das mobilidades, majoritariamente voluntárias. Frequentemente apresentado como emblemático de uma flexigurança bem sucedida, o modelo dinamarquês se apóia com efeito sobre três dimensões estreitamente articuladas. Em primeiro lugar, o mercado do trabalho é caracterizado pela forte mobilidade

dos assalariados e pela flexibilidade da relação de emprego que acabamos de evocar. Em segundo lugar, o alto nível de formação e de proteção social constitui o pedestal da segurança das trajetórias individuais. A indenização do desemprego que é a mais generosa dos países europeus permite cobrir 90% do salário anterior — com um teto de cerca de 2000 euros — por uma duração máxima de 4 anos. Em terceiro lugar, a política ativa do emprego, largamente controlada pelos parceiros sociais, permite acompanhar os titulares de empregos ajudados para a retomada de um emprego normal, sem que se estendam os estatutos específicos³. O acompanhamento para o mercado do trabalho regular é quase uma obrigação de resultado para o serviço de emprego que leva a efeito a política ativa (LEFRESNE; TUCHSZIRER, 2006).

O modelo dinamarquês de segurança das trajetórias profissionais não deve portanto ser percebido como a resultante de um simples compromisso entre representantes dos assalariados e patronato que troca flexibilidade contra proteção. Esta última é a condição mesma de regulação econômica do sistema. Indenização do desemprego e qualidade do

serviço do emprego desempenham um papel funcional positivo, facilitando as adaptações do aparelho produtivo minimizando muito o custo social. As condições do modelo são em geral ocultadas largamente no debate: nível de cobranças obrigatórias mais elevado do mundo; parte importante do emprego público (36,9% do emprego total); orçamentos de formação inicial e contínua notáveis; e, por fim, atenção levada à qualidade do emprego (nível de salário, duração do trabalho, licenças, direitos na empresa), que é objeto “de uma vigilância” pela negociação coletiva. Uma taxa de sindicalização que continua elevada em relação aos padrões europeus (68%), embora em declínio há vários anos, garante esta vigilância, a tradição de forte regulação social se exercendo a todos os níveis da negociação, central, de ramo e local (SØNDERGÅRD, 2008). É, portanto, certamente sobre a amplitude dos orçamentos públicos e os mecanismos de redistribuição à origem da coesão social, bem como sobre o vigor da negociação coletiva, que os panegiristas do modelo deveriam focalizar sua atenção, muito mais que sobre a flexibilidade do contrato de trabalho que não explica ela sozinha as criações de emprego. Certos reveses do modelo não podem, contudo, ser ignorados. A política de ativação está longe de oferecer oportunidades idênticas dependendo se o emprego ajudado se situa na empresa ou no sector não comercial, acolhendo os desempregados mais afastados do emprego. Limite sério: antes mesmo da última recessão, 20% dos desempregados não tem emprego há mais de um ano. A este respeito, as discriminações para com os trabalhadores de

³ Assim, por exemplo, um empregador não pode recorrer a estes empregos subvencionados da política ativa se não cria nas mesmas proporções empregos regulares na empresa. Desde a reforma do mercado de trabalho de 1994, a entrada num emprego ajudado é tornada obrigatória após 9 meses de indenização passiva (6 meses para um jovem com menos de 30 anos). Mas este emprego ajudado não autoriza mais os assalariados a se “reinscrever” ao seguro de desemprego.

origem estrangeira são fortes num país marcado por uma tradição de fraca mistura étnica e cultural.

Devido a sua muito forte exposição ao comércio externo, a Dinamarca foi rápida e severamente golpeada pela recessão. A taxa de desemprego mais que duplicou entre o início de 2008 e o fim de 2009. Perante a recessão, a ação do governo dinamarquês se limitou inicialmente a medidas de salvamento dos bancos, reduções fiscais concedidas às famílias e às empresas, bem como um apoio à aquisição e a renovação de habitações. Frente às ameaças de supressões de emprego, a solução negociada pelos atores sociais foi, como na Alemanha, largamente fundada sobre o recurso ao desemprego parcial. Mas o governo dinamarquês recusou estender a duração legal, limitada a 26 semanas (duas vezes 13 semanas). Um segundo conjunto de medidas tomadas durante o verão de 2010 estão prestes a transformar radicalmente o modelo de flexigurança que funda o modelo social dinamarquês (MEILLAND, 2010). Por um lado, o sistema de indenização do desemprego foi reformado profundamente: a duração do “subsídio desemprego” foi reduzida pela metade (de 4 para 2 anos), as condições de elegibilidade ao regime foram endurecidas e o valor do subsídio diminuído, porque calculado sobre um período que precede a perda de emprego mais longo. Por outro lado, estas medidas foram adotadas sem o aval dos sindicatos tradicionais (de LO nomeadamente que representa a mais importante confederação operária), em perda de influência acelerada nestes últimos anos.

Assim, a crise fez aparecer inicialmente certos limites do modelo dinamarquês de flexigurança. Com efeito, as escolhas de competitividade pela qualidade do modelo incitaram os empregadores a conservar sua mão-de-obra qualificada enquanto os assalariados hesitaram a mudar de emprego. Apoio de uma mobilidade voluntária em período de crescimento, a flexibilidade se torna fator de mobilidade forçada em período de crise e perde assim sua legitimidade social, visto que os dispositivos de acompanhamento pela política ativa (formação que qualifica, empregos ajudados) parecem relativamente impotentes perante o aumento brutal do desemprego. Assim, os atores sociais se voltaram para outros dispositivos para enfrentar os efeitos da crise: uso acrescido do desemprego parcial e acordos de moderação salarial em troca de um alongamento dos pré-avisos de demissão para além dos três meses legais. Mas com o questionamento da vertente protetora da flexigurança e da parceria social que caracterizavam até lá o modelo dinamarquês desaparece uma das condições da sua regulação.

2.3 Espanha: a crise como revelador da fragilidade do modelo

O modelo social espanhol foi marcado duplamente pela vontade do corpo social de apagar os estigmas do franquismo por um lado, através da instauração de uma larga política contratual, e de se abrir no plano internacional por outro lado, através da integração à Comunidade Européia realizada em 1986. Devido

ao atraso econômico inicial da Espanha, a reestruturação do seu aparelho produtivo assim como seu posicionamento na DIT se fundarão largamente bastante sobre uma concorrência pela competitividade pelo preço.

Desde os meados dos anos 90, a Espanha conhece um crescimento sustentado. No entanto, inicialmente, este crescimento terá um efeito fraco sobre o desemprego (20% em 1994), a progressão da taxa de atividade, particularmente sensível para as mulheres, contribuindo para neutralizar parcialmente as criações de emprego. É apenas a partir dos anos 2000 que o crescimento do PIB, apoiado por investimentos imobiliários à dimensão fortemente especulativa e um sobrendividamento das famílias, permitirá obter uma queda sensível do desemprego.

A flexibilização do mercado do trabalho constitui indubitavelmente a característica central da evolução do modelo social nas três últimas décadas. De uma lógica de mercado interno dominante de tipo “paternalista autoritário” sob a ditadura, onde os assalariados eram privados ao mesmo tempo de direitos sindicais e relativamente protegidos por um enquadramento legal dispendioso da demissão, o mercado do trabalho espanhol se tornou progressivamente o campeão da desregulação do contrato de trabalho na Europa. O código do trabalho ou Estatuto dos trabalhadores, de criação recente (1980), foi objeto, durante os anos 1980 e 1990, de múltiplas reformas neste sentido: alargamento das possibilidades de recurso aos empregos temporários e a tempo parcial, fim do monopólio do ser-

viço público das agências do emprego, legalização das empresas de trabalho temporário. Paralelamente, o princípio da anualização do tempo de trabalho é introduzido pela via contratual. Caso falte um acordo de ramo, ele pode ser levado a efeito ao nível da empresa, caracterizado na Espanha pela fraqueza da representação sindical. Os obstáculos jurídicos à demissão serão progressivamente suprimidos, mas apenas para os titulares de contratos temporários⁴.

A maior parte das medidas que abrem o caminho a uma explosão dos empregos precários (o terço do estoque dos empregos desde o início dos anos 1990) é, contudo, o produto da política do emprego, e foram justificados pela amplitude do desemprego dos jovens e dos não-qualificados. Contudo, o desemprego destas categorias ficou a um nível elevado até meados dos anos 2000. O efeito produto foi, portanto, o de uma aceleração das rotações entre empregos precários (a maior parte de uma duração inferior à uma semana) e desemprego. Descreditado ao mesmo tempo pelos sindicatos de assalariados e pela confederação patronal, este princípio de mercado do trabalho externo generalizado vai ser objeto da negociação social no final dos anos 1990. O acordo interprofissional de 1997 se dá como objetivo limitar a precariedade do emprego introduzindo uma flexibilidade maior nas condições de demissão dos assalariados a empregos estáveis, em troca de uma conversão de CDD para CDI (contratos à duração in-

⁴ A autorização administrativa de demissão é mantida para estes apenas no caso de demissão coletiva.

determinada) pelos empregadores. De acordo com uma representação clássica de tipo *insiders / outsiders*, a limitação dos direitos dos *insiders* vem em ponto de apoio ao reforço dos direitos dos *outsiders*. Um novo CDI então é criado em prol dos jovens com menos de 30 anos, dos desempregados de longa duração, dos assalariados com mais de 45 anos, dos trabalhadores deficientes e dos assalariados sob contrato temporário. Em troca da contratação deste público alvo, as empresas beneficiam, no caso de ruptura do contrato de trabalho, de uma redução do custo de demissão fixado a 33 dias de indenização por ano de trabalho contra os 45 dias habitualmente atribuídos pelos tribunais.

Uma série de reformas adotadas pelo governo liberal Aznar no início dos anos 2000 vem anular o alcance deste acordo de tal maneira que, mais de dez anos após a sua assinatura, o nível de emprego precário não mudou. O crescimento da última década manteve largamente a precariedade: a maior parte dos empregos foram criados em setores em média pouco qualificados (construção, comércio, turismo, serviços às pessoas), gerando ganhos de produtividade muito fracos. No mesmo tempo, o sistema de proteção social, nomeadamente de indenização do desemprego, sofreu ajustamentos importantes, conduzindo a fortemente prejudicar os titulares de emprego precários, remetidos sobre a vertente da assistência. Assim, em 1992, as condições de acesso ao seguro de desemprego são endurecidas severamente. O período mínimo de contribuição que abre direito a um subsídio passa de 6 para 12 meses

durante os 6 últimos anos, provocando uma baixa da taxa de cobertura de mais de 80% em 1992 para 50% em 1995. A duração e o valor das prestações são também reduzidos.

A recessão, particularmente drástica na Espanha, desempenhou um papel de potente revelador das falhas do modelo social. A flexibilidade do mercado de trabalho acelerou as destruições de emprego e conduziu à subida rápida do desemprego. Neste contexto, o Estado teve que optar para um plano de reativação que excede 4% do PIB (o mais importante na Europa), ao preço de uma agravação sem precedentes do déficit público (11,4% do PIB em 2009). Tratou-se em primeiro lugar de apoiar os afetados (propriedade, construção), e o consumo das famílias. Em seguida, a fim de apoiar o emprego, medidas de redução das contribuições sociais foram adotadas assim como uma melhoria das indenizações de desemprego para ajudar os desempregados e incentivar o consumo. Mas a crise é igualmente reveladora de um enfraquecimento do modelo de diálogo social espanhol (VINCENT, 2009). O patronato tentou focalizar os termos do debate público sobre as supostas rigidezes do mercado de trabalho, propondo um contrato de trabalho único mais flexível para “lutar contra a segmentação do mercado do trabalho”, enquanto os sindicatos preconizaram uma reorientação fundamental do modelo econômico, fundado sobre uma trajetória de investimento na formação e a pesquisa, apostando no aumento das qualificações e na melhoria da qualidade dos empregos. Autorizando uma baixa sen-

sível das indenizações das demissões, a reforma do mercado do trabalho, adotada sem consenso dos parceiros sociais no verão de 2010, constitui uma etapa suplementar na flexibilização da relação de emprego e no enfraquecimento do diálogo social.

2.4 França: uma lenta erosão do modelo social

O modelo social francês é procedente das condições políticas específicas aparecidas após a Segunda Guerra mundial (governo de coalizão dos gaullistas com os socialistas e os comunistas, enfraquecimento muito forte do patronato) e a instauração de um novo regime de crescimento fundado sobre uma progressão relativamente forte da produtividade em relação aos períodos anteriores. O estatuto salarial que então se impôs (CDI a tempo inteiro) modelou uma grande parte das instituições da proteção social. Esta norma salarial encontrou a sua forma mais completa nos mercados internos das grandes empresas, através regras que estruturam a carreira dos assalariados e a progressão das suas remunerações. A vontade coletiva de compartilhar os riscos associados ao trabalho (doença, velhice, acidentes, desemprego) se encarnou na instauração de um sistema de proteção social, subtraindo o trabalhador da sua dependência imediata ao empregador. Por fim, o Estado se impôs como um ator central da regulação econômica e social, limitando assim fortemente a autonomia dos parceiros sociais e enfraquecendo o papel deles, nomea-

damente o dos sindicatos que se traduz pela divisão deles (PERNOT, 2005).

O aparecimento de um desemprego de massa nos meados dos anos 1970 autoriza uma inclinação duradoura da divisão das riquezas em detrimento dos assalariados bem como uma erosão progressiva da norma de emprego. A parte salarial no valor adicionado começa com efeito a se reduzir de maneira particularmente marcada a partir de 1983 e até 1989, para se estabilizar em um nível relativamente baixo nas décadas seguintes, movimento que se acompanha de um forte crescimento das desigualdades salariais. A abertura acelerada do mercado francês à concorrência impõe novas condições de produção às empresas e legitima as novas condições de emprego e de remuneração impostas aos assalariados. O refreamento dos salários se observa a partir de 1978, acentuado pela política de desinflação competitiva no início dos anos 1980. No mesmo tempo, os empregadores usam a flexibilização crescente do emprego, os assalariados empregados nos grandes grupos sendo sujeitos a uma lógica de flexibilidade mais interna que externa. A divulgação das formas de empregos não convencionais (CDD, ínterim, tempo parcial) vai se espalhar através de categorias de mão-de-obra específicas: os jovens, as mulheres, os trabalhadores idosos ou de origem estrangeira. Estes empregos vêm engrossar a proporção dos trabalhadores de “baixo salário” no emprego total, pelos quais os empregadores obtiveram reduções de carga social, minando assim o financiamento da proteção social largamente baseado sobre os rendimentos

do trabalho. Por outro lado, o modo de acesso a esta proteção social prejudica os assalariados que não podem justificar durações de trabalho suficientemente longas (tempo parcial, carreiras descontínuas, etc.), e degrada fortemente a qualidade da cobertura social deles (aposentadoria e desemprego nomeadamente).

Esta dualização do mercado do trabalho se alimentou igualmente da reorganização do aparelho produtivo francês nos anos 1990 (CAS, 2009). Os grandes grupos se deslastraram de uma parte das suas atividades periféricas para se centrar sobre o seu “*core business*”. Por um processo de transformação em subsidiárias / externalização destas atividades, puderam assim remeter a um tecido de empresas terceirizadas os choques da demanda para amortecê-los. E, alias, é uma das particularidades do capitalismo francês, a separação entre um pequeno número de grandes grupos prósperos, herdeiros dos grandes programas e bem implantados nos mercados mundiais (CAC 40), e as empresas pequenas cujas gamas de produção são pouco diversificadas e pouco abertas ao internacional.

Estas evoluções não teriam sido possíveis sem um viramento dos sistemas de relações profissionais, deslocando o nível da negociação coletiva do ramo para a empresa e autorizando cláusulas derogatórias aos acordos de nível superior. Impulsionado pelo Estado através das leis Auroux, este viramento veio reforçar a posição dos empregadores perante sindicatos pouco implantados nas empresas fora de algumas “praças fortes”, e geralmente divididos.

A esta lógica de dualização do mercado do trabalho, faz eco o sistema de indenização do desemprego, gerido através da paridade. Cobre apenas 40% dos desempregados e raramente chegou a indenizar mais que a metade dos desempregados desde sua criação em 1958. As diferentes reformas que viram o dia, após a aparição durável de um desemprego maciço, fizeram apenas acentuar a seletividade do dispositivo. Sua incapacidade de assumir os novos riscos (precários, os que ingressam pela primeira vez no mercado do trabalho, e desempregados de longa duração) provocou uma transferência maciça da cobertura deles sobre um dispositivo, o RMI, concebido originalmente para lutar contra a pobreza e não contra o risco de desemprego (TUCHSZIRER, 2008).

O choque da demanda consecutivo à crise, no entanto, foi menos marcado na França do que em outros países, por duas razões principais. Por um lado, a economia francesa mostra uma abertura internacional relativamente limitada e uma especialização produtiva pouco afirmada, que a tornam menos sensível a uma baixa da demanda mundial. Por outro lado, o consumo doméstico resistiu bastante, devido à existência “de estabilizadores automáticos” e a um nível de poupança mais elevado entre os países da OCDE. Por último, medidas específicas de gestão da crise foram tomadas após a assinatura de acordos entre os parceiros sociais, visando essencialmente melhorar os dispositivos de apoio existentes: a indenização do desemprego parcial foi reforçada em nível e duração; o acesso ao contrato de transição profis-

sional, que permite aos “demitidos por motivo econômico” nas empresas com menos de 1000 assalariados de beneficiar de uma indenização de 80% do salário bruto durante um ano e um acompanhamento reforçado tendo como objetivo uma reclassificação, foi estendido aos finais de CDD e de missões de *ínterim* e prolongado até o final de 2010. Portanto, os ajustamentos do emprego foram menos maciços que fora da França. Mas acentuaram a dualização do mercado de trabalho. De um lado, os empregos dos assalariados que pertencem ao coração da mão-de-obra foram em parte preservados pelas empresas, mediante a redução das horas suplementares e o uso do desemprego parcial. Do outro lado, as empresas fizeram maciçamente pesar o ajustamento sobre os empregos temporários, principalmente ocupados por jovens.

Assim, estamos diante do seguinte paradoxo: apesar da lenta erosão do modelo social francês, ao qual todas as reformas aplicadas desde os meados dos anos 80 contribuíram, que se tratasse da saúde, das aposentadorias ou do seguro-desemprego, o choque da recessão pôde ser em parte amortecido graças a estes mecanismos de socialização dos riscos, embora reduzidos. Mas a deterioração das finanças públicas, devida a uma baixa estrutural dos recursos fiscais (“escudo fiscal”⁵, lei TEPA [TEPC em português] em prol do Trabalho, emprego e

⁵ NdT: Na França, o escudo fiscal é um dispositivo instaurado pela lei de finanças para 2006 e estendido pela lei TEPA do dia 1^a de Agosto de 2007 que instaura uma limitação dos impostos a 50% dos rendimentos fiscais de um contribuinte.

de poder de compra — e supressão da “taxa profissional”) e das contribuições sociais, acelerada pela crise, constitui uma ameaça acrescida para o sistema de proteção social e seu financiamento. A reforma das aposentadorias, votada ao Parlamento apesar de uma forte mobilização organizada pelos sindicatos num movimento unitário, é a ilustração desta ameaça. Com o recuo da idade legal da aposentadoria para 62 anos (em vez de 60 anos) e o da aposentadoria integral para 67 anos (em vez de 65 anos), ela está na continuidade das reformas precedentes que terão feito do sistema francês das aposentadorias um dos mais severos e dos mais desiguais da União Europeia.

2.5 Estados Unidos: as tensões do modelo social acentuadas pela crise

Até os anos 1970, as grandes firmas americanas, organizadas em oligopólios, se beneficiavam de um vasto mercado interno e estavam pouco dependentes à concorrência internacional. Dominavam não somente seu mercado doméstico mas tinham começado conquistar os mercados externos, implantando subsidiárias no estrangeiro em numerosos setores. Os compromissos sociais passados ao nível destas empresas entre em-

⁶ NdT: A taxa profissional era, antes da lei de finanças para 2010 (lei n° 2009-1673 do 30 de Dezembro de 2009) que instituiu a Contribuição econômica territorial, um dos quatro impostos diretos locais percebidos pelas coletividades territoriais francesas, pago apenas pelas empresas.

pregadores e sindicatos protegiam o núcleo duro da mão-de-obra, que fazia carreira na empresa gozando uma boa proteção do emprego, salários e vantagens sociais relativamente elevadas. O funcionamento destes mercados internos, encarnados por empresas como IBM, tinha o seu corolário na existência de mercados externos onde trabalhadores pouco qualificados e móveis sofriam os ajustamentos (PIORE; DORINGER, 1971).

Os anos 1980 constituíram um momento decisivo a vários respeito. As empresas japonesas vieram fazer concorrência às empresas americanas no mercado mundial e no seu próprio mercado, lhes roubando a vantagem competitiva e a superioridade tecnológica que tiveram conquistado em numerosos setores (automóvel, eletrônica, máquinas ferramentas, etc.). A economia americana, portanto, tem conhecido um processo de desindustrialização enquanto suas firmas multinacionais amplificavam seu investimento no estrangeiro. Este declínio do emprego industrial foi compensado pela criação de empregos pouco qualificados e menos remunerados nos setores dos serviços.

A baixa da rentabilidade das grandes empresas, que se tornaram conglomerados dificilmente manejáveis, e a subida em potência de novos acionistas ao seu capital (fundos de pensão, Organismos de investimento coletivo em valores mobiliários) conduziram à instauração de um novo modo de governança corporativa fundado sobre a ideologia do *"shareholder valor"*. Seu modo de gestão então

se orientou para a redução máxima dos custos e a restituição prioritária do lucro aos acionistas, sob forma de dividendos, mais-valias em capital ou recompra de ações (LAZONIK; O'SULLIVAN, 2000). Os anos 1980 assim foram o teatro de uma onda de reestruturações radicais, e da emergência "de um mercado para o controle das empresas", que deu lugar a demissões definitivas antes que temporárias, um uso crescente da flexibilidade interna (horas suplementares, tempo parcial) e externa (trabalho temporário e externalização). Estas transformações do mercado do trabalho provocaram o questionamento progressivo dos compromissos sociais anteriores entre sindicatos e empregadores nas grandes empresas dos setores tradicionais. Os sindicatos tiveram que aceitar concessões salariais para proteger o emprego dos seus membros, e os assalariados não representados por um sindicato viram a qualidade da sua cobertura social se degradar rapidamente.

Assim, a sociedade de classes médias que pudera emergir e se consolidar dos anos 1950 até os anos 1970 conheceu um relativo esgotamento, as desigualdades salariais aumentando a partir dos anos 1980. Foi confrontada com uma quase estagnação dos seus lucros salariais enquanto explodiam os salários muito altos para um punhado de líderes de empresa, de profissionais das finanças, da avaliação dos riscos, das mídias ou do esporte. O consumo, principal motor do crescimento americano devido ao fraco peso das exportações, pôde portanto ser sustentado apenas por um aumento da dívida das famílias, incentivado pela FED

e sua política monetária expansionista, e por um efeito riqueza devido à subida do preço dos ativos (financeiros e imobiliários). O viramento dos mercados imobiliário e bolsista anunciou a morte deste modelo de crescimento em 2007, e provocou ao mesmo tempo uma crise financeira e econômica de dimensão mundial.

Mas, mais que uma ruptura na trajetória do modelo social americano, esta crise só terá revelado as tensões e as falhas dele, tornando mais que nunca necessária sua inflexão, ou até mesmo sua refundação (SAUVIAT; LIZÉ, 2010). A intervenção sem precedentes dos governos americanos sucessivos permitiu evitar o cenário dos anos 1930. Trata-se pela sua amplitude de um verdadeiro momento decisivo em relação ao passado recente. Além da emissão maciça de liquidez pelo Banco central (1.500 bilhões de dólares), o governo Bush fez em primeiro lugar votar pelo Congresso um plano de salvamento dos setores financeiro e automóvel de 700 bilhões de dólares (TARP). O governo Obama, que lhe sucedeu no início de 2009, imediatamente fez adotar um plano de reativação orçamental de 787 bilhões de dólares (ARRA), com medidas que visam ao mesmo tempo apoiar a oferta e a demanda (reduções fiscais voltadas às empresas e às famílias, ajudas aos desempregados e ao emprego, subvenções à compra de habitações e de automóveis, etc.).

Apesar disso, o ajustamento do emprego ao choque da demanda foi severo e deu lugar a supressões maciças de empregos, algumas das quais, sem dúvida, irreversíveis. Desde o início da recessão em De-

zembro de 2007, a economia americana perdeu mais que 8 milhões de empregos. Os empregadores fizeram, sobretudo, pesar o ajustamento sobre os trabalhadores de fraca qualificação, enquanto retiveram sua mão-de-obra qualificada, mediante baixas de salário e durações de trabalho mais longas. Os trabalhadores temporários serviram de variável de ajustamento privilegiada, assim como os ocupados a tempo parcial não escolhido. Estes ajustamentos tiveram lugar sem que os sindicatos, cada vez menos numerosos no setor privado (7,2%), pudessem se opor. Aceitaram importantes concessões salariais, bem como a quebra de acordos de segurança do emprego sem poder manifestar a menor resistência. O exemplo do automóvel é emblemático. O salvamento operado pelo governo federal conduziu a uma quase nacionalização da GM com a entrada no seu capital do sindicato operário do automóvel (UAW). Mas as contrapartidas pedidas aos assalariados e seus representantes no âmbito do procedimento de falência foram drásticas (SAUVIAT, 2009). Ilustram o último avatar de “um pacto social” procedente dos anos 1950, que começara a ser abalado seriamente nos anos 1980, e que a crise terminou de reduzir em migalhas.

O problema do emprego permanece um desafio econômico essencial, com o aparecimento de um desemprego estrutural. Esta situação obrigou o Congresso a alterar o sistema de indenização do desemprego, cuja cobertura é parcial, pouco generosa, e cuja duração é limitada geralmente a 26 semanas. Não somente a duração de indenização foi prolongada

várias vezes (até 99 semanas ao total) mas o acesso ao dispositivo foi aberto provisoriamente para categorias de trabalhadores que não podem em geral ter acesso a ele (trabalhadores a tempo parcial). Contudo, sua lógica dominante continuou intata: trata-se, sobretudo, de proteger temporariamente o rendimento ligado a uma perda de emprego involuntária, evitando os efeitos supostos de desestímulo ao trabalho. Por último, a reforma da saúde, obtida com muita dificuldade por B. Obama, deveria no futuro eliminar a dupla penalidade do assalariado que, perdedor do seu emprego, perdia também o seu seguro-saúde. Com efeito, a crise provocou uma baixa importante da taxa de não-assegurados nos Estados Unidos em 2009 assim como um forte aumento da taxa de pessoas vivendo abaixo do limite da pobreza (CENSUS BUREAU, 2010).

A apresentação destas diferentes trajetórias nacionais conduz assim a um duplo

diagnóstico: inflexões respectivas das trajetórias iniciais, ou mesmo elementos de ruptura do modelo social de origem, por um lado; manutenção de uma forte heterogeneidade entre as configurações nacionais por outro lado. São ao mesmo tempo elementos de convergência parcial que se percebe claramente aqui, ao redor da influência crescente das normas de flexibilidade, de liquidez e de limitação das despesas públicas que deforma pouco a pouco a coerência inicial dos modelos sociais principalmente europeus e que reduz os direitos e as proteções historicamente construídos ao redor do estatuto de assalariado. Mas a maneira como são aplicáveis estas normas, as formas institucionais que elas tomam emprestadas e os compromissos sociais sobre os quais se apóiam, ficam marcados por profundas especificidades nacionais.

Quadro 1. Caracterização da situação na Alemanha

| Alemanha | Caracterização inicial | Mutações em andamento | Crise |
|---|--|---|---|
| Tipo de concorrência sobre o mercado dos bens | Competitividade pela qualidade. X = 51,1% do PIB. | Competitividade salarial. | Resistência dos <i>insiders</i> . |
| Forma dominante do mercado do trabalho | Mercados profissionais. | Extensão do princípio de MET. | Mobilização maciça do desemprego parcial. |
| Proteção social | Lógica bismarquiiana. Modelo conservador continental. | Mudança de paradigma. Elementos de modelo liberal. | O desemprego é suportado pelos <i>outsiders</i> , cuja proteção social foi diminuída. |
| Sistemas de relações profissionais | Sistema corporativista. | Corporativismo «aliviado». | |

Quadro 2. Caracterização da situação na Dinamarca

| Dinamarca | Caracterização inicial | Mutações em andamento | Crise |
|---|--|--|---|
| Tipo de concorrência sobre o mercado dos bens | Economia muito aberta. Competitividade pela qualidade. Qualificações altas. X = 56,7% do PIB. | Peso das instituições, fator de estabilidade (forte regulação sindical e pública), portanto pouca mudança paradigmática. | Ajustamentos do emprego pelo desemprego parcial e por acordos de moderação salarial. A flexibilidade (do famoso modelo de flexigurança) não é o caminho escolhido. |
| Forma dominante do mercado do trabalho | Mercados externos regulados pela negociação coletiva. | | |
| Proteção social | Nível alto. Lógica universalista e bismarquiana no caso do seguro-desemprego. | | |
| Sistemas de relações profissionais | Neocorporativismo. | | |

Quadro 3. Caracterização da situação na Espanha

| Espanha | Caracterização inicial | Mutações em andamento | Crise |
|---|--|---|---|
| Tipo de concorrência sobre o mercado dos bens | Competitividade pelos preços. Qualificações limitadas. Bens de consumo comum. X = 30,1% do PIB. | O crescimento dos anos 1990 reforça o modelo herdado do pós franquismo. | Ajustamentos maciços do emprego. Nova subida súbita do desemprego, e ineficiência da política de ativação. Enfraquecimento do diálogo social ante os anos 1990. |
| Forma dominante do mercado do trabalho | Mercado interno, com custo alto da demissão. | Explosão do mercado externo (CDD, mais que o terço do emprego). | |
| Proteção social | Fraca, modelo mediterrâneo (papel da família). Mas seguro-desemprego não desprezível. | Reforma drástica do seguro-desemprego em 1992. Ativação a baixo custo. | |
| Sistemas de relações profissionais | Construção de uma política contratual. | Dificuldade do diálogo social sobre a regulação do trabalho precário. | |

Quadro 4. Caracterização da situação na França

| França | Caracterização inicial | Mutações em andamento | Crise |
|---|--|--|---|
| Tipo de concorrência sobre o mercado dos bens | Especialização produtiva fraca. X = 29,6% do PIB. | Separação marcada entre grandes grupos / PME. Competitividade pelo custo. | “Mobilização” do desemprego parcial para os <i>insiders</i> . Ajustamentos maciços sobre os empregos precários (interim e CDD). Recrudescência da conflitualidade social. |
| Forma dominante do mercado do trabalho | Mercado interno. | Mercado interno reconfigurado — MET. | |
| Proteção social | Lógica bismarquiiana. | Transferência progressiva sobre os regimes de assistência ou os mínimos sociais, submissos à ativação. | |
| Sistemas de relações profissionais | Sistema antagonista. | Em direção de mais coordenação entre ação pública e negociação coletiva, até a crise. | |

Quadro 5. Caracterização da situação nos EUA

| Estados Unidos | Caracterização inicial | Mutações em andamento | Crise |
|---|--|--|--|
| Tipo de concorrência sobre o mercado dos bens | Economia pouco aberta, tamanho importante do mercado doméstico. X = 14% do PIB. | Forte multinacionalização de suas empresas, que vão produzir no estrangeiro. | Ajustamentos maciços do emprego, particularmente sobre os trabalhadores de fraca qualificação. Baixas de salário e durações de trabalho mais longas para os trabalhadores qualificados. Plasticidade do seguro-desemprego. |
| Forma dominante do mercado do trabalho | Mercados internos versus mercados externos. Forte segmentação. | Desestabilização dos mercados internos — Flexibilidade externa acrescentada. | |
| Proteção social | Lógica liberal. | Idem. | |
| Sistemas de relações profissionais | Sistema descentralizado, não tem coordenação. | Idem. | |

3 A recessão como revelador do quase vazio europeu

Para a União Européia, a primeira consequência da recessão foi a suspensão do Pacto de Estabilidade e Crescimento, que fixa limites ao déficit público e à dívida pública dos países da zona euro, devido

às “circunstâncias excepcionais” previstas pelos tratados. Mas nenhuma política de reativação coordenada foi realmente levada a efeito. Após ter-se aplicado ao salvamento do seu sistema bancário, comprometendo meios orçamentais sem precedentes, os Estados puderam fazer jogar seus estabilizadores sociais com

graus variáveis e instaurar planos de reativação de um valor equivalente a alguns pontos de PIB, mas separadamente e sem coordenação. Sem apoio à renda das famílias pelos déficits públicos, o crescimento anualizado do PIB no terceiro trimestre de 2009 teria sido reduzido de 1 até 3 pontos. Em outros termos, a saída “técnica” da recessão teria sido praticamente anulada. Nota-se, contudo, que a amplitude destes planos de reativação continuou a ser, na União Européia, mais fraca que nos Estados Unidos: em média 2,5% de PIB nos anos de 2009 e de 2010 — fora os estabilizadores automáticos, contra mais de 5% nos Estados Unidos. A realidade da crise teria podido questionar o dogma do “policy mix”. Assim como o sublinhou Gilles Raveaud (2009): “O Pacto, centrado na dívida dos Estados, demonstrou sua incapacidade para prevenir crises causadas por altos níveis de endividamento *privado* — os das famílias e dos bancos”. No entanto, a hora está já na exortação à redução dos déficits e das dívidas inexoravelmente infladas pela crise. Numa situação de crescimento frouxo (de +1 a +2%) e de “desendividamento” das famílias e das empresas, a atividade não pode mais contribuir para reduzir os déficits que aumentam continuamente.

O “policy mix” aparece na incapacidade de questionar de maneira crítica os instrumentos estratégicos que ela adotou. É assim que, paradoxalmente, a flexigurança continua aparecendo como objetivo central da estratégia revista de Lisboa. O caso da Espanha, no entanto, mostrou até que ponto a flexibilidade do mercado do trabalho pudera ter o efeito de um

acelerador das destruições de emprego. A Dinamarca, país farol da flexigurança, ao contrário, à imagem da Alemanha, travou utilmente num primeiro tempo as suas mobilidades sobre o mercado do trabalho através de dispositivos de preservação da mão-de-obra na empresa como o desemprego parcial. Largamente desacreditado, o emprego público constituiu por toda parte um dique sem o qual a situação ainda seria pior. Este, no entanto, é ameaçado hoje com a instauração dos programas de austeridade e medidas brutais de redução dos déficits orçamentais, anunciadas pela maior parte dos governos. Os estabilizadores sociais evitaram um recuo fatal do consumo. Alguns outros objetivos apresentados como centrais pela estratégia de Lisboa se tornam também desmanchados pela crise. A agenda de 2000 tinha inscrito o alvo de 70% dos Europeus entre 15 e 64 anos de idade com um emprego, no horizonte de 2010. O objetivo está longe de ser atingido (66% em 2008 na UE de 27 países; com permanência de fortes diferenças entre países) e a taxa de emprego das pessoas mais velhas tem tendência a se curvar com a recessão: um dado que deve ser levado no debate relativo à orientação das reformas das aposentadorias.

O tempo que terá sido necessário à União Européia para decidir finalmente por um “plano de salvamento” da Grécia e de medidas de apoio adequadas para salvar de fato os bancos credores¹ é bem

¹ Depois de Maio de 2010, após muitos atrasos, um acordo sobre um empréstimo de 110 bilhões de euros à Grécia foi encontrado com a ajuda do FMI, bem como a instauração de um Fundo de estabilização europeu dotado de 750 bilhões de

revelador da profunda carência dos mecanismos de coordenação na Europa. Ao contrário, o exemplo americano mostrou a superioridade dos mecanismos de federalismo orçamental, mesmo que não pudessem resolver o desemprego de massa que se instalou com a crise. O Estado federal pôde incluir, no seu plano de reativação, ajudas aos Estados para apoiar a demanda de consumo e de investimento, e os mercados financeiros não parecem até agora se preocupar nem da amplitude da dívida pública americana (mais de 60% em 2010), nem da crise das finanças públicas que atinge, no entanto, diversos Estados (Califórnia, Nova Iorque e Illinois), por não duvidar nem da solidariedade federal assentada sobre um orçamento de tamanho importante (20% do PIB contra 1% na Europa), nem da perenidade do dólar como moeda de reserva internacional.

A fim de “tranquilizar os mercados” e responder às exigências da Comissão Europeia e do FMI, a maior parte dos países da zona euro anteciparam, anunciando planos de austeridade drásticos, cujas contrapartidas são bem conhecidas. Não somente estes planos de austeridade correm o risco de hipotecar o crescimento mal fervente, mas eles acentuarão as desigualdades na União, e entre grupos sociais, a maioria das economias orçamentais sendo suportadas pelos assalariados e nomeadamente os mais frágeis entre eles que verão as despesas sociais

sensivelmente reduzidas. A Espanha se comprometeu a economias orçamentais de 65 bilhões de euros; a Itália de 27 bilhões de euros daqui a 2012. Portugal deve reduzir seu déficit de 9,4% para 4,6% a partir de 2011 já. Países Bálticos, Hungria, Romênia, Bulgária, mas também Irlanda e Reino Unido programaram também planos de austeridade de ferro. O elemento sintomático é que países que não tiveram conhecido uma dívida privada ou pública excessiva adotam agora também políticas orçamentais restritivas. Assim, a Alemanha quer economizar 81 bilhões de euros em quatro anos. A França realizará um esforço de 100 bilhões daqui a 2013, dos quais 45 bilhões provirão de cortes nas despesas públicas. Do lado dos Estados Unidos, o momento está também no esforço de redução das despesas públicas, a fim de travar um déficit orçamental que atingiu quase 10% do PIB em 2009. No início de 2010, B. Obama anunciou um congelamento durante 3 anos das despesas discricionárias (fora da defesa nacional) na sua proposta de orçamento, medida que deve ser confirmada pelo Congresso no voto orçamental no Outono de 2010. No mesmo tempo, instaurou uma comissão bipartidária encarregada de apresentar propostas, a fim de reduzir o déficit federal corrente para 4,2% do PIB em 2020. A reforma do sistema de aposentadoria pública (incluído um novo recuo da idade da aposentadoria) poderia ser encarada nesta perspectiva.

euros. Convém observar que há três décadas o FMI tinha concentrado as suas intervenções nos países ditos em desenvolvimento e que é a primeira vez que intervém de novo em países ditos avançados (os da União Europeia).

Mas a tônica colocada nos Estados Unidos ou na Europa sobre a necessidade de controlar os déficits públicos oculta a questão da dívida privada (famílias e

empresas) e o papel desempenhado pelos bancos, à origem da crise financeira e, em seguida, da crise das dívidas soberanas. E não são as medidas tomadas para reformar os sistemas bancários e financeiros nos Estados Unidos (lei Dodd-Frank de Julho de 2010) ou ainda a vir na Europa que vão impedir os bancos e as instituições financeiros de continuar a adotar comportamentos arriscados e altamente especulativos, pondo em perigo o funcionamento mesmo das economias.

Escolher outras modalidades de inserção na globalização suporia colocar a tônica sobre os elementos da competitividade que não são relacionados ao preço ou ainda sobre os ganhos de produtividade que permitem reduzir os custos relativos sem depressão dos salários (papel da pesquisa e do desenvolvimento) apoiando ao mesmo tempo uma demanda interna — à escala europeia. Mas o compromisso para soluções cooperativas implica um papel ativo do quadro comunitário. Ora, o balanço desencantado da aplicação da Estratégia de Lisboa no meio do caminho a percorrer (FODEN et al, 2003; ZEITLIN et al, 2005), reforçado pelo diagnóstico da sua inadaptação perante a crise atual, deveria chegar a um questionamento mais radical do quadro obrigatório do “policy mix”. As regras do “policy mix”, que privilegiam a intervenção do BCE ou as políticas orçamentais nacionais de acordo com a natureza dos choques sofridos (simétricos ou assimétricos), mostram a contra-produtividade delas perante a crise atual. A política monetária do BCE, cuja única obsessão é o controle da inflação, é aqui incapaz de responder, ela sozinha,

ao que provém porém de um choque simétrico (uma recessão comum a todos os países da zona euro), tornando indispensáveis as políticas orçamentais expansionistas. A baixa do euro, que só pode ser benéfica, se defronta contudo com limites evidentes: a maior parte das trocas dentro do “Velho Continente” continuam essencialmente intracomunitárias. É, portanto, um novo “policy mix” que deve ser instaurado, fundado sobre uma verdadeira política orçamental comunitária que assegura o apoio à demanda interna na sua dupla componente: a sua componente de consumo, por um lado, particularmente pela manutenção de despesas públicas que garantem o acesso da maioria das pessoas a bens e serviços públicos; a sua componente de investimento, por outro lado, nomeadamente nos setores da pesquisa-desenvolvimento e do ambiente, a fim de dar um novo impulso a um modelo de economia fundado sobre o conhecimento e o desenvolvimento sustentável. Mas este novo “policy mix” necessita de uma verdadeira governança econômica (e política) da União, que o dotaria de instrumentos próprios a levar uma política comunitária além de um simples papel de coordenação das políticas nacionais. A perenização do Fundo europeu de estabilidade financeira instaurado inicialmente para um período de três anos e destinado a ajudar os países da zona euro confrontados a dificuldades orçamentais, se ocorrer, é um primeiro passo neste sentido. Ao contrário, o reforço da coordenação europeia proposto pela Comissão europeia e pelo grupo de trabalho Van Rompuy, quer dizer um endurecimento das regras do Pacto de estabili-

dade e de crescimento, e um reforço das sanções para os países que não o respeitaram, entravariam a retomada econômica dos países da zona euro e mesmo além.

A redefinição do modelo social se situa no coração dos desafios deste novo “policy mix”. Trata-se por um lado de se atacar às desigualdades, cuja amplitude é provavelmente um dos fatores determinantes desta crise. Trata-se por outro lado de procurar articular, de modo explícito, a qualidade do emprego e da proteção social como fonte de produtividade, num modelo onde o crescimento seria, sobretudo, determinado em resposta a necessidades coletivamente definidas.

Referências

AARONSON, D.; BRAVE, S.; SCHECHTER, S. How does Labor Adjustment in this Recession Compare with the Past”, **Chicago Fed Letter**, n.263, June 2009.

LES ACTEURS sociaux face à la crise. **Chronique internationale de l'Ires**, n.121, nov. 2009a.

AMABLE, B. **Les cinq capitalismes: diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation**. Paris: Seuil, 2005. (Coll. Economie humaine).

CENTRE D'ANALYSE STRATÉGIQUE. L'ajustement de l'emploi dans la crise : la flexibilité sans la mobilité ?. **Note de veille**, n.156, nov. 2009.

CHAGNY, O. Retour sur les réformes du marché du travail en Allemagne. **Rvue de l'IRES**, Paris, n.58, p. 65-110, 2008/3. Spécial Les modèles sociaux européens face au défi de l'emploi : Allemagne, France, Royaume-Uni, Suède.

DOERINGER, P. B. ; PIORE, M. J. **Inteal Labor Markets and Manpower Analysis**. 2 édition avec nouvelle introduction. New York: Sharpe Publishers, 1985.

ERHEL, C. (2010). Les politiques d'emploi en Europe : le modèle de l'activation et de la flexicurité face à la crise. **Documents du CES (Paris 1)**, n.2, 2010.

ESPING-ANDERSEN, G. **Les trois mondes de l'État Providence**. Traduction française de The Three Worlds of Welfare Capitalism. Oxford : Polity Press, 1999.

EUROPEAN COMMISSION. **Employment in Europe 2009**. Luxembourg: European Commission Directorate-General for Employment Social, Affairs and Equal Opportunities Unit D1, 2009.

EYRAUD, F.; MARSDEN, D.; SILVESTRE, J-J. Marchés professionnels et marchés internes du travail en Grande-Bretagne et en France. **Revue Internationale du Travail**, v. 129, n. 4, p. 551-569, 1990.

FODEN, D.; MAGNUSSON, L. (Eds). **Five years' Experience of the Luxembourg Employment Strategy**. Brussels: ETUI, 2003.

- FREYSSINET, J. (2009). Les réponses triparties à la crise dans les principaux pays d'Europe occidentale. Geneve : International Labour Organization, 2009.
- GARONNA P. ; RYAN, P. Le travail des jeunes, les relations professionnelles et les politiques sociales dans les économies avancées. **Formation Emploi**, janviermars, p. 78-90, 1989.
- GAUTIE, J. Repenser les articulations entre marché du travail et protection sociale : quelles voies pour l'aprèsfordisme ? **Esprit**, novembre, p.78-115, 2003.
- GIRAUD, O. ; LECHEVALIER, A. (2009). La réforme des politiques de l'emploi en France et en Allemagne, Conditions et conséquences de la mutation de la norme d'emploi . Communication au congrès de l'AFSP, Grenoble, 7-9 septembre, 2009.
- HALL, P.; SOSKICE, D. **Varieties of Capitalism**. Oxford: OUP, 2001.
- HEGE, A. (2009). Allemagne – Une récession profonde, plus clémente pour les noyaux qualifiés. **Chronique internationale de l'Ires**, n.121, p. 61-72, nov. 2009.
- HUSSON, M. (2009) Le choc de la crise, le poids du chômage. **Chronique internationale de l'Ires**, n.121, p. 17-39, nov. 2009.
- INSTITUT DE RECHERCHES ECONOMIQUES ET SOCIALES. **La France du travail**. Paris : éditions de l'Atelier, 2009b.
- KARAMESSINI, M. Le modèle social de l'Europe méridionale : changement et continuité. **Revue internationale du travail**, v. 147, n.1, 2008.
- LAZONICK, W. ; O' SULLIVAN, M. Maximizing shareholder value – a new ideology for corporate governance. **Economy and Society**, v. 29, n.1, p. 13-35, Feb. 2001.
- LEFRESNE, F. ; TUCHSZIRER, C. Dynamiques d'insertion et politiques d'emploi : une comparaison de six pays européens (Belgique, Danemark, Espagne, Italie, Pays-bas, Royaume-Uni). In : DANG, A-T ; OUTIN, J. L. ; ZAJDELA, H. (Coords.). **Travailler pour être intégré ? Mutations des relations entre emploi et protection sociale**. Paris : CNRS Économie, sept. 2006. p. 68-88.
- MAURICE, M. ; SELIER, F. ; SILVESTRE, J-J. **Politique de l'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne : essai d'analyse sociétale**. Paris: PUF, 1982. (Collection Sociologies).
- NORTH, D. C.. **Institutions, institutional change and economic performance**. New York: Cambridge University Press, 1990.
- ___ . **Understanding the Process of Economic Change**. New Jersey: Princeton University Press, 2005. 187p. Traduction française Le processus du développement économique, Paris, Editions d'organisation, 2005.

- RAVEAUD, G. La fragile résistance des modèles nationaux à la crise. **La Chronique internationale de l'Ires**, n.121, p. 6-16, nov. 2009.
- REHFELDT, U. (2009) La concertation au sommet, toujours d'actualité face à la crise ? Théorie du néo-corporatisme et analyse comparées des relations professionnelles en Europe. **Chronique internationale de l'Ires**, n.121, p. 40-49, nov. 2009.
- SAUVIAT, C. ; LIZE, L. **La crise du modèle social américain**. Rennes : PUR, 2010.
- SAUVIAT, C. Etats-Unis: a crise sans précédent, mesures sans précédent mais *business as usual*. **Chronique Internationale de l'IRES**, n. 121, p. 50-60, nov.2008.
- SØNDERGÅRD, K. La flexicurité danoise et tout ce qui l'entoure. **Chronique internationale de l'IRES**, n. 110, p. 43-51, janv. 2008.
- TRAXLER, F.; BLASCHKE, S.; KITTEL, B. **National labour relations in internationalized markets: a comparative study of institutions, change and performance**. Oxford: OUP, 2001.
- TUCHSZIRER, C. Un dispositif indemnitaire devenu insensible aux évolutions du marché du travail. **Chronique internationale**, n.115, p. 100-111, nov. 2008.
- US CENSUS BUREAU. **Income poverty, and health insurance coverage in the United States : 2009**. Washington D.C.: US Government Printing Office, Sept. 2010.
- VINCENT, C. Espagne - Le modèle de dialogue social fragilisé par la crise. **Chronique Internationale de l'IRES**, n. 121, p. 107-113, nov. 2009.
- ZEITLIN, J.; POCHE, P.; MAGNUSON, L. (Eds). **The Open Method and Co-ordination in Action, The European Employment and Social Inclusion Strategies**. Bruxelles: PIE-Peter Lang, 2005. (Coll. Travail et Société – Word and Society, v. 49).