

COMPETITIVIDADE, QUESTÃO SOCIAL E DIREITOS HUMANOS

*Renato P. Saul**

Artigo publicado em *The Wall Street Journal* e reproduzido na Gazeta Mercantil de Porto Alegre, no dia 12 de maio último, declara de forma peremptória serem os consumidores os novos heróis da pátria americana. O motivo da enfática afirmativa é o fato das empresas americanas terem apresentado, em 1994, lucros superiores em quarenta por cento aos de 93 e trinta por cento acima dos do ano que registrou o recorde do último ciclo de lucros, 1988, em virtude do investimento na fabricação de produtos sólidos e inovadores. A razão do sucesso deve ser atribuída, conforme o autor do texto, Michael GONZALEZ, não aos políticos ou aos líderes das empresas, mas aos consumidores norte-americanos, "heróis e heroínas deslumbrados e não homenageados". Foram eles que, desprezados pelo jingoísmo, passaram a adquirir e usar produtos importados de melhor qualidade que os produzidos internamente. A eles deveria ser creditado grande parcela do incentivo ao aumento da produtividade das firmas. Elas perderam o contato com as aspirações dos consumidores. Estes, revoltados, criaram o processo de renovação do diálogo com aquelas: "Eles provocaram as mudanças que não teriam ocorrido de outro modo".

Esta pequena história contempla todos os elementos que definem a sociedade contemporânea em termos de uma determinada concepção de desenvolvimento econômico que se difunde a partir da dinâmica dos países que dominam o mercado mundial com seus produtos industriais e suas tecnologias de ponta. Nela estão os atores principais, os consumidores (o plural convém à impessoalidade dos atos desses heróis do mercado) e os coadjuvantes, as empresas, as autoridades estatais e os políticos. Um elenco no qual, sem grandes dificuldades, poder-se-ia suprimir os dois últimos elementos, que não

*Doutor no Mestrado em Desenvolvimento Regional - UNISC
Doutor em Estudos Latino-Americanos - México

seriam coadjuvantes no sentido próprio, mas meros ornamentos do cenário. O cenário onde se desenrola a trama é o mercado. A maneira de assegurar o ingresso nesse mundo encantado de heróis consumidores seria a competitividade.

A noção de competição é tão antiga quanto a economia e um conceito bastante usual na sociologia sistemática para definir situações e tendências dissociativas resultantes de esforços similares de diversos indivíduos para atingirem objetivos iguais. Entretanto, essa noção adquiriu outro foro e difundiu-se de forma notável no final da década passada, envolto na idéia da modernidade tecnológica.

Esse discurso desponta no Brasil como um desdobramento do conjunto de acontecimentos no plano da economia internacional, cujos sinais são identificáveis no miolo da chamada crise do sistema de política econômica baseado na intervenção estatal e emergência da globalização do mercado mundial. É ao encontro desse mundo que se dirige a modernização brasileira, a partir dos anos 90. De acordo com a visão de grande parte do empresariado brasileiro, o grande desafio que o capitalismo moderno impôs ao país foi a necessidade de colocar a competitividade no papel de força motriz do progresso. A busca da produtividade e da qualidade, requisitos básicos da competitividade como processo permanente, deveria ser o centro impulsionador da ruptura com o modelo estatizante e concentrador pautado no modelo de substituição de importações até então vigente e que, não obstante ter garantido uma diversificação importante da estrutura econômica da nação, a havia onerado com a configuração de um sistema que operava com baixa qualidade de produtos e com altos custos. Complementando e coroando esse movimento, a abertura da economia ao comércio internacional emerge como forma de adaptação à realidade da nova ordem. Nessa perspectiva, a modernidade, tendo como mola propulsora a competitividade, implica colocar o país em sintonia com o primeiro mundo, integrando-o à economia de mercado.

É exemplar a esse respeito o estudo realizado sob o patrocínio do Ministério de Ciência e Tecnologia, publicado em 1994. Nele se pretende dar conta da evolução dos acontecimentos em curso na economia internacional, apontando as transformações que se operaram na formulação de políticas industriais no início da década e que passaram a exigir dos diferentes segmentos da economia brasileira uma radical mudança de comportamento. Na visão do estudo referido o processo de reestruturação da sociedade brasileira passa pela questão do Estado, "que está doente", pela organização jurídica, contexto no qual o principal alvo é a Constituição de 1988, que deveria experimentar uma

séria revisão, e pelo setor das atividades empresariais, dos trabalhadores e da sociedade como um todo.

No geral, o estudo propõe um conjunto de ações com vistas a dotar o país das condições para atingir um nível de desempenho compatível com as exigências da nova ordem econômica mundial. Nesse sentido, a noção de competitividade é definida como a capacidade das empresas formularem e implementarem estratégias de concorrência de modo a lhes assegurar posição sustentável no mercado. Os elementos determinantes da competitividade industrial vem definidos como localizados em três campos: o dos fatores internos à empresa (basicamente a gestão dos recursos humanos produtivos e da inovação), o dos fatores estruturais (aí compreendidos o mercado, a configuração do setor industrial e a relação concorrencial do setor) e os fatores sistêmicos (ou seja, aqueles relacionados com as políticas vigentes nos planos macro econômico, institucional e social) (COUTINHO & FERRAZ, 1994).

Na perspectiva do exame realizado por FLEURY (1995), o que se verificou foi que, após um longo período de desenvolvimento processado sob proteção estatal, a economia brasileira viu-se subitamente face a face com novas formas de competição. Essas novas modalidades de competição teriam origem num movimento de grande amplitude das empresas em geral em direção a novas estratégias de atuação no mercado em razão da transformação das suas condições de funcionamento. Por trás desse processo está a maneira de definição da competitividade industrial oriunda do surgimento de um novo modelo de estratégia produtiva, tendo por base os sistemas de produção derivados do fordismo, datado do início deste século, e do modelo japonês, ou sistema Toyota, de extração mais recente. A difusão do modelo fordista, especialmente a partir de 1930, conduzida por uma avaliação equivocada das práticas introduzidas por FORD, na origem, deu margem a distorções na organização do parque industrial do mundo ocidental. Dois aspectos são destacados como mais importantes nessa ocorrência. Em primeiro lugar, a função produtiva ficou divorciada da estratégia da empresa, percebida como meramente operacional e servindo apenas para atender especificações definidas pela direção. Em segundo lugar, a adoção do modelo fordista-taylorista de organização do trabalho produtivo eliminou esforços de organização do trabalho mais apropriados às relações entre a empresa e as características do mercado. A confusão entre produção industrial e estratégias competitivas, ou seja, a adequação entre a produção industrial das empresas e seus mercados, somente seria identificada, nos EUA, no final dos anos 60, com a crítica do modelo fordista.

Segundo FLEURY, o momento em que isso ocorre corresponde à identificação do aparecimento de novas condições de competição, configurando-se uma situação de mercado na qual as exigências em relação aos produtos se mostram mais variadas e complexas. O "mercado vendedor" (isto é, o mercado no qual tudo o que é produzido é vendido), característico do período que vai desde antes da II Guerra Mundial até o início dos anos 70, é então substituído por um "mercado comprador". Basicamente, a nova situação derivou da saturação do mercado mundial e da verificação de uma inusitada pressão sobre os preços dos produtos das grandes empresas cujo crescimento se verificava dentro do modelo expansionista de ocupação de espaços além fronteiras nacionais. FLEURY expõe a evolução das exigências do mercado e das estratégias de produção associadas como passando por diferentes etapas, marcando a articulação entre mercados e produtores. Assim, o movimento se dá desde as fases correspondentes à existência de um "mercado vendedor", cujo momento final se localiza na passagem dos anos 60 para os anos 70, e onde o requisito primário e decisivo é o preço, até a fase atual, com a competição incorporando paulatinamente uma gama bem mais ampla de requisitos. Na etapa presente, tais requisitos são, além do preço, a qualidade, o tempo, a diversidade e a **uniqueness** (cfe. FLEURY & MUSCAT, 1992, cit. FLEURY, *ibid.*).

O caráter sequencial dos requisitos é um dos elementos que dificultam o ingresso na nova dinâmica do mercado de países como o Brasil, onde até o início da década, teria prevalecido uma estrutura industrial de escassa capacidade competitiva. Os novos parâmetros de atuação no mercado, no entendimento de FLEURY, foram ditados pelo fato do mercado internacional ter-se tornado turbulento em virtude do estilo agressivo das empresas japonesas.

Um dos aspectos mais sugestivos que se desdobra desse tipo de análise das novas condições de competição econômica está referido à questão das relações de trabalho e da sua importância em termos do cálculo do custo dos produtos.

De acordo com MEYER-STAMER (1995), o fato de um grande número de países mudarem suas estratégias produtivas, orientando-se para o processo de competição no plano internacional, é explicado como sendo o resultado da alteração nos padrões de comportamento no mercado, onde as preferências dos consumidores teriam se tornado mais fluidas. Nesse caso, as novas condições de competição por posições favoráveis no mercado se explicariam por fatores decorrentes da colocação em prática de novas estratégias produtivas, tornando-se insubsistentes as explicações tradicionais que se ancoravam nas

vantagens comparativas resultantes dos baixos salários.

MEYER-STAMER entende que à medida em que a competição no mercado internacional se torna mais acirrada, a capacidade de manter-se nele por parte das empresas sustenta-se em alguns critérios fundamentais ligados ao processo produtivo. Assim é o problema da produtividade, que no passado enfatizava apenas o lado do trabalho. Hoje, isso resultaria em fracasso. A produtividade deve visar ambos os fatores, capital e trabalho. Aí reside o núcleo da *efficiency*. Outro ponto é o referente a *quality*, isto é, a garantia da manutenção de índices de qualidade reconhecidos internacionalmente (ISO 9000), elemento de significação crescente, particularmente nos países "em desenvolvimento", cujo padrões produtivos são questionados pelos compradores dos países desenvolvidos. Outro critério é a habilidade para atender à crescente diferenciação e volatilidade dos mercados (*flexibility*). Por fim, o critério relacionado com a capacidade de gerar inovações em rápidas sucessões (*responsiveness*).

De novo aqui são enfatizadas as dificuldades do Brasil para superar os hiatos e defasagens que seu sistema econômico e produtivo apresenta.

Assinale-se que, tanto nos requisitos da competitividade assinalados por FLEURY como nos indicados por MEYER-STAMER, a estratégia produtiva está determinada pelo mercado. Embora FLEURY assuma que o modelo atual de competitividade envolva um complexo jogo de interrelações entre mercados e produtores, a matriz da análise que realiza é o mercado. MEYER-STAMER, por seu turno, ressalta a inviabilidade das explicações da nova situação assentadas sobre a questão do trabalho como elemento significativo do custo dos produtos. As fontes de competitividade estariam agora baseadas tanto nos custos quanto na diferenciação dos produtos, cabendo à mão-de-obra menor valor relativo.

Não há referência explícita a elementos de mediação entre a produção e o mercado. Nessa mediação poderiam ser lembrados vários processos envolvidos nas sofisticadas técnicas de indução do consumo e formação de hábitos ou o de estímulo de determinados tipos de comportamento. Outra questão a considerar seria a das ações e pressões que umas nações exercem sobre outras para imporem a compra de seus produtos. Isso ocorre não apenas entre países avançados e atrasados como também entre grandes competidores internacionais. Nesse caso, temos um exemplo eloquente nas disputas que marcaram o conflito comercial entre Estados Unidos e Japão, no qual o primeiro país procurou recorrer a sanções unilaterais para forçar o mercado do segundo a adquirir produtos industrializados. Outros aspectos dessa

mediação poderiam ser lembrados, mas há um que parece ser decisivo. O mercado de produtos de consumo final é apenas uma fatia do mercado internacional. No geral, uma fatia relativamente restrita e cujos valores formam uma parcela variável no montante dos produtos. Uma parcela consideravelmente maior, em quantidade ou valor, é de produtos intermediários. O consumo de artigos no processo produtivo parece não fazer parte do conjunto do mercado. Mesmo porque grande parte dessa massa de bens não chega até o mercado, no sentido clássico de uma relação onde as transações entre alguns compradores e vendedores afetam as condições de compra e venda dos demais participantes. O produto vai direto do produtor para o consumidor, sob encomenda. No caso de grandes empresas, com filiais em diferentes partes do mundo, a grande proporção de suas importações e exportações ocorrem na prática dentro da mesma empresa, entre filiais e matrizes.

Importa, no entanto, concentrar nossa atenção no problema das relações de trabalho tendo em vista que parece ser a questão decisiva na análise dos efeitos da *new competition*.

Se se toma como ponto de referência o esquema usado por FLEURY de evolução do mercado mundial, transitando de "mercado vendedor" a "mercado comprador", pode-se imaginar que a crise, por assim dizer, da competição internacional com base na produtividade ancorada no preço e na qualidade se dá com a recuperação das economias européias e japonesa, em fins dos anos 50 e meados dos anos 60. Esse processo é marcado também pelo desencadeamento de surtos de industrialização em diferentes países, tradicionalmente atrelados à produção de produtos primários ou semi-industrializados para exportação. Corresponde aos momentos que se seguem ao fim da II Guerra o registro de uma tendência crescente de valorização do trabalho com vistas à sustentação e melhoria dos índices de produtividade. Esse é um fenômeno que tem verificação nos Estados Unidos, especialmente com o aprimoramento da aplicação dos estudos sobre relações humanas no processo industrial, em expansão desde a fase anterior à Guerra (BARITZ, 1961), e que nessa época se estendeu a vários países ocidentais e inclusive ao Japão.

O exemplo da siderurgia japonesa ilustra de forma bastante eloquente como se processou a recuperação do parque industrial destruído pela guerra e a emergência, no mesmo contexto, de novas modalidades de gestão do trabalho, cuja fonte de inspiração se localizam nas experiências americanas (GORDON, 1994). A experiência japonesa, no entanto, adquiriu seu próprio estatuto durante os anos 55-70, estabelecido em torno de compromissos sociais

condicionais e implícitos, raramente dispostos em relações contratuais formais, de modo a assegurar trabalho estável e o atrelamento do trabalhador aos objetivos gerais das empresas. Um conjunto de soluções adotadas para o aperfeiçoamento do operário, a garantia do emprego e a promoção no serviço formam um quadro muito particular a caracterizar as condições da gestão da atividade produtiva. Ademais é necessário considerar a organização sindical por empresas e a existência de um mercado de trabalho bastante amplo, como dados complementares da situação do Japão (SOUYRI, 1994).

Sugestiva é a circunstância que cerca a difusão desse paradigma de gestão do processo produtivo, no mundo ocidental. Ela se verifica mediante um processo de desmonte dos mecanismos de atuação macro-econômica do Estado, não somente nos setores relacionados com os problemas do desemprego e da inflação, mas atuando de forma direta e ampla sobre os setores vinculados à saúde pública, à seguridade social e à legislação de proteção do trabalho. O processo de valorização do trabalho, no caso, é suposto como um elemento concernente às relações dentro da empresa, mediante a rearticulação de funções e recuperação por parte do trabalhador de sua capacidade de iniciativa, de decisão e de intervenção consciente na produção e no seu resultado final.

Não nos cabe aqui entrar na discussão das possibilidades concretas da verificação desse processo e da forma em que ele se realiza no Brasil. Seriam necessários não apenas espaço maior mas também a consideração de uma bateria de questões envolvendo as experiências em andamento no contexto brasileiro bem como considerações sobre as condições históricas que cercaram a ocorrência do fenômeno na sua origem.

É necessário, porém, reter alguns aspectos que envolvem a conformação do novo paradigma de relações de trabalho e emprego.

Na atual etapa da vida mundial, onde despontam os processos de globalização econômica, o desenvolvimento tecnológico e o acirramento da competição por espaços no mercado, o segredo do sucesso reside, segundo TAUILLE (1994), na "capacidade de uma resposta rápida e eficaz, por parte dos agentes econômicos, às situações adversas". Houve uma ampla reformulação da perspectiva da concorrência em seus diferentes planos de verificação, de acordo como o mesmo autor. Houve também integração entre as diferentes esferas de realização do processo industrial, suprimindo-se os compartimentos estanques e subvertendo-se a estrutura hierarquizada das burocracias das empresas, criando-se condições para a existência de espaços para decisões mais ágeis e eficientes. Passaram a predominar estratégias de longo prazo e parcerias entre os agentes em diferentes níveis. Dentro desse contexto, entende TAUILLE,

realizou-se uma valorização inédita do trabalho. Literalmente, diz ele:

"O trabalho ressurgiu, não meramente como custo a ser minimizado por tecnologias de automação ou de organização da produção, mas como um recurso fundamental à produção, ao projeto e ao sucesso do empreendimento como um todo. Busca-se engajar o trabalho nos objetivos desses empreendimentos, oferecendo-se como moeda de troca compromissos de longo prazo e credibilidade. Assim é possível tornar efetivas contribuições potencialmente valiosas para o sucesso do capitalismo contemporâneo, que eram desprezadas no paradigma anterior. Da alienação no emprego, passa-se à motivação no trabalho. Da especialização e desqualificação, ditadas pela lógica da separação entre concepção e execução, inseridas no controle burocrático, passa-se à polivalência e à requalificação da atividade fabril. Pela mesma lógica, passa-se da tendência à polarização e ao conflito entre atividades de chão de fábrica e escritórios (e também entre produção e circulação, de maneira geral), a uma integração mais fluida, ágil e eficiente (ainda que eventualmente desverticalizada e terceirizada)" (grifei,RS).

A citação é longa, mas necessária. As aspirações contidas nela revelam a centralidade das relações de trabalho para a realização da modernidade econômica. Um dos pressupostos essenciais da competitividade autêntica é o de que ela deva possibilitar uma participação maior e sustentada no mercado internacional como também uma elevação geral do nível de vida das populações (TAUJLE, 1990). Tais expectativas são reiteradas no texto patrocinado pelo Ministério de Ciência e Tecnologia, onde se afirma que o suporte social e político indispensável para a consecução do desenvolvimento econômico brasileiro passa pela articulação entre competitividade e equidade, correspondendo essa articulação à modernização das relações trabalhistas, à distribuição equitativa de ganhos de produtividade, criação de empregos, e à resolução da crise da educação. A promoção da competitividade como objetivo social exige, entre outras coisas, "a promoção de ambientes

competitivos virtuosos" (COUTINHO & FERRAZ, op. cit.).

A questão é saber se estas expectativas têm algum fundamento na realidade vivida pela economia mundial.

Sabe-se que não. Não é de hoje ou da década de 90 que a progressão do desenvolvimento tecnológico não guarda relação positiva com o crescimento dos índices de qualidade de vida da população mundial, inclusive nos países mais desenvolvidos. A desigualdade social atinge não somente os países do hemisfério Sul mas também mostra sinais alarmantes no Norte rico. Vinte por cento da população mundial, a Europa dos Doze, retém oitenta por cento da renda planetária. Ali, de uma população de 340 milhões, 53 milhões são pobres. Cifras que registraram um aumento de quarenta por cento, desde 1975. O número de desempregados previstos em 94 era de 19 milhões. Esses dados e muitos outros constam de uma publicação editada por Le Monde Diplomatique, em 1993, sob o título "Les Temps des Exclusions". Ignacio RAMONET, diretor de Le Monde, declara na apresentação do documento que "a exclusão é o grande crime social de nosso tempo, como a exploração foi o do século 19" (RAMONET, 1994).

Não há dúvida alguma de que a questão da pobreza tem sua vertente mais importante na exclusão econômica e social engendrada na transformação que se opera no mundo do trabalho. Na verdade as relações de trabalho constituíram-se no núcleo em torno do qual se organizou a parte mais importante dos serviços de seguridade social e as redes assistenciais. Esse processo teve sua origem no contexto do desenvolvimento da sociedade industrial e em decorrência de condições criadas no curso de enfrentamentos sociais e políticos, cuja regulação buscou alcançar um equilíbrio nas relações contratuais entre capital e trabalho.

Uma das características principais da globalização econômica é o fato dela ser acompanhada por uma tendência de mitificação da técnica. Esta compreende a interpretação da inovação tecnológica como uma resposta objetiva a determinadas circunstâncias materiais da sociedade. Ou seja, procura-se fazer com que a inovação tecnológica pareça ser a resposta lógica a uma situação crítica determinada. E isso em nome da maior eficácia, de soluções objetivas para necessidades sociais, como esforço de racionalização de procedimentos antiquados ou ultrapassados economicamente.

A partir daí, desenvolve-se o culto da transferência tecnológica como fórmula de alcançar a meta da competitividade. Geralmente o que fica esquecido nessa tentativa é o fato de que essa transferência tem um sentido



muito maior do que o de ser apenas uma articulação entre países avançados industrialmente e os de industrialização recente. Ela é basicamente um meio através do qual se mantém e são controladas as decisões sobre as inovações técnicas a serem adotadas.

A mística do livre mercado encobre na realidade uma luta encarniçada no terreno da criação de tecnologias e nos mecanismos de sua transferência. A vinculação entre ciência e tecnologia faz com que o protecionismo em torno das tecnologias de ponta seja crescente e as limitações atingem inclusive a participação de investigadores em encontros de alto nível e conferências científicas (CORREA, 1994). A prática da diversificação geográfica das empresas garante vantagens importantes na circulação de inovações tecnológicas dentro de circuitos controlados. Isso proporciona a realização de transferência de tecnologia sem a intervenção de fatores estranhos às empresas.

A estratégia de modernização posta em prática atualmente é amparada em imperativos de ordem financeiro-mercantil e em políticas de transferência tecnológica acelerada, entendida esta última como fator chave da competitividade das empresas (DRUCKER, 1986). Esse processo embandeirado pelo comércio livre, ou seja, pelo intercâmbio não regulado, tem implicações profundas nas relações sociais internas dos diferentes países envolvidos.

Um dos efeitos mais decisivos dessa conjugação de acontecimentos é a acentuação da tendência de rompimento de antigos laços de solidariedade fundados na situação de trabalho e a criação de um vácuo institucional que proporciona todo um conjunto de circunstâncias favoráveis aos abusos que se abatem sobre grande parcela da população trabalhadora.

Investigações na área das ciências sociais constataram, já há algum tempo, estar em curso uma transformação importante no mundo do trabalho e das questões com ele articuladas. O fato seria resultante de uma série de acontecimentos desencadeados no contexto da reorientação das atividades produtivas e das formas que assume o desenvolvimento tecnológico nos países economicamente avançados. A transformação que estaria se operando consistiria no declínio do poder de determinação do trabalho sobre as condições gerais de desenvolvimento social.

De acordo com OFFE (1989), nos últimos tempos, o fenômeno trabalho, ademais de estar perdendo expressão numérica relativa, teria perdido expressão em termos da definição de interesses, da conformação de estilos de vida, etc. O fato de alguém trabalhar já não proporcionaria mais uma informação suficiente para diferenciar essa pessoa de outras. Não obstante a diversificação

de áreas de trabalho, o processo de homogeneização das atividades estaria tornando o trabalho elemento secundário na formação de entidades associativas de caráter cultural, organizativo ou político.

Sob outro aspecto, a expansão de esferas de atividades econômicas remuneradas assumiriam características que guardam uma relação muito tênue com a categoria tradicionalmente designada como "trabalho". O setor denominado de "serviços" foge às fórmulas consagradas de racionalidade do trabalho (como por exemplo o trabalho fabril) e acolhe uma infinidade de atividades novas, tipicamente assumidas por novos profissionais. Ademais, esse setor abriga bens e serviços, envolvendo enormes contingentes humanos que estão fora do circuito institucional (trabalho informal, clandestino, escravo, etc.).

Ainda em conformidade com OFFE, esse conjunto amplo de fenômenos caracterizariam a desvalorização do trabalho e a perda de sua substância ética. Esse fato seria resultante também de outras razões, dentre as quais estariam o solapamento das tradições culturais e religiosas que envolveram o trabalho em outros momentos, a eliminação do "fator humano" e das capacidades morais do trabalho, a "desprofissionalização" e a conseqüente perda do conteúdo subjetivo do trabalho, a desagregação dos ambientes de vida compostos pela atividade profissional e a relativização da função do trabalho como elemento decisivo da formação da personalidade.

Dois aspectos são objetos de minha preocupação neste momento. Em primeiro lugar, vem o fato de que, inobstante sempre se considere, na apresentação das condições de efetivação de projetos de modernidade fundados na competitividade industrial, a necessidade de cuidados com as peculiaridades dos diferentes países e se mencione a importância da aceitação desses projetos pela sociedade, fica evidente o sentido secundário dessas instâncias em função da natureza da peça principal da nova dinâmica, a transferência tecnológica. Compreendendo uma modalidade de produção intensiva em conhecimento, conseqüente ao surgimento e rápida expansão de indústrias informatizadas e na difusão de tecnologias de processo, ela despreza condições históricas e culturais dos diferentes contextos onde aporta, repercutindo de forma profunda na ordem interna dos países com ela comprometidos.

O caso mexicano é um sinal eloquente desse fato. MacEWAN sustenta que o grande problema enfrentado pelo México e que representa um dos aspectos mais sérios da atual crise não é propriamente o processo de integração, mas a incapacidade de controlar e dirigir o impacto trazido pela transferência de tecnologia nela embutido no desenvolvimento tecnológico

do país. Conforme esse autor, o que possibilita que a tecnologia de um país seja transferível para outro, especialmente de um país de alta tecnologia para um país atrasado tecnologicamente, consiste no fato de que hoje em dia o desenvolvimento tecnológico está mais incorporado em equipamentos e técnicas de gestão do trabalho do que nas qualificação ou na educação especializada e na experiência da força de trabalho (MacEWAN, 1995)

Essa perspectiva de estudo permite visualizar a importância que assume, no processo de integração de mercados, a questão salarial, a contrário senso dos argumentos de MEYER-STAMER, por exemplo.

Dados de 1987 indicam que, com exceção do Japão, onde os índices de remuneração da mão-de-obra estavam próximos dos Estados Unidos (11,34 e 13,46, respectivamente), todos os outros índices representativos dos "tigres asiáticos" eram bastante inferiores (Hong-Kong, 2,11; Coreia, 1,69; Cingapura, 2,37; Taiwan, 2,23) (NEWMANN, 1988). Artigo da revista americana *Business Week*, divulgada na "Gazeta Mercantil", de Porto Alegre, em 8 de junho de 1993, dava conta de que a Alemanha, num dos momentos críticos de sua estratégia de expansão econômica nesta década, buscou solução na abertura de fábricas na Europa Oriental, na China e, inclusive nos Estados Unidos, no Estado da Carolina do Sul, com o fim de aproveitar o baixo custo da mão-de-obra nas regiões citadas. O mesmo jornal trazia notícia da Agência AP/Dow Jones, informando que o ministro da Economia alemão indicava como obstáculos ao avanço tecnológico do país em vários setores, além dos entraves de natureza política, os bloqueios burocráticos e os altos salários. Tais obstáculos eram motivos para as empresas transferirem suas operações para outros lugares.

Voltando ao caso mexicano, as vantagens comparativas que o país apresentava para a rapidez da integração eram, aponta Jaime Ornelas DELGADO, a vizinhança com o maior mercado consumidor e de capitais do mundo - Estados Unidos - e o baixo preço da força de trabalho. DELGADO, inclusive, menciona a elaboração um "Guia do Inversionista na cidade do México", onde o Departamento do Distrito Federal, órgão público responsável pela administração da Capital, apregoa ser aquela zona do país em que existe o maior número de trabalhadores de salário mínimo, enfatizando ser este salário um dos mais baixos do mundo (DELGADO, 1994).

Um outro aspecto referido por MacEWAN, no que respeita aos baixos salários e que é importante ressaltar aqui é o da relação entre salários e desenvolvimento tecnológico. Partindo da constatação de que a procura do baixo custo da mão-de-obra em países mais atrasados tecnicamente tem

reflexos negativos, a médio prazo, na relação salarial dentro do país mais avançado - no caso, os Estados Unidos -, MacEWAN aponta para a existência de uma estreita relação entre salários elevados e altas despesas com programas sociais. Essa relação teria efeito positivo e decisivo para o desenvolvimento tecnológico. Inversamente, os baixos salários se correlacionariam negativamente com alta produtividade.

Em segundo lugar, cabe citar a questão relacionada com o contexto jurídico-institucional que cerca as relações de trabalho. Tal como se está realizando o movimento de integração de mercados, uma ameaça ronda permanentemente conquistas de longa maturação realizadas em torno dos direitos humanos.

Um dos aspectos mais agudos dessa situação consiste na desregulamentação das relações de trabalho, isto é, na modernização dos regulamentos que regem a contratação de mão-de-obra de forma a assegurar maior "flexibilização" das relações entre capital e trabalho. No caso brasileiro, uma parte da discussão se fere em torno, principalmente, do contrato coletivo de trabalho como forma idealizada de atingir aquele objetivo. A questão envolve extraordinária complexidade e ademais não me compete discutir a sua natureza jurídica. Vozes autorizadas sugerem cautela na sua implementação em virtude das peculiaridades políticas, sociais e culturais do país (BRASIL, Ministério do Trabalho, 1994, Parte I).

Paralelamente a essa discussão, no entanto, e antecedendo a ela, o processo de desregulamentação das relações de trabalho marcha por vias transversas com velocidade insuspeitada. É o caso da terceirização e do crescimento do mercado de trabalho informal. Há, a esse respeito, na sociedade brasileira uma tendência perfeitamente clara de ruptura de relações contratuais e da utilização de procedimentos irregulares e ilegais de alocação do trabalho em diferentes setores de atividades. Esse processo de rompimento das regras do jogo contratual ganhou caráter oficial e de alta sofisticação quando foi utilizado como dado central do plano COLLOR, em março de 1990, com o bloqueio das contas bancárias.

O ataque generalizado às leis sociais brasileiras é somente um reflexo local de um fenômeno que tem expressão internacional a partir da dinâmica contemporânea da relações financeiras e comerciais.

A lógica que preside essa dinâmica é nitidamente definida pelo mercado. Alguns exemplos podem ilustrar essa afirmativa. Um deles é a forma de se entender a questão da pobreza e da miséria como algo que está à margem da

questão da modernidade. Esse fato fica patentado em manifestações de entidades internacionais como o Banco Mundial, que, como medidas recomendadas para atender a problemas sociais derivados dos ajustes estruturais da economia, indica a elaboração de programas sociais seletivos de combate à pobreza (Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento, 1990 e 1993).

A forma de tratar a relação entre meio ambiente, desenvolvimento e pobreza pelo Comitê de Planificação do Desenvolvimento das Nações Unidas é também sugestiva. Todos os problemas ambientais e conflitos manifestos entre desenvolvimento e proteção do meio ambiente derivam de questões de ordem econômica (NACIONES UNIDAS, 1993).

Um outro caso, que se tornou nos últimos tempos um lugar comum, é o referente à maneira em que é percebido o trabalho. Ele passa a constituir-se elemento funcional do sistema, aderente às características de um mercado - o de trabalho - entendido como um mercado dentre outros, gozando de autonomia como qualquer outro mercado de bens. De outra parte, e por via de consequência, o problema do desemprego é visto como algo que resulta da incapacidade ou intransigência dos participantes desse mercado em aceitar as suas condições de funcionamento.

A lógica mencionada sustenta-se numa clivagem entre o mundo dos fatos econômicos e o mundo dos fatos sociais.

Penso que é no contexto dessa clivagem que se pode perceber a importância estratégica que assume no presente a defesa dos direitos humanos assim chamados de segunda geração, os direitos econômicos, sociais e culturais.

Cabe aqui esclarecer que a maneira de enunciar os direitos humanos como sendo de primeira, segunda e terceira gerações corresponde aos momentos cronológicos de sua objetivação no terreno da normatização jurídica. Não é incomum imaginar-se que esse enunciado tenha implicações com a idéia de que os direitos humanos de segunda e terceira geração derivem dos de primeira geração, em obediência a critérios de valores éticos decrescentes, indo dos aspectos substantivos desses direitos aos adjetivos e subsidiários. Trata-se de um evidente equívoco de perspectiva histórica e também de perspectiva analítica.

Do ponto de vista histórico, a emergência dos direitos humanos pode ser identificada desde épocas bastante remotas. Sua trajetória até o presente não é retilínea, tendo sua normatização se processado gradualmente, a partir, ao que tudo indica, do *Bill of Rights* inglês de 1689.

Do ponto de vista analítico deve-se levar em conta alguns pontos importantes. Em primeiro lugar, é preciso considerar a circunstância de que a perspectiva liberal dominante no século 19 influenciou decisivamente na visualização dos Direitos Humanos como uma hierarquia valorativa decrescente. Esta influência exerceu-se até o presente século através da consagração da fórmula segundo a qual a proteção das liberdades individuais seria a única função do Estado, estabelecendo a primazia conceitual dos direitos civis e políticos sobre outros direitos.

Um outro aspecto a ter presente é que a subordinação dos direitos de segunda e terceira gerações aos de primeira não leva em conta as interações que existem entre as substâncias e os objetivos dos diferentes direitos, onde a realização de uns só se cumpre quando são atendidas as prerrogativas de outros.

A universalidade, a indivisibilidade e a interdependência dos direitos humanos, tal como definida na Conferência Mundial de Direitos Humanos, realizada em Viena em junho de 1993, corre o risco de transformar-se em mero esforço retórico caso persistam as tendências em curso no mundo das relações de trabalho.

A considerar pelo que se verifica nas discussões em torno do atual momento da economia mundial, o processo de globalização tem na questão do trabalho o seu elemento crucial. Examinando e criticando a hipótese levantada por alguns estudiosos no sentido da conformação hoje de uma "sociedade pós-trabalho", Jean-Pierre DURAND entende que o fim da fase de envolvimento maciço de trabalho que caracterizou o desenvolvimento da economia ocidental é marcado por três pontos essenciais. O primeiro deles refere-se ao esgotamento dos padrões de consumo dos países industrializados enquanto que a sua renovação por novos produtos ou a abertura de novos mercados são pouco prováveis. Em segundo lugar, o crescimento da produtividade industrial, reduzindo o número de postos de trabalho no setor secundário, não encontra resposta efetiva no setor de serviços, como era a expectativa. Em terceiro lugar, o deslocamento de uma parte do trabalho menos especializado para países do terceiro mundo (DURAND, 1993).

Na visão de Sergio ZERMEÑO (1993), a modernização contida no processo de globalização tem efeitos decisivos na destruição continuada dos agentes sociais mais destacados da sociedade civil mexicana. Juntamente com esses agentes (empresários, trabalhadores industriais, setores das classes médias, setores ligados a atividade rural, etc.), estavam sendo comprometidos de forma notável os instrumentos de mediação política entre eles e a sociedade e entre eles e o Estado. Incluem-se aí desde instituições públicas, como administrações

municipais, serviços de seguridade social, ensino público de diferentes níveis (universidades de forma muito especial), até partidos políticos, sindicados, organizações e movimentos sociais.

A projeção da figura heróica do consumidor como personagem central do contexto onde se desenrola o esforço em torno da competitividade é, diante do quadro sombrio que se vive, uma tática de dissimulação das dificuldades de sustentação dos níveis de atividade econômica, tanto na produção quanto no mercado. Os problemas hoje presentes na economia mundial atingiram de forma direta diferentes setores de mediação política, ameaçando a existência de muitos canais de institucionalização da ordem social.

Tal situação coloca diante de nós uma grande e pesada responsabilidade. A competitividade internacional do país não pode ser alcançada às custas do sacrifício da grande maioria da população brasileira. Isso exige um esforço de mobilização de forças endógenas democráticas. É urgente construir fórmulas para adequar a procura e a oferta de bens, de modo a evitar as injustiças, e lutar contra a sub-utilização de nossas capacidades tanto de produção quanto de criação, mantendo a onda modernizante sob controle, subordinada às necessidades sociais e de acordo com as conveniências do crescimento econômico interno. Passo decisivo nessa direção é caminhar no sentido contrário às forças que, derivadas da fragmentação contida no movimento de globalização econômica, induzem a fissuras nos esforços de solidariedade social. Assegurar a coesão social é meta prioritária na conquista da eficiência econômica. Muito além da retórica, essa afirmativa corresponde a uma realidade concreta entendida inclusive pelo Banco Mundial. Ao examinar o avanço econômico realizado pelos tigres asiáticos, essa entidade identificou como um dos objetivos voluntários de maior prioridade naquelas áreas a criação de instituições e regulamentações, tanto da concorrência como da cooperação, para promover a redução rápida da desigualdade na repartição da renda (WORLD BANK POLICY RESEARCH, 1993).

BIBLIOGRAFIA

BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUÇÃO E DESENVOLVIMENTO. Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial (Pobreza). Washington, 1990.

BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUÇÃO E DESENVOLVIMENTO. Washington, 1993.

BARITZ, Loren. Los Servidores del Poder. Madrid, Ed. Europa, 1961.

BRASIL - MINISTÉRIO DO TRABALHO. O Mundo do Trabalho. S.Paulo, Ed. Página Aberta, 1994.

CORREA, Carlos M. "El nuevo Escenario para la Transfencia de Tecnologia: Repercusiones en los Países en Desarrollo". Comercio Exterior, vol. 44, n.9, septiembre 1994, p. 746-58.

COUTINHO, Luciano & FERRAZ, João C. Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira. Campinas, Papyrus; Ed. Univ. Estadual de Campinas, 1994.

DELGADO, Jaime O. "Neoliberalismo y Ocupación del Territorio en México". Problemas del Desarrollo, vol. XXV, oct-dic. 1994, pp. 55-76.

DRUCKER, Peter. "The Changed World Economy". Foreign Affairs, primavera de 1986, p. 779.

DURAND, Jean-Pierre. "Vers la Societé du Post-Travail". L'Homme et la Societé, N. 109, 1993/3, pp. 117-26.

FLEURY, A. & MUSCAT, A. "Sistemas de indicadores de qualidade e produtividade na indústria brasileira". Mimeo, S.Paulo, 1992 Fundação Vanzolini). Apud FLEURY, A. "Quality and Productivity in the Competitive Strategies of Brazilian Industrial Enterprises". World Development, vol 23, n. 1, 1995, p. 73-85.

FLEURY, Afonso. "Quality and Productivity in the Competitive Strategies of Brazilian Industrial Enterprises". World Development, vol 23, n. 1, 1995, pp.73-85.

GORDON, Andrew. "Luttes pour le Pouvoir dans les Ateliers. Ouvriers et Direction dans la Siderurgie des Annes Cinquante au Japon". Annales HSS, mai-juin, 1994, n. 3, p.511-40.

MacEWAN, Arthur. "Technological Options and Free Trade Agreements". Science & Society, Vol. 59, n. 1, 1995, pp.9-38.

MEYER-STAMER, Jorg. "Micro-Level Innovations and Competitiveness". World Development, Vol.23, n.1, 1995, p. 143-8.

NACIONES UNIDAS. Comite de Planificación del Desarrollo. "El Alívio de la Pobreza es Compatible con el Desarrollo Sostenible?". Nova

- York, Naciones Unidas, 1993.
- NEUMANN, Denise. "O Valor do Trabalho". *Gazeta Mercantil*, Porto Alegre, 12 e 14 de novembro de 1988, p. 1 e 6.
- OFFE, Claus. *Capitalismo Desorganizado*. S.Paulo, Brasiliense, 1989.
- RAMONET, Ignacio. "Un Crime Social". *Manière de Voir*, n. 20, novembre 1993, p.6-7.
- SOUYRI, Pierre-François. "Le Modèle Japonais d'Organization du Travail". *Annales HSS*, mai-juin 1994, n. 3, pp. 503-10.
- TAUILE, Ricardo. "Por que não se Projetam Carros no Brasil". *Ciência Hoje*, volume 17, n. 98 Suplemento Tecnologia, 1994, p.2-5.
- TAUILE, Ricardo. "Reorganização industrial, Bem Estar Social e Competitividade Internacional: Perspectivas Brasileiras". SOARES, Rosa M.S. de M. *Gestão da Empresa: Automação e Competitividade*. Brasília, IPEA, 1990, pp. 49-71.
- WORLD BANK POLICY RESEARCH. *The East Asian Miracle*. New York, Oxford University Press, 1993.
- ZERMEÑO, Sergio. "La Derrota de la Sociedad. Modernización y Modernidad en el México de Norteamérica". *Revista Mexicana de Sociología*, ano LV, n. 2, abril/junho de 1993, p. 273-90.

A QUESTÃO SOCIAL, OS DIREITOS HUMANOS E A COMPETITIVIDADE

*Adriane de Mello Boff**

Renato Saul, no seu texto, examina alguns aspectos da sociedade contemporânea em termos de concepção de desenvolvimento econômico, a partir da mundialização do mercado (da dinâmica dos países que dominam o mercado mundial). Para tanto, o autor parte da noção de competitividade como mola principal para o progresso nessa economia globalizada do mercado mundial. Apesar de noção antiga, a noção de competição, nesse contexto, assumiu outra roupagem e significação: a da modernidade tecnológica.

No caso brasileiro, comenta o autor, esse conjunto de acontecimentos no plano internacional é manifestado e expresso pelo entendimento de uma crise quanto à política econômica de intervenção estatal e uma valorização da competitividade como força motriz do progresso. Na visão do empresariado brasileiro, "a noção de competitividade é definida como a capacidade das empresas formularem e implementarem estratégias de concorrência de modo a lhes assegurar posição sustentável no mercado".

Nessa "new competition" as relações de trabalho, chama a atenção Saul, devem ocupar posição central em nossas análises. Especialmente porque a gente sabe que a participação brasileira no mercado mundial prevê uma série de obstáculos, como descreveu o autor, e geralmente, nesse casos, como diz a sabedoria popular "a corda arrebenta sempre no lado mais fraco".

Na campanha com vistas à "new competition", a concepção de trabalho passa por uma valorização, onde o trabalhador recuperaria "sua capacidade de iniciativa, de decisão e de intervenção consciente na produção". Como diz um autor citado por R. Saul, "da alienação do emprego, passa-se à motivação no trabalho."

Os pressupostos da efetivação dessa modernidade econômica prevêm, do mesmo modo, uma expectativa quanto à elevação da qualidade do nível de

* Professora no Departamento de Ciências Humanas - UNISC
Mestre em Antropologia Social - UFRGS