

VIRTUDES MÁXIMAS, INTERESSES MÍNIMOS: os vetores do novo conformismo

*Renato P. Saul **

As evidências demonstram que toda a grande transformação que se opera no terreno das relações sociais de produção são acompanhadas e sustentadas por uma transformação substantiva nos princípios gerais que regem a educação das populações que se encontram no seu círculo de influência. Assim foi com a expansão do sistema industrial desde o século 18 e seu desenvolvimento ao longo do século 19. Assim também se verificou com a difusão do chamado modelo taylorista/fordista de organização do processo industrial, no início deste século. O "americanismo" consistiu, na avaliação de GRAMSCI, "o maior esforço coletivo para criar, com uma rapidez inaudita e com consciência dos fins, um novo tipo de trabalhador e um novo tipo de homem".

A partir dos anos setenta, vivemos um período tipicamente marcado pelo esforço de instauração de uma nova concepção de sociedade e de novos princípios educacionais para criar um tipo de socialidade mais adequada às novas condições de realização da vida econômica, ou para utilizar a expressão gramsciana, a busca de um novo tipo de conformismo.

Um dos aspectos mais insistentemente referidos no exame dos efeitos da nova configuração atual da economia mundial é o relacionado com o tema da modernidade. Na sua definição, as atenções e preocupações convergem de um modo geral para a identificação de um movimento de integração de mercados nacionais e regionais cuja força motriz é a tecnologia. A modernidade então aparece como articulada de forma essencial por essa "força" propulsora que representaria o elemento dinamizador das relações mercantis e financeiras, que invadem, comprometem e redefinem outras instâncias da vida social, repercutindo decisivamente no plano político-ideológico e particularmente na formulação da organização e da transmissão do conhecimento.

Um dos primeiros teorizadores americanos da nova configuração do mercado mundial, Theodore LEVITT (1983), deu um depoimento extremamente

* Professor no Mestrado em Desenvolvimento Regional (UNISC).

sugestivo a respeito da idéia de globalização. De acordo com ele, a força da tecnologia, através da “proletarização” das comunicações, dos transportes e das viagens, seria o fator decisivo de um movimento de convergência que resultaria na conformação de uma grande “comunidade” de pessoas de todos os níveis sociais e com capacidades econômicas também diferenciadas ansiosas para desfrutar dos benefícios da modernidade. Uma nova realidade comercial onde quase todos, em quase todos os lugares, desejariam obter as coisas a respeito das quais haviam ouvido falar, haviam visto ou experimentado por meio de alguma das formas proporcionadas pelos novos recursos tecnológicos. Essa nova realidade comercial estaria representada por um mercado global para produtos de consumo estandarizados numa escala nunca antes imaginada. Nessa explicação do fenômeno, a modernidade se apresentaria não apenas como um desejo de usufruir dos bens modernos, seus serviços e tecnologias, corresponderia também a uma prática extensa mesmo entre aqueles que, com paixão ou fervor religioso, estivesse presos a antigas tradições e heranças. As velhas diferenças nacionais em termos de gostos e modos de fazer negócios tenderiam a desaparecer. Na verdade, com a expectativa de conseguir os produtos mais sofisticados de alta qualidade e baixo preço, as necessidades e os desejos tenderiam a se encaminhar para uma irrevogável homogeneização.

É importante notar que essa concepção de uma nova realidade econômica tem correspondência na elaboração de uma teoria do poder. Partindo do universo da gestão empresarial, um outro americano, Peter DRUCKER (1990) identifica a emergência de um mundo político típico da “sociedade pós-industrial”, onde novos pluralismos ilustram a conformação de um outro tipo de poder político. Esse poder, disseminado pela sociedade, é exercido por instituições de natureza diversificada, públicas ou privadas, dedicadas à produção de riquezas ou a funções de caráter social (educação, saúde, sindicatos, etc.). Todas essas instituições teriam caráter apolítico. Sua força derivaria da sua função específica e sua eficiência residiria no fato de não irem além dessa função. Na origem, tal função seria a de criar saber no seu ramo de atuação e disseminá-lo pela sociedade. A partir daí, o poder das instituições sobre as pessoas e no interior da sociedade tenderiam a se ampliar.

DRUCKER avança outras idéias a partir dessa perspectiva. No interior das sociedades de organizações destinadas a criar saber, o indivíduo assume uma outra posição. Na atualidade, a marca original dos novos pluralismos seria o desaparecimento do antigo trabalhador. A grande maioria das pessoas, nos países desenvolvidos, trabalha para uma organização. O centro gravitacional das populações passará a ser o conjunto dos “empregados” e não dos trabalhadores. O antigo trabalhador manufatureiro estaria a caminho do limbo histórico,

onde se juntará aos trabalhadores domésticos e aos lavradores. A nova sociedade é uma sociedade em que a grande maioria das pessoas são “empregados do saber”, cujas características principais são marcadas pelo fato de que eles não são “nem explorados, nem exploradores” e individualmente não são capitalistas, embora possuam coletivamente os meios de produção através de seus fundos de pensão e de suas poupanças. São subordinados que também são muitas vezes patrões. São pessoas independentes e ao mesmo tempo dependentes. Os “empregados do saber” tem poder de barganha em virtude do fato de serem economicamente essenciais, o seu trabalho torna-se um direito de propriedade (direito esse que na formulação de DRUCKER “é tudo o que dá acesso a subsistência, a status e a posição na sociedade”).

O mercado é o elemento nucleador dos novos pluralismos. Esta é uma fórmula importante na construção de uma nova teoria da política como tenta demonstrar Charles LINDBLOM (1995), da Universidade de Yale. “Entre as escolhas abertas aos seres humanos em termos de organização social, tanto em pequena quanto em larga escala, uma é a escolha entre coordenação por autoridade central, de um lado, e por mútuo ajustamento, por outro”, diz ele. A escolha por mútuo ajustamento seria a solução para se obter um equilíbrio nas relações sociais de um modo geral. Essa escolha, contudo, teria sido obscurecida pela filosofia política, cujos representantes não pensaram a questão da ordem como sistemas estáveis e coordenados de comportamentos que organizam uma divisão do trabalho ou organizam algum outro empreendimento coletivo. Eles teriam buscado a ordem concebida como a capacidade de manter uma massa potencialmente subversiva sob o controle de uma elite. Negligenciando as possibilidades de ordem em outros sentidos, como a da divisão do trabalho, eles teriam implicitamente condenado as possibilidades da ordem poder ser alcançada através de ajustamentos mútuos. Entendendo que a ciência política ainda padece com essa tradição centralista e considerando a necessidade de superá-la, LINDBLOM propõe colocar a “espécie mercado” dentro da classe “mútuo ajustamento”. Desse modo se poderia entender de modo mais adequado o mercado como uma família de métodos de ajustamento mútuo e se poderia também, através do mercado, entender melhor esse fenômeno fundamental, o do mútuo ajustamento.

A perspectiva positiva que se define a partir da nova organização do mercado mundial tem reflexos decisivos no terreno da educação. Um dos aspectos cruciais da configuração que está relacionada com o fato de o conhecimento assumir o papel essencial na construção da prosperidade. Ela passaria a ter uma função mais importante do que o capital ou o trabalho. Nas palavras de DRUCKER, “os tradicionais ‘fatores de produção’ – terra (ou seja,

os recursos naturais), trabalho e capital – não desapareceram, mas se tornaram secundários”. O elemento decisivo para a sua obtenção seria o conhecimento, que, agora, adquire uma nova acepção, como único recurso significativo, ele passa a ser uma utilidade, “um meio de obter resultados econômicos e sociais”.

No mundo do mercado global, a educação assume função central na capacidade competitiva das nações. Para Alvin TOFLER (1995), numa sociedade do conhecimento a economia tem que ser baseada no conhecimento. Nas nações que disputam posições no mercado mundial, o problema político fundamental nas questões internas se deslocaria da redistribuição da riqueza para o da organização da informação e dos meios de informação que produzem riqueza. Essa é a base a partir da qual se enseja a instauração de uma nova forma de poder (powershift). Na nova sociedade, a eficiência econômica é a meta que a educação precisará perseguir. Necessidade que se define a partir das condições emergentes de uma economia “desmassificada”, de uma economia “supersimbólica”. De acordo com TOFLER, essa economia exige uma força de trabalho com formação sofisticada, de tipo cosmopolita, que a habilite a perceber as pressões competitivas e para absorver rapidamente as novas modas, as preferências do mercado e as mudanças tanto na economia quanto na política.

De um modo geral, entende-se que as tendências derivadas do acirramento da competição no mercado internacional obriguem a uma melhoria substantiva dos índices educacionais e de treinamento do conjunto da mão-de-obra, particularmente no desenvolvimento das habilidades para incorporar no processo de trabalho e nas atividades da empresa como um todo a capacidade para perceber as mudanças rápidas que se operam nas relações nesse mercado.

Uma interpretação referente ao modo como se instituíram as novas modalidades de competição é dada por Afonso FLEURY (1995) em um periódico especializado em estudos interdisciplinares relacionados à promoção do desenvolvimento mundial, *World Development*. Segundo essa interpretação, as novas condições da competição tiveram origem num movimento de grande amplitude, envolvendo as empresas em geral, em direção à criação de estratégias de atuação adequadas às tendências emergentes no mercado mundial. Na base do movimento estava um novo estilo de competitividade industrial surgida a partir de um novo modelo produtivo, apoiado em sistemas derivados do fordismo e da experiência japonesa (toyotismo). De acordo com FLEURY, a difusão do modelo fordista, especialmente a partir de 1930, deu margem a distorções na organização do parque industrial do mundo ocidental devido a avaliações equivocadas das práticas introduzidas por FORD. Em primeiro lugar, a função produtiva ficou divorciada da estratégia da empresa, percebida como meramente operacional e servindo somente para atender especificações

definidas pela direção. Em segundo lugar, a adoção do modelo taylorista-fordista de organização do trabalho produtivo eliminou esforços de organização mais apropriados às relações entre a empresa e as características do mercado. A confusão entre produção industrial e estratégias competitivas, isto é, a falta de adequação entre a produção industrial das empresas e seus mercados, somente seria identificada, nos EUA, no final dos anos 60, com a crítica do fordismo.

Na mesma linha de análise, esse momento corresponde à identificação da emergência de nova forma de competição, na qual as exigências em relação aos produtos são mais variadas e complexas. Um mercado em que tudo o que era produzido era vendido (“mercado vendedor”), típico do período que vai desde antes da II Guerra Mundial até o início dos anos 70, é então substituído por um “mercado comprador”, marcado pela competição acirrada entre os produtores. A nova situação teria derivado 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 de um modelo expansionista de ocupação de espaços além das fronteiras nacionais. A evolução das exigências do mercado e das estratégias de produção associadas teriam passado por diferentes etapas, marcando a articulação entre mercados e produtores. Assim, o movimento se dá desde as fases correspondentes à existência do “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. Agora, os requisitos são, além do preço, a qualidade, o tempo, a diversidade e a exclusividade. Em resumo, hoje é essencial à empresa ter a capacidade de criar novos mercados e de manter-se neles.

Um outro argumento orienta-se no sentido da sustentação de que um grande número de países mudaram suas estratégias produtivas em razão da alteração de comportamentos no mercado, onde as preferências dos consumidores teriam se tornado mais fluidas. Nesse caso, as novas condições de competição 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. A capacidade de manter-se no mercado internacional passaria a sustentar-se em alguns aspectos fundamentais ligados à produção. A questão da produtividade, por exemplo, que no passado enfatizava apenas o lado do trabalho, na nova situação deve sustentar-se também no capital. A articulação capital e trabalho seria o núcleo da eficiência. A garantia da qualidade, outro item de significação crescente, deve ser mantida dentro dos índices reconhecidos internacionalmente (ISO) (MEYER-STAMER, 1995).

Alguns aspectos contidos nas observações sobre o fenômeno da globalização do mercado e sobre as estratégias de organização industrial aqui examinados devem ser ressaltados. Por exemplo, os relacionados com a determinação do movimento de reorientação das estratégias de produção pelo mercado. A mesma determinação se verifica com relação ao processo de valorização do trabalho que estaria em curso no contexto da reorientação das atividades econômicas de um modo geral. Esse também é o caso da necessidade da transferência tecnológica como imperativo do desenvolvimento econômico. Mesmo quando está em consideração a circunstância da competitividade envolver um complexo jogo de interrelações entre mercados e produtores, a matriz da análise é o mercado. Há escassas referências sobre mediações entre a produção e o mercado, como, por exemplo, a utilização de sofisticadas técnicas de indução do consumo, da formação de hábitos ou de estímulos visando a difusão de certos comportamentos.

No que se refere à dimensão que o trabalho assume dentro do processo produtivo é importante lembrar que, no período entre as guerras mundiais, já era usual utilizar-se de recursos extra-fábrica, da área das ciências sociais e da psicologia em especial, com vistas a operar uma melhoria da produção via "valorização" do trabalho (1).

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 momento, de novas modalidades de gestão do trabalho, cujas fontes de inspiração estão localizadas nas experiências americanas de inícios do século (GORDON, 1994). A experiência japonesa, no entanto, adquiriu seu próprio estatuto durante os anos 50-60. Estabelecido em torno de compromissos sociais condicionais e implícitos, raramente dispostos em relações contratuais formais, esse sistema ensejou a garantia do 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 formaram um quadro muito particular a caracterizar as condições da gestão das atividades produtivas. Deve-se levar em conta também a organização sindical por empresas e a existência de um mercado de trabalho bastante amplo como dados complementares do entendimento da situação vivida pelo Japão (Cfe. SOUYRI, 1994).

O processo de valorização do trabalho, no caso, é suposto como elemento concernente às relações dentro da empresa, mediante o reordenamento de funções e a recuperação, por parte do trabalhador da capacidade de iniciativa, de decisão e de intervenção consciente na produção e no seu resultado final. No momento atual, quando desponta o acirramento da competição, o segredo do

sucesso reside, de acordo com TAUILE (1994), na capacidade de uma resposta rápida e eficaz pelos agentes econômicos diante das situações adversas. O contexto da valorização inédita do trabalho seria a ampla reformulação da perspectiva da concorrência em seus diferentes momentos e uma integração entre as diferentes esferas de realização do processo industrial, onde se processa a supressão de compartimentos estanques e são subvertidas as estruturas hierarquizadas da burocracia empresarial, dando margem a decisões mais ágeis e eficientes. Então predominariam as estratégias de longo prazo e as parcerias entre os agentes do processo.

Uma outra idéia que cerca a caracterização das novas modalidades competitivas é a de que elas devem ser "autênticas", isto é, devem possibilitar uma elevação geral do nível de vida das populações, além de uma participação maior e sustentada no mercado internacional. Afirma-se que o suporte social e político indispensável para a consecução do desenvolvimento econômico passa pela conexão entre competitividade e equidade, correspondendo a essa articulação a modernização das relações trabalhistas, a distribuição equitativa de ganhos de produtividade, a criação de empregos e a resolução da crise da educação.

No plano ideal, o novo paradigma da produção exige a existência de determinadas condições dentro da cadeia produtiva e no campo das relações entre capital e trabalho. O novo padrão de produção induzido pelo mercado implica também um novo patamar de relações políticas. É dentro dessa perspectiva que TAUILE se refere à realização de acordos em torno de "interesses mínimos", condição da realização da "sinergia" de esforços que asseguraria um "jogo" político entre os agentes com soma diferente de zero. É com o mesmo sentido que COUTINHO & FERRAZ (1994) mencionam a necessidade da promoção de "ambientes competitivos virtuosos". A competitividade dependeria de "fundamentos sociais", entre os quais se identificam a educação universal, o alto nível de qualificação da força de trabalho, as novas formas de organização da produção, as relações de trabalho cooperativas e, sem adjetivações qualificativas, os mercados. Tais seriam os fatores da equidade social e da garantia da distribuição igualitária dos benefícios.

A questão é saber se estas expectativas tem algum fundamento na realidade vivida pela economia mundial, em que medida isso ocorre e em que condições.

Não é de hoje que a progressão do desenvolvimento tecnológico apresenta uma relação negativa com os índices de qualidade de vida da população mundial, inclusive nos países desenvolvidos. A estratégia de modernização posta em prática atualmente é amparada em imperativos de ordem econômico-financeira e em políticas de incentivo ao crescimento do

grandes redes de empresas detendo o controle sobre a difusão das tecnologias(2).

A atividade de pesquisa e desenvolvimento (P & D) envolve uma teia complexa de funções e de interdependências de atividades, tornando dia a dia mais dispendiosa a introdução de inovações tecnológicas. A sua disseminação, no entanto, se realiza a custo praticamente zero. Isso faz do terreno da inovação a área minada da competição internacional por mercados restritos.

Geralmente o que fica esquecido na consideração do problema da transferência tecnológica é o fato de que essa transferência tem um sentido muito maior do que o de ser apenas um intercâmbio 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 atinjam inclusive a participação de investigadores em encontros de alto nível e em conferências científicas (CORREA, 1994).

A prática da diversificação geográfica das empresas garante vantagens importantes na circulação de inovações tecnológicas dentro de circuitos controlados. Tais condições proporcionam a realização de transferência de tecnologia sem a intervenção de fatores estranhos às empresas.

Daqui derivam consequências importantes e que atuam no sentido da fragmentação do crescimento econômico e dos efeitos da modernidade tecnológica. De um lado, a difusão de tecnologias cada vez mais se reduz a empresas ou a países, ou a regiões dentro de países, em que exista capacidade instalada para o seu desenvolvimento ou para a realização de atividades cooperativas. De outro lado, faz com que o processo de transferência tecnológica, tão decantado como necessidade imperiosa da conquista da modernidade pelos países industrialmente atrasados ou de industrialização recente, esteja, na realidade, localizado mais na racionalização das estruturas gerenciais do que na internacionalização e socialização de tecnologias de ponta.

O marcado esforço no sentido de estabelecer o condicionamento do processo produtivo pelo mercado reabilita - bem ao gosto e estilo da *new competition* - a clássica figura do consumidor como peça fundamental do movimento econômico. Esforço decisivo para revestir de consistência a manipulação em torno da deseabilidade social das novidades tecnológicas e, como tal, emprestar legitimidade à tecnologia como signo da modernidade.

Invertendo-se a matriz de análise e passando a examinar a questão da

modernidade econômica a partir da produção ao invés de fazê-lo através do mercado, algumas questões tornam-se bem mais claras. Descobre-se, por exemplo, que a expressão principal dessa modernidade é a tendência de racionalização intensiva do sistema econômico. Ou seja, está em desenvolvimento um processo de integração planejada de um amplo circuito de atividades, desde a invenção e a inovação, passando pela produção e chegando à distribuição e ao consumo. Esse processo envolve a integração parcial dos setores econômicos (agropecuária, indústria e serviços, ou primário, secundário e terciário, para utilizar a classificação de Colin CLARK) e das diferentes instâncias de organização das empresas e do trabalho (3). Em suas linhas gerais, esse processo representa o movimento no sentido da interdependência crescente de diferentes tipos de racionalidade econômica, articuladas num esforço conjunto sob orientação direta ou indireta dos segmentos que dominam o mercado e as tecnologias mais avançadas. Tal processo responde pelas vicissitudes apresentadas no funcionamento do mercado de trabalho, descaracterizado de suas peculiaridades como mercado especial e tendendo a configurar um mercado como qualquer outro, transformando-se os contratos de trabalho regidos por leis especiais em ficções jurídicas. Evidências desses efeitos podem ser identificadas no estudo dos novos modelos de organização das atividades produtivas, caracterizadas genericamente como "pós-fordistas".

A considerar pelo que se verifica no atual momento da economia internacional, realça ainda mais a natureza do processo em curso em seus efeitos sobre o mundo do trabalho. Nada há que confirme a idéia da existência de um "capitalismo desorganizado", como propuseram Scott LASH & John URRY (1987) e também Claus OFFE (1985). As evidências apontam em sentido diverso. Se quisermos usar uma expressão tão sugestiva e eloquente, menos retórica e muito mais enraizada na realidade, para traduzir o que se verifica, pode-se dizer que a tendência opera no sentido da configuração de um mundo do trabalho desorganizado, política, social e economicamente, cujas dimensões só encontram paralelo em situações históricas localizadas nas primeiras etapas do processo de industrialização. Hoje, sequer a Organização Internacional do Trabalho pode negar o fato de que a desarticulação da solidariedade no terreno do trabalho assume feições preocupantes e reconhece os riscos daí decorrentes(4).

Dentre as várias questões examinadas no relatório da OIT, duas adquirem especial interesse para os propósitos desta análise. A primeira diz respeito à menção ao fato de que torna-se cada vez mais evidente o estreitamento das relações entre os mercados de trabalho dos diferentes países em consequência da expansão comercial e dos fluxos de investimentos financeiros. Esse fenômeno colaboraria decisivamente para a intensificação das pressões no

sentido do rebaixamento dos salários e para o relaxamento das normas que regem as relações de trabalho. A segunda questão relaciona-se com o fato de que o relatório, na crítica que faz às análises da economia atual que realçam as teses referentes ao “fim do trabalho”, apresenta como contra-argumento a emergência de novas formas de trabalho, dentre as quais as mais importantes do ponto de vista quantitativo seriam as atividades realizadas por conta própria, o trabalho em tempo parcial e o trabalho temporal.

Essas duas questões estão intimamente relacionadas entre si e tem a ver com a projeção assumida nos últimos tempos com o que se convencionou chamar de “setor informal” da economia e com a ampliação do segmento de “serviços”.

A noção de serviços é bastante antiga e pode ser rastreada, pelo menos, desde os escritos dos fisiocratas, no século 18. Na atual versão ela adquiriu projeção nos estudos de Colin CLARK, de 1940, e tem seu contexto teórico nucleado no setor terciário de atividades econômicas. A idéia de trabalho informal nasce na mesma conjuntura da idéia de exclusão, os anos 70. Em certos momentos aparece confundida com o trabalho das populações pobres, logo porém adquire uma nova dimensão mais ampla e nem sempre homogênea. Assim. Em certos momentos, ela serve para identificar especialmente atividades desenvolvidas por conta própria. Em outros, ela aparece como indicando atividades econômicas realizadas sem cobertura legal, seja com referência à legislação do trabalho, seja em relação à legislação tributária. Nessa linha, o trabalho informal foi identificado como economia subterrânea, clandestina ou invisível.

A sofisticação teórica da noção ocorre com a formulação do conceito de “setor informal” que se produz dentro de uma agenda de interpretação do processo de urbanização dos países da periferia do capitalismo avançado e das condições em que se apresentam as situações de emprego e desemprego. Isso se verifica nos anos 70 e sua articulação como modelo de interpretação da realidade econômico-social da periferia do sistema capitalista, em especial da periferia latino-americana, acontece conjugada com as teorizações sobre o processo de marginalidade social.

Deixando de lado os desdobramentos desse desenvolvimento teórico, importa considerar o fato de que o surgimento de novas formas de trabalho tal como mencionadas no relatório da OIT, funcionando como elemento compensatório das perdas verificadas nas modalidades tradicionais, está baseada na ampliação do “setor” informal ou do setor de serviços, que aqui é entendido como seu equivalente. De acordo com o relatório da OIT de 1995, o percentual mundial do PIB do setor serviços, em 1990, era da ordem de 62%. Nos países

desenvolvidos esse percentual alcançava 65% e, nos países em desenvolvimento – aí incluídos os países latino-americanos – o percentual era da ordem de 50%. Atualmente, o setor serviços inclui, nos países desenvolvidos, 70% da massa trabalhadora.

É interessante observar-se como o setor de serviços e a atividade de trabalho informal passaram a representar fatores importantes na solução dos problemas atuais. A ONU, recentemente, apontou a “economia informal” como caminho para diminuir o problema do desemprego, em particular nos países pobres, incluídos aí os países latino-americanos. De acordo com a informação contida nesse relatório, 60% dos pobres urbanos da América Latina conseguem seus meios de subsistência através das atividades informais. O trabalho informal corresponderia a 82% dos novos “empregos” criados no subcontinente.

São esses segmentos do processo de trabalho – informal e serviços – que se tornam no presente os elementos cruciais da explicação da dinâmica da globalização dos mercados.

Tomando como ponto de partida a idéia de trabalho informal, ou “setor informal”, deve-se considerar, em primeiro lugar, o fato de que, muito embora a expressão tenha tido diferentes acepções nas investigações realizadas dos 70 até agora, ela tem seu nervo central na conformação de um tipo de atividade econômica em que supostamente inexistente a subordinação do trabalho ao capital, ou mais exatamente, que, nela, capital e trabalho estão confundidos. Não raro está subjacente à noção de informalidade a hipótese de trabalho que se realiza de forma independente, derivando da iniciativa do agente e que na sua realização usa seus próprios recursos (trabalho por conta própria, prestação de serviços independentes, vendedores autônomos, pequenos produtores, comerciantes, etc.). Isso aparece claramente na definição que a OIT divulgou em 1972. Nesse documento, as características do trabalho informal são contrapostas às do trabalho formal e as suas linhas gerais são: os recursos têm origem doméstica, a propriedade é individual ou familiar, a atividade se realiza em pequena escala, os processos produtivos são intensivos em trabalho e a tecnologia é adaptada, a mão-de-obra se qualifica fora do sistema escolar e sua atuação ocorre em um mercado competitivo e sem regulamentação.

Um dos fenômenos tipificadores da chamada “nova economia” é o processo de terceirização, isto é, o processo de reestruturação através do qual as empresas redefinem as suas linhas de atuação transferindo funções produtivas para outras empresas independentes, que passam a funcionar em rede, como satélites da atividade principal. Ademais das parcerias e alianças que esse processo patrocina, a reorganização das empresas estaria também ensejando

à ruptura de antigas hierarquias fabris e criando novas modalidades de relacionamento entre os executivos das empresas e as pessoas que trabalham para elas, em sua grande maioria não pertencendo mais aos seus quadros de funcionários.

O processo de terceirização surge assim como elemento decisivo na articulação do trabalho informal com as modalidades de trabalho formal, estabelecendo uma linha de continuidade entre eles. O mesmo processo representa também o ponto de convergência entre o “setor informal” e os serviços. Nas argumentações que procuram explicar e justificar a sua extensão e importância para a modernização do sistema produtivo, o fenômeno da terceirização aparece como fator dinâmico principal da reorganização e da flexibilização da produção e atua como vetor de um movimento de “valorização” do trabalho que se iniciaria no interior das empresas e, a partir delas, transbordaria para o conjunto da sociedade. A pretensão contida nos argumentos apresentados para justificar os problemas decorrentes desse movimento como sendo consequências da introdução de modalidades de valorização do trabalho e do trabalhador tem duplo sentido. Em primeiro lugar, está a sustentação da idéia de que as novas modalidades de realização do processo fabril, bafejadas por fórmulas contidas nos modelos de flexibilização produtiva e da reabilitação da cooperação no trabalho consoante a abolição das hierarquias rígidas, estariam ensejando a “desalienação” do trabalhador e, por conseguinte, a reconquista da subjetividade perdida nos modelos de produção em massa.

Em segundo lugar, deve-se observar um aspecto importante com relação à noção de serviço. Ela está estritamente vinculada à realização de uma atividade. A venda de um serviço é a venda de uma atividade humana. Mais precisamente, trata-se da venda de um resultado da atividade e não da venda da força de trabalho. O serviço não é mais do que uma expressão para o valor de uso particular do trabalho, na medida em que ele não é útil como coisa e sim como atividade. O que torna tão atrativo o setor de serviços hoje é a sua caracterização como atividade não subordinada, ou seja, como campo onde se exerçam atividades definidas pela iniciativa individual do prestador de serviço. Outro aspecto na configuração da sua importância é a suposição de que o serviço, como atividade que tem seu resultado pecuniário apropriado diretamente pelo trabalhador, não produz valor. Esse fato é que torna a noção de serviço, assim como a noção de informalidade, tão relevante nos dias que correm. Tanto uma noção quanto outra são instrumentais na construção de teorias que afirmam que o trabalho está adquirindo uma “outra” natureza, diversa da assumida a partir do processo de industrialização. Essa nova natureza do trabalho é definida por características opostas às do trabalho tradicional, isto é, não estão sujeitas à

regularidade, à habitualidade e à subordinação. Esses elementos e particularmente o último são típicos da realização do contrato de trabalho. Ora, com os serviços estamos diante de uma relação entre iguais. Comprador e vendedor do serviço realizam um ato de comércio, o que se troca é o valor de uso de um trabalho e não o trabalho. Trata-se de uma mercadoria como outra qualquer. No caso do trabalho subordinado, a relação se dá em torno de uma mercadoria especial, a força de trabalho. O contrato de trabalho é uma tentativa de recompor uma igualdade perdida no curso do desenvolvimento industrial. Através da contratação de serviços, portanto, desfigura-se a relação entre capital e trabalho.

Por esse caminho se descortina a base de sustentação do discurso que afirma a necessidade de flexibilizar as relações de trabalho ou, o que é o mesmo, a necessidade de se suprimir a legislação protetora do trabalho. A sociedade da “nova economia” é entendida, nesse contexto, como uma nova sociedade, onde todos são parceiros, todos proprietários de alguma coisa, todos são produtores individuais autônomos. Essa é a essência da network society, a “sociedade de redes”, de Peter DRUCKER.

O mundo do trabalho está, ao que tudo indica, submetido a um processo de intensificação que opera através da interdependência dos seus diferentes segmentos de realização. Esse fenômeno resulta de uma dramática extensão da organização planejada do trabalho que produz uma redução severa da sua alocação mercadológica, substituída paulatinamente pela alocação direta, onde a solução de caráter político domina a cena (5). O centro dinamizador desse processo é a tendência de racionalização intensiva das atividades econômicas de um modo geral, não por acaso desencadeada no âmago da crise que leva de roldão as bases do Estado keynesiano e dos compromissos sociais de sua sustentação. Crise essa que desagua na crise internacional da dívida e apresenta sua repercussão no processo de produção e na subsequente aceleração dos reajustes organizacionais e tecnológicos que conduziram à chamada “flexibilização” do mercado de trabalho.

Quando se fala, portanto, na emergência de um processo de valorização do trabalho como efeito típico da “nova economia”, torna-se necessário considerar de que trabalho se trata. De um modo geral, pode-se identificar, pelo menos, quatro situações diferenciadas no que se refere à conformação do mercado de trabalho na atualidade. Em primeiro lugar, um contingente de trabalhadores pertencentes às empresas modernas, que possuem remunerações (melhor do que “salários”, porque muitos desses trabalhadores não pertencem aos quadros funcionais das empresas) acima da média e que desempenham funções qualificadas no sentido do nível de articulação com o processo produtivo (polivalente, flexível). Depois, pode-se identificar um outro contin-

gente de trabalhadores que ocupam postos em empresas de segunda linha, às vezes modernas e às vezes não tão modernas, desempenhando funções intermediárias no contexto da cadeia produtiva e apresentando níveis de remuneração inferiores aos primeiros. Em terceiro lugar, vem os trabalhadores temporários, de tempo parcial, sazonais, autônomos, desempregados, etc. Domina nesse contingente a eventualidade dos recursos de sustentação. Por último, vem o contingente que, por motivos variados, tem ingresso precário no mercado de trabalho ou permanece à margem em vias de experimentar o que a OIT classificou como "histeresis", ou seja, indivíduos que face à prolongada situação de falta de trabalho terminam por ser excluídos definitivamente da força de trabalho(6).

Um dos fatores decisivos para essa situação em relação ao mercado de trabalho foi o desenvolvimento da informática e da telemática. De uma forma ampla, esse desenvolvimento possibilitou a maior fluidez na migração de atividades e de trabalhadores dos setores produtivos para o setor de serviços, conservando a subordinação ao antigo segmento de atividades tanto do ponto de vista dos insumos quanto dos produtos. Assim, muito embora a dependência organizacional já não exista, a dependência estrutural persiste, atuando de forma ainda mais intensa, no que respeita às condições de realização do trabalho.

Desse movimento se extrai uma conclusão tanto apressada quanto equivocada a respeito do mundo do trabalho. A de que o trabalho, especialmente o trabalho produtivo, se reduz numericamente e perde centralidade no sistema econômico e na organização da sociedade em geral (7). O que parece verificar-se, de fato, é que o trabalho produtivo distribui-se pela economia, diluindo-se pelos setores de atividades econômicas, como serviços de natureza diversificada. Cada vez mais os tradicionais setores da economia (agropecuária, indústria e serviços) parecem estar organicamente ligados, articulando importantes conjuntos de atividades e fazendo com que os diferentes tipos de organização do trabalho e de racionalidades econômicas diferenciadas se tornem funcionais ao sistema econômico como um todo. Essa integração responde por grande parte do esvaziamento progressivo do emprego regular e da situação de assalariamento. O efeito principal desse processo é a acentuação da tendência de rompimento dos 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 a população trabalhadora (8).

Um outro ponto deve ser observado a propósito do processo de "organização humanizadora" do trabalho como uma das características centrais do novo paradigma dos processos produtivos. Deixando de lado os primórdios

do processo de industrialização, não há momento algum em que esse desenvolvimento não tenha contado com fórmulas de incentivo com o fim de aumentar a rentabilidade do trabalho. No geral, essas fórmulas combinaram estímulos materiais e técnicas de manipulação ideológica do trabalho. O paradigma taylorista foi uma dessas soluções que implicaram na utilização combinada de esquemas de controle no plano ideológico com a exploração do saber e da eficiência do trabalhador na organização da produção. FORD desenvolveu esse processo, criando órgãos destinados a acompanhar a vida do trabalhador, servindo-se do apoio de especialistas em relações humanas para melhorar o rendimento das atividades produtivas. Modelos de gestão cuja eficácia residiu na incorporação planejada da inteligência do trabalhador ao movimento mecânico, reforçando a hierarquia de funções e o rigor dos tempos cronometrados.

O novo paradigma de organização do trabalho, defendido como solução que rompe com a verticalização e com o autoritarismo daqueles modelos, reabilita fórmulas de incentivo localizadas na capacidade criativa e cooperativa do trabalho, instituindo esquemas para incentivar a autonomia do trabalhador e aumentar sua participação e decisão no processo de trabalho. A título de prática democrática e muitas vezes contando com o assentimento dos trabalhadores, essas táticas de valorização do trabalho põem em funcionamento uma das mais severas formas de subordinação do trabalho que é a coerção induzida da execução de tarefas pelos próprios trabalhadores.

Observa-se de outra parte que o processo de adaptação a novos "ambientes econômicos" tende a intensificar os métodos de exploração da experiência individual e coletiva dos trabalhadores. Os programas colocados em prática (qualidade total, flexibilidade, integração, trabalho enriquecido, ciclos de controle de qualidade, etc.), têm seu ponto de inflexão na apropriação do conhecimento em ato, transformando o trabalhador em personagem principal da continuidade e da mudança no processo produtivo. Identificado o trabalhador como fator crucial na "discriminação da competitividade" da empresa, cada vez mais se orienta o processo de "humanização" do trabalho para a sua identificação com os propósitos e objetivos da empresa e para a exacerbação do compromisso e do sentimento de lealdade para com ela. O processo educacional reproduz esses objetivos ligados às novas modalidades de subordinação do trabalho por meio do conceito de "policognição tecnológica" (9).

Desse modo, a ruptura da coesão social que marca o mundo do trabalho no plano das relações externas ao conjunto das empresas é o inverso da tendência que se manifesta no seu interior. Compreende-se assim a importância política da tentativa de institucionalização de um novo cenário para a negociação

entre o capital e o trabalho. O movimento de racionalização intensiva do sistema econômico tende a instaurar uma base de sustentação amparada na vigência de duas lógicas aparentemente contraditórias, na realidade complementares e integrantes do mesmo universo teórico, que transcendem o plano das relações econômicas, envolvendo todo o campo das relações sociais.

A lógica que preside as relações e os enfrentamentos no plano da sociedade é a da capacidade competitiva, a qual determina que o que é ganho por um "ator" é perdido por outro. Nesse contexto de relações tipicamente não cooperativas vige a "mão invisível" ou a atuação do princípio da lei darwiniana da seleção natural.

Essa lógica tem seu contraponto numa outra, que opera, por assim dizer, intra-muros, no conjunto das empresas. Um terreno onde domina a busca de acordos mediados por objetivos comuns, onde as soluções visam a satisfação de todas as partes envolvidas. Soluções consensuais, sem margem para a caracterização de vencedores e vencidos. Relações tipicamente cooperativas. O conflito é transformado em negociação de interesses recíprocos, uma barganha ancorada na racionalidade dos atores individuais. Este é o ponto de arranque de uma certa concepção de desalienação do trabalho que funciona como argumento principal das tentativas de rompimento do "contrato social" vigente. As novas relações que definem o esforço "sinérgico" como condição para superar as barreiras da competição têm suas raízes em uma nova ética, que reúne as condições essenciais do universo do trabalho nas empresas, a ética das "virtudes máximas" e dos "interesses mínimos". Essa nova ética tem apoio em uma teoria científica, a teoria dos jogos de soma diferente de zero. Consentânea com os pré-requisitos de uma idéia de modernidade baseada na glorificação da técnica, essa teoria, migrada da ciência econômica e dotada da segurança do cálculo, surge como instrumental teórico-metodológico capaz de garantir a solução do conflito perene entre os fatores da produção. A mesma lógica que enseja o tratamento diferenciado entre trabalho intelectual e trabalho manual, ou seja, a ilusão de que o primeiro é fundamentalmente qualitativo e de que o segundo tem caráter nitidamente quantitativo, atuando aqui através dos esquemas de "valorização do trabalho", orienta a transformação da oposição entre capital e trabalho numa convivência de interesses complementares (10). A vigência de uma ética que combina as "virtudes máximas" e os "interesses mínimos" dominando as relações sociais nas empresas representa a transfiguração da oposição capital-trabalho em oposição de trabalho contra trabalho, no mundo externo. No mundo do trabalho, como segmento indiferenciado da sociedade - "um mercado como outro qualquer" - impera a lei do mais apto, o jogo de soma zero. Não obstante, derivando do processo de integração planejada da economia

essa nova ética difunde-se a todas as instâncias da vida social e passa a constituir-se no novo vetor do conformismo e da reorganização institucional dos processos educacionais.

Notas

- (1) O trabalho de Loren BARITZ (1961) ilustra inúmeras situações e diferentes momentos históricos dessa ocorrência.
- (2) Os trabalhos de Chesnais e Arrighi, são depoimentos decisivos a respeito do assunto.
- (3) MANDEL (1986) identificou na dinâmica do sistema capitalista atual o fenômeno da extensão da organização planejada do trabalho e da produção, transcendendo os limites da empresa e produzindo a interdependência entre os dois processos. VAKALOULIS (1993) definiu o processo de acumulação flexível como a coexistência entre segmentos diferentes do campo da acumulação capitalista mundial, que organiza o consumo produtivo da força de trabalho (assim como as modalidades sociais da sua reprodução) de acordo com os regimes de fábrica e de normas de regulação institucional essencialmente distintas.
- (4) Veja-se a respeito o relatório *El Empleo en el Mundo 1996/1997*, da Organização Internacional do Trabalho.
- (5) MANDEL (citado) definiu esse movimento como socialização objetiva do trabalho.
- (6) Ver a respeito VAKALOULIS, citado.
- (7) Tese que nos anos 80 fez explodir o paiol da sociologia.
- (8) A relação entre a desagregação dos laços de solidariedade nos diferentes setores do mundo do trabalho e de suas entidades representativas com o crescimento do setor de serviços e do trabalho informal é um fato bastante conhecido. As mudanças relacionadas com a diminuição da capacidade de negociação dos sindicatos é particularmente notável a partir do período 1980-1989, tendendo a se acentuar nos anos 90. Ver a respeito: WEBER, (1997) e WESTERN (1998).
- (9) Esse conceito envolve o seguinte conjunto de conhecimentos: "a) domínio dos fundamentos científicos-intelectuais subjacentes às diferentes técnicas que caracterizam o processo produtivo moderno, associado ao desenvolvimento de um especialista em um ramo profissional; b) compreensão de um fenômeno em processo no que se refere tanto à lógica funcional das máquinas inteligentes como à organização produtiva como um todo; c) responsabilidade, lealdade,

criatividade, sensualismo; d) disposição do trabalhador para colocar seu potencial cognitivo e comportamental a serviço da produtividade da empresa” (Cf. Pinto, (1992:3), apud FRIGOTTO (1995:52),

(10) No fundo, o novo desenho das relações entre capital e trabalho passa a ser marcado por uma solução corporativa que lembra a fórmula cunhada por Peter DRUCKER, nos anos 40. Trata-se de um corporativismo nucleado na empresa, onde se definem os objetivos maiores da sociedade e onde são filtrados os seus interesses comuns. Ela é também o local onde se constrói a cidadania. Como diz DRUCKER, ao criticar a atuação dos sindicatos por serem incapazes de buscar objetivos além dos econômicos, a corporação tinha por meta a integração do trabalhador como parceiro do sistema industrial e como cidadão na sociedade: “a essência e o propósito da corporação não é sua performance econômica ou suas regras formais, mas as relações humanas, tanto entre os membros da corporação como entre a corporação e os cidadãos fora dela (DRUCKER, 1946).

Bibliografia

- BARITZ, Loren (1961). *Los Servidores del Poder*. Madrid, Ed. Europa.
- CORREA, Carlos M. (1994). *El Nuevo Escenario para la Transferencia de Tecnologia: Repercusiones en los Países en Desarrollo*. Comercio Exterior, n. 9 vol. 44, 746-58.
- COUTINHO, Luciano & FERRAZ, João C. (1994). *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira*. Campinas: Papirus; Ed. Univ. Est. Campinas.
- DRUCKER, Peter. (1990). *Os Novos Pluralismos*. Diálogo, n. 4. vol. 23, 2-7.
- DRUCKER, Peter (1986). *The Changed World Economy*. Foreign Affairs, primavera de 1986.
- DRUCKER, Peter (1946). *Concept of the Corporation*. N. York, The John Day Company.
- FLEURY, Afonso (1995). *Quality and Productivity in the Competitive Strategies of Brazilian Industrial Enterprises*. World Development, n. 1, vol. 23, 73-85.
- FRIGOTTO, Gaudêncio. Educação e Formação Humana: Ajuste Neoconservador e Alternativa Democrática. In: GENTILI, Pablo & SILVA, Tomaz T. *Neoliberalismo, Qualidade Total e Educação*. Petrópolis: Vozes.

- GORDON, Andrew (1994). *Luttes pour le Pouvoir dans les Ateliers. Ouvriers et Direction dans la Siderurgie de Annes Cinquante au Japon*. Annalles HSS, mai-juin, n.3, 511-40.
- GRAMSCI, Antonio (1975). *Cuaderni del Carcere*. Torino: Einaudi.
- LEVITT, Theodore (1983). *The Globalization of Markets*. Harvard Business Review, n. 3, may/jun. 1983, 92-102.
- LINDOBLUM, Charles (1995). *Market and Democracy - Obliquely*. PS: Political Science & Politics. December, 1995, 684-8.
- MANDEL, Ernest (1986). *In Defense of Socialist Planning*. New Left Review, n. 159, set/out 1996 5-37.
- MEYER-STAMER (1995). *Micro-level Innovations and Competitiveness*. World Development, n. 1, vol. 23, 143-8.
- SOUYRI, Pierre-François (1994). *Le Modèle Japonais d'Organization du Travail*. Annalles HSS, mai-juin, n. 3, 503-10.
- TOFLER, Alvin (1995). *Powerchift. As Mudanças do Poder*. (Trad. Luiz Carlos Nascimento e Silva) Rio de Janeiro, Record, 1995, 4.ed. (Ed. original em inglês de 1990).
- VAKALOULIS, Michel (1993). *L'Ere de l'Acumulation Flexible: Volatilisation du Capital et Precarisation Massive du Travail*. L'Homme et la Societé, n.109, 1993/3, 105-115.
- WEBER, Steven (1997). *O Fim dos Ciclos Econômicos*. Foreign Affairs, Ed. Brasileira, n. 10, julho.
- WESTERN, Bruce (1995). *A Comparative Study of Working-Class Disorganisation: Union Decline in Eighteen Advanced Countries*. American Sociological Review, vol. 60, april.