

DANIEL BELL

O ADVENTO DA SOCIEDADE PÓS-INDUSTRIAL

uma tentativa de previsão social

Tradução de

HELOYSA DE LIMA DANTAS



EDITORA CULTRIX

SÃO PAULO

CAPÍTULO 2

DOS BENS AOS SERVIÇOS: A TRANSFORMAÇÃO DA FORMA DA ECONOMIA

No *Manifesto Comunista*, concluído em fevereiro de 1848, Marx e Engels encararam uma sociedade onde haveria apenas duas classes: a dos capitalistas e a dos operários — a dos poucos possuidores dos meios de produção e a dos muitos que subsistem vendendo sua força de trabalho — que seriam as duas últimas grandes classes antagônicas da história social, envolvidas num conflito final. De muitas maneiras, foi uma predição digna de nota, quando menos fosse porque naquela época a grande maioria das pessoas, na Europa e nos Estados Unidos, não pertencia nem ao número dos capitalistas nem ao dos operários: eram lavradores e camponeses, e a direção geral da existência nessas regiões era sobretudo agrária e artesanal.

A Inglaterra constituía o modelo evidente da industrialização, mas, a despeito de Manchester, Leeds, Birmingham e Sheffield, a Grã-Bretanha de meados do século passado não estava integralmente industrializada, fato claramente demonstrado pelas estatísticas ocupacionais. Como escreve David Landes:

O recenseamento britânico de 1851 — apesar de todas as suas inexactidões — revela um país no qual a agricultura e os serviços domésticos encabeçavam de longe as mais importantes ocupações, país no qual a maior parte da força de trabalho aplicava-se a indústrias de tipo antigo: empregos em construções, confecções de roupas, de calçados e todo tipo de ofícios não-especializados. Mesmo na manufatura do algodão, com mais de três quintas partes de sua mão-de-obra de mais de meio milhão (de um total de quase dezesseis milhões) absorvidas pelas fiações, quase dois terços das unidades que davam rendimentos empregavam menos de cinquenta homens; uma fiação média da Inglaterra empregava menos de 200 operá-

rios; e dezenas de milhares de teares manuais ainda eram usados nas residências rurais.¹

Se a Inglaterra mal começava a avançar em meados do século, a Europa continental permanecia cerca de uma geração atrás dela com relação ao desenvolvimento econômico. Na Bélgica, a nação mais industrializada do continente, cerca de metade da mão-de-obra aplicava-se à agricultura (na Grã-Bretanha, apenas um quarto). A Alemanha levou mais vinte e cinco anos para atingir o índice de 50% de industrialização; na realidade, até 1895, havia mais gente que se dedicava à agricultura que à indústria. E, na França, o número de indivíduos absorvidos pela indústria permaneceu inferior ao dos que viviam da agricultura até a Segunda Guerra Mundial. Voltando a Marx e à sua época, à Prússia de 1852, que sob este aspecto era representativa de toda a Alemanha, 72% da população classificava-se como rural. Segundo comenta Sir John Clapham: "De um modo geral, a indústria alemã não poderia, em sentido algum, ser qualificada de capitalista e, antes de 1840, eram extraordinariamente raras as grandes empresas de tipo fabril." Na França de 1851, somente 10,5% da população vivia nas cidades e, escreve Clapham, "o número de empresas que empregavam mais de cem pessoas em 1848 era tão reduzido que não chegava a afetar a média de todo o país; fora da mineração e da metalurgia, elas praticamente inexistiam (e) na França de 1851 as condições de tipo realmente fabril constituíam exceções". Nos Estados Unidos, em 1850, com uma população de 23 milhões de indivíduos, 19,6 milhões viviam em zonas rurais (definidas como lugares com menos de 2 500 habitantes), e da mão-de-obra de 7,7 milhões de indivíduos, 4,9 eram absorvidos pela agricultura, 1,2 pela manufatura e pela construção, conjuntamente (somente em 1870 esses dois itens passaram a aparecer isoladamente) e quase 1 milhão atendia aos serviços domésticos.²

De modo que a visão de Marx quanto à inexorável ascensão da sociedade industrial foi extremamente audaciosa. Todavia, a transformação social de maior importância ocorrida na sociedade ocidental nestes últimos cem anos não consistiu apenas na propagação do trabalho industrial: foi o concomitante desaparecimento do lavrador e, num universo ricardiano de redução de reações na terra, a idéia de que a produtividade agrícola poderia ser duas ou três vezes

maior que a da indústria (como aconteceu nos Estados Unidos durante os últimos trinta anos) era totalmente inconcebível.

A transformação da existência agrária (cujos hábitos haviam caracterizado a civilização durante quatro mil anos) constituiu o fato mais marcante da época. Ao se dar conta da aplicação da energia a vapor a uma fiação, tornava-se possível adiantar previsões a respeito da generalização da mecanização e da extensão do trabalho fabril. Mas quem poderia, com igual certeza, prever predições semelhantes depois da invenção da ceifeira por Cyrus McCormick em 1832, e da exibição da mesma no Palácio de Cristal, em Londres, em 1851? Não obstante, atualmente, nos Estados Unidos, somente 4% da mão-de-obra dedica-se à agricultura; o trabalho de pouco mais de três milhões de indivíduos (em contraposição ao número duas vezes maior de duas décadas atrás) alimenta 207 milhões de habitantes e, se fossem liberados todos os remanescentes das colheitas, provavelmente poderiam ser alimentados mais cinquenta milhões.

Para substituir o lavrador, surgiu o operário industrial e, durante os últimos cem anos, mais ou menos, as vicissitudes deste último — seus anseios por dignidade e *status*, suas reivindicações por uma maior parcela dos dividendos industriais, seu desejo de poder manifestar-se quanto às condições que afetam seu trabalho e contratação — têm caracterizado as lutas sociais deste século. Mas, além disso, nas utópicas concepções de Marx e do movimento socialista, a classe operária, tendo tomado consciência de seu destino pelas condições da luta, era vista como o agente da emancipação não somente industrial como também humana; os últimos grandes freios à produção e à abundância seriam removidos quando a classe operária assumisse o controle dos meios de produção e desse início ao milênio socialista.

Não obstante, se tomarmos o trabalhador industrial como instrumento do futuro ou, mais especificamente, o trabalhador de fábrica como símbolo do proletariado, esta visão fica falseada. Pois, paradoxalmente, à medida que se avança no caminho da industrialização — o da crescente substituição do homem pela máquina — chega-se logicamente ao desgaste do próprio operário.³ Na realidade, ao findar este século, o número de operários das fábricas, proporcionalmente à

3. Nos escritos de Marx, encontram-se muitas visões contraditórias desta situação. Em *Grundrisse*, esboço para a obra-prima anterior a *O Capital*, e jamais publicado por Marx, ele visualizou uma época em que quase todo o trabalho seria feito pela máquina, quando a Ciência, e não a força de trabalho, seria considerada a principal força de produção. No *Capital*, ao elaborar a lógica da mudança na composição orgânica do capital, Marx descreve um processo duplo, resultando, por um lado, numa crescente concentração de firmas e, por outro lado, num acréscimo no "exército de reserva industrial", isto é, os desempregados. Contudo, Marx não poderia fugir à força de sua própria

1. David Landes, *The Unbounded Promethee: Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present* (Cambridge, Inglaterra, 1969), pp. 119-120.

2. Fontes para o que antecede encontram-se em Landes, *op. cit.*, p. 187; J. H. Clapham, *The Economic Development of France and Germany, 1815-1914* (Cambridge, Inglaterra, 1945; edição original, 1921), pp. 82, 84, 54, 70-71; *Historical Statistics of the United States* (Washington, D.C., 1960), pp. 14, 74.

força de trabalho, poderá ser tão reduzido quanto o dos lavradores de hoje; na verdade, todo o campo de trabalho dos empregados de escritório poderá ter sido de tal forma reduzido, que essa expressão ficará despojada de seu significado sociológico quando novas categorias, mais adequadas às divisões da nova força de trabalho, estiverem estabelecidas. Em lugar do operário, vemos a dominância da classe profissional e técnica na força de trabalho — a tal ponto que, por volta de 1980, ela ocupará o segundo lugar entre os grandes grupos ocupacionais da sociedade, e o primeiro lugar quando o século chegar ao fim. Esta é a nova revolução duplice que se processa na estrutura das ocupações e, na medida em que a ocupação determina as outras modalidades de comportamento (o que também está diminuindo) trata-se igualmente de uma revolução na estrutura de classes da sociedade. Esta modificação no caráter da produção e das ocupações representa um dos aspectos do aparecimento da sociedade pós-industrial.

O conceito de sociedade pós-industrial adquire significado quando se comparam seus atributos aos da sociedade industrial e pré-industrial.

Nas sociedades pré-industriais — condição prevalecente ainda hoje na maior parte do mundo — a força de trabalho é absorvida sobretudo pelas atividades extrativas: mineração, pesca, silvicultura, agricultura. A existência representa antes de tudo um jogo contra a natureza. Trabalha-se com a força bruta dos músculos, à moda dos antepassados, e o sentido que cada qual tem do mundo é condicionado pela dependência dos elementos: estações do ano, natureza do solo, quantidade de água. O ritmo da existência é modelado por essas contingências. A sensação do tempo é a da *durée*, o de momentos longos e breves, e o ritmo do trabalho varia com as estações e com as intempéries. Por se tratar de um jogo contra a natureza, a produtividade é baixa e a economia fica subordinada às vicissitudes da natureza tangível e das caprichosas flutuações dos preços das matérias-primas na economia mundial. A unidade da vida social é uma extensão da vida doméstica. A prosperidade consiste em alimentar as bocas suplementares sempre que necessário — como quase sempre acontece. Devido à baixa produtividade e à numerosa população, o subemprego chega a uma porcentagem elevada, geralmente distribuída pelos setores da agricultura e dos serviços domésticos. Desta maneira, é elevado o

retórica e, no penúltimo capítulo de *O Capital*, ao descrever, sem investigar, o dobre dos sinos que anunciam a morte do capitalismo, ele escreve: "Acompanhando o número cada vez menor dos magnatas do capital... cresce a revolta da classe operária, classe cujo número é cada vez maior... A centralização dos meios de produção e a socialização do trabalho atingem finalmente um ponto em que se tornam incompatíveis com seu tegumento capitalista. Este tegumento se rompe." (*Capital*, vol. I, p. 837.)

componente dos serviços, mas de tipo pessoal ou doméstico. Como os indivíduos buscam apenas ganhar o seu sustento, o serviço doméstico custa pouco e é abundante. (Na Inglaterra, até meados do período vitoriano, a classe ocupacional mais numerosa da sociedade era a dos empregados domésticos. Em *Vanity Fair*, Becky Sharp e o Capitão Rawdon Crawley não possuíam um vintém, mas tinham um criado; Karl Marx e sua numerosa família viviam em dois cômodos no Soho, durante a década de 1850, e eram às vezes despejados por falta de pagamento do aluguel, mas tinham uma fiel criada, Lenchen, e por vezes duas.) As sociedades pré-industriais são do tipo agrário e estruturadas segundo moldes tradicionais de rotina e autoridade.

As sociedades industriais — principalmente às do litoral do Atlântico Norte, mais a União Soviética e o Japão — são sociedades produtoras de bens. Sua existência é um jogo contra a natureza fabricada. O universo tornou-se técnico e racionalizado. A máquina predomina, os ritmos de vida são mecanicamente regulados: o tempo é cronológica, mecânica e uniformemente dividido. A energia substituiu o músculo puro e simples, e fornece a força que constitui a base da produtividade — a arte de produzir mais gastando menos — sendo responsável pela maciça produção de bens, característica da sociedade industrial. A energia e as máquinas transformaram a natureza do trabalho. As capacitações subdividiram-se em componentes mais simples, e o artesanato do passado foi substituído por duas novas figuras: a do engenheiro, responsável pelo planejamento e pelo fluxo do trabalho, e a do operário semi-especializado, o elo humano entre as máquinas — até o momento em que a engenhosidade técnica do engenheiro crie uma nova máquina, que o virá substituir também. Trata-se de um universo coordenado, no qual os homens, os materiais e os mercados estão solidamente interligados para a produção e distribuição dos bens. Trata-se de um universo cronometrado e programado, no qual os componentes dos bens são agrupados no momento exato e nas proporções, de modo a facilitar o fluxo dos mesmos. Trata-se de um universo organizado — hierárquico e burocraticamente — no qual os homens são tratados como "coisas", porque as coisas são coordenadas mais facilmente que os homens. De modo que introduz-se uma imprescindível distinção entre a função e a pessoa, distinção essa formalizada no gráfico da organização da empresa. As organizações lidam com os requisitos das funções, e não com as pessoas. O critério da *techné* é a eficiência, e a maneira de viver é moldada pela Economia; como extrair a maior quantidade de energia de uma dada unidade de recurso natural (carvão, petróleo, gás, energia hidráulica) com a melhor máquina e a que preço comparativo? As palavras de ordem são maximização e otimização, numa cosmologia derivada do engenhoso cálculo de Jeremy Bentham. A unidade é o indivíduo, e a sociedade livre é a soma total das decisões individuais, tal como se apresentam reunidas nas demandas eventualmente registradas num

mercado. Na realidade, a vida nunca é "unidimensional", como pretendem os que convertem toda tendência num absoluto ontológico. Subsistem os elementos tradicionais. Intervêm grupos de trabalho, impondo seus próprios "ritmos" e seus "espantalhos" (ou restrições aos produtos), sempre que possível. O desperdício é enorme. Produziram os particularismos e a política. Isto tudo ameniza a implacável qualidade da existência industrial. O essencial, entretanto, as características técnicas, subsistem.

Uma sociedade pós-industrial tem como base os serviços. Assim sendo, trata-se de um jogo entre pessoas. O que conta não é a força muscular, ou a energia, e sim a informação. A personalidade central é a do profissional, preparado por sua educação e por seu treinamento para fornecer os tipos de habilidades que vão sendo cada vez mais exigidos numa sociedade pós-industrial. Se a sociedade industrial se define pela quantidade de bens que caracterizam um padrão de vida, a sociedade pós-industrial define-se pela qualidade da existência avaliada de acordo com os serviços e o conforto — saúde, educação, lazer e artes — agora considerados desejáveis e possíveis para todos.

A palavra "serviços" compreende diferentes coisas e, na passagem de uma sociedade do tipo industrial para o tipo pós-industrial, encontram-se vários estágios. Em primeiro lugar, no próprio desenvolvimento da indústria, há uma expansão necessária dos transportes e das utilidades públicas, tidos como serviços auxiliares para a movimentação dos bens, e o crescente uso da energia, assim como um aumento da força de trabalho não-manufatureira, mas ainda operária. Em segundo lugar, no consumo em massa dos bens e no desenvolvimento das populações, ocorre um aumento na distribuição (vendas por atacado e a varejo), nas finanças, nos bens de raiz e nos seguros, centros tradicionais de emprego. Em terceiro lugar, com o aumento das rondas nacionais, verifica-se, como no teorema de Christian Engel, estatístico alemão da segunda metade do século XIX, que a proporção do dinheiro consagrado à alimentação no lar começa a baixar e que os aumentos marginais são utilizados antes de tudo, para a aquisição de artigos duráveis (roupas, habitação, carros) e depois para artigos de luxo, para o lazer, e assim por diante. Desta maneira, começa a desenvolver-se um terceiro setor, o dos serviços pessoais: restaurantes, hotéis, postos de serviços para automóveis, viagens, diversões, esportes, à medida que os horizontes das pessoas se vão ampliando e surgindo novas necessidades e preferências. Neste ponto, porém, começa a intervir uma nova consciência. Os clamores pela boa vida prometida pela sociedade vão-se centralizando em duas áreas fundamentais para essa vida: a da saúde e a da educação. A eliminação das doenças e o crescente número de pessoas capazes de viver integralmente a sua vida, e mais os esforços visando a aumentar a duração da existência, transformaram os serviços sanitários numa das características mais importantes da sociedade moderna; e o aumento

das exigências técnicas e das habilidades profissionais faz da educação e do acesso à instrução superior a condição para o ingresso na própria sociedade pós-industrial. Temos portanto aqui o desenvolvimento de uma nova *intelligentia*, constituída particularmente de professores. Finalmente, as exigências de maior número de serviços e a incapacidade do mercado para atender as necessidades que têm as pessoas tanto de um meio ambiente decente como de mais saúde e educação, levaram a desenvolver o governo, particularmente ao nível local e do Estado, onde essas necessidades terão de ser atendidas.

De modo que a sociedade pós-industrial é também uma sociedade "comunal", cuja unidade social é a comunidade, mais do que o indivíduo, e é mister chegar-se a uma "decisão social" em lugar de simplesmente à soma total das decisões individuais que, quando reunidas, acabam por se transformar em pesadelos, a exemplo do que acontece com o carro particular e com a congestão do trânsito coletivo. Contudo, a cooperação entre os homens é mais difícil que a administração das coisas. A participação passa a constituir uma das condições da comunidade, mas, quando vários grupos diferentes desejam coisas muito diversas e não se dispõem a entrar em acordo ou a negociar o resultado, surge um aumento de conflitos ou de situações sem saída. A política terá de ser de consenso ou de obstrução.

Como jogo entre pessoas, a vida social torna-se mais difícil, por que as exigências políticas e os direitos sociais se multiplicam, os mais velhos se assustam diante da rapidez das mudanças sociais e das oscilações culturais da moda, enquanto a orientação para o futuro vai desgastando as diretrizes tradicionais e morais do passado. A informação passa a representar o recurso central e, no seio das organizações, uma fonte de poder. O profissionalismo torna-se assim um critério de posição, mas ele entra igualmente em choque com o populismo, gerado pelas reivindicações de novos direitos e de uma maior participação na sociedade. Se a luta entre o capitalista e o operário, na fábrica, constituía o traço distintivo da sociedade industrial, o choque entre o profissional e o populacho, no seio da organização e na comunidade, é o traço distintivo do conflito na sociedade pós-industrial.

E esta, portanto, a trama sociológica do esquema do desenvolvimento social que leva à sociedade pós-industrial.⁴ A fim de identificar mais diretamente seus delineamentos estruturais e suas tendências gerais, voltar-me-ei agora para a distribuição dos empregos por setores econômicos e para as modificações que ocorrem no perfil das ocupações na economia americana.

4. As questões teóricas mais amplas da natureza da posição de classe e do poder, assim como as mudanças no sistema de estratificação, vêm discutidas no cap. 6.

OS SETORES DE TRABALHO E AS OCUPAÇÕES

Logo após o início do século, somente três de cada grupo de dez trabalhadores do país estavam empregados nas indústrias prestadoras de serviços, e sete eram absorvidos pela produção de bens. Por volta de 1950, essas proporções ficaram mais equilibradas. Por volta de 1968, elas haviam oscilado de tal forma que seis de cada grupo de dez tinham passado para os serviços. Em 1980, mais ou menos, com a crescente predominância dos serviços, sete trabalhadores sobre dez estarão naquelas indústrias. (Ver Quadros 2-1, 2-2 e 2-3.) Entre 1900 e 1980, numa inversão exata das proporções entre os setores, ocorreram duas mudanças estruturais na economia americana: uma, a oscilação para o lado dos serviços; a segunda, o desenvolvimento do setor público, que passa a constituir a principal área de empregos.

A realidade histórica é que a transição dos empregos para os serviços não representa um abandono súbito de tendências antes longamente seguidas. Como salienta Victor Fuchs, "Os mais remotos registros da distribuição industrial da força de trabalho já nos mos-

QUADRO 2-1

Sectores de Distribuição dos Empregos em Bens e Serviços
1870-1940 (em milhares)

	1870	1900	1920	1940
<i>Total</i>	12 900	29 000	41 600	49 860
<i>Produção de bens, total</i>	10 630	19 620	23 600	25 610
Agricultura, silvicultura, pesca	7 450	10 900	11 400	9 100
Mineração	180	6 300	10 800	11 900
Mineração	180	760	1 230	1 100
Construção	750	1 660	2 170	3 510
<i>Produção de serviços, total</i>	2 990	9 020	15 490	24 250
Comércio, finanças, bens imobiliários	830	2 760	4 800	8 700
Transportes e utilidades	640	2 100	4 190	4 150
Serviços profissionais	230	1 150	2 250	4 000
Serviços domésticos e pessoais	1 190	2 710	3 330	5 710
Governo (não classificados em outros itens)	100	300	920	1 690

FONTE: Adaptado de *Historical Statistics of the United States: 1820-1940*, série D57-71, p. 74.

NOTA: Os totais nem sempre correspondem, por não terem sido consideradas as quantidades muito reduzidas e por terem sido arredondados os números.

tram uma tendência secular a um aumento da porcentagem relativa ao setor de serviços".⁵ De 1870 até 1920, a oscilação para os serviços seria quase que inteiramente explicada pelo movimento que levou das metas agrícolas para as industriais; o número de empregados nos serviços subiu tão rapidamente quanto o da indústria, e os maiores aumentos apresentados pelos serviços ocorreram nas áreas *auxiliares* dos transportes, das utilidades e da distribuição. Esse foi o período histórico da industrialização na vida americana. Depois de 1920, entretanto, os índices de desenvolvimento do setor não-agrícola começaram a se desviar. Numericamente falando, o emprego industrial ainda aumentou, mas a *parte* que lhe cabia no cômputo geral dos empregos já tendia a declinar, à medida que se ia tornando cada vez mais acelerada a rapidez com que aumentavam os empregos nos serviços e, entre 1968 e 1980, se tomamos a manufatura como chave do setor industrial, o índice de desenvolvimento não atingirá nem metade da totalidade da mão-de-obra.

A grande discrepância ocorreu a partir de 1947, depois da Segunda Guerra Mundial. Até então, os empregos se distribuíam de uma forma equilibrada. Mas, a partir daí, os índices de crescimento começaram a se desviar de uma maneira inédita e acelerada. De 1947 a 1968, houve um acréscimo de cerca de 60% nos empregos em serviços, enquanto as indústrias produtoras de bens apresentaram um aumento inferior a 10%. Não obstante a constância do aumento da totalidade de bens produzidos durante a década de 1970, esta tendência deverá perdurar. De um modo geral, as indústrias produtoras de bens empregaram 29 milhões de operários em 1968, e espera-se que esse número chegue a 31,6 milhões por volta de 1980. Contudo, a parte que lhes caberá no emprego total descenderá a menos de 32% em 1980, em lugar dos 36% de 1968.⁶

No setor da produção de bens, os empregos na agricultura e na mineração continuarão a declinar em termos absolutos. A principal alteração — e o impulso à criação de novos empregos nesse setor — ocorrerá na área da construção. As metas habitacionais do país para o período de 1968-1978 exigirão a construção de 20 milhões de novas unidades residenciais no mercado privado e de 6 milhões de unidades novas ou recuperadas através de verbas públicas. Finalmente, estas metas estão sendo hoje alcançadas e espera-se que o índice de empregos em construção subirá para 35% durante esta década.

A manufatura continua a figurar como a maior fonte de empregos em nossa economia. Sua percentagem de crescimento foi de 0,9 por ano durante a década de 1960, graças em grande parte ao crescente

5. Victor Fuchs, *The Service Economy* (Nova Iorque, 1968), p. 22.

6. Todos os dados estatísticos apresentados nesta seção são provenientes de *The U. S. Economy in 1980*, U. S. Department of Labor Bulletin 1673 (1970).

emprego em indústrias voltadas para a defesa nacional: aviação, mísseis, armamentos, equipamentos para comunicação, etc.; tudo isto implica numa elevação dos componentes do trabalho, mais especializado que o exigido pelas indústrias de produção em massa. Entretanto, a diminuição dos gastos com a defesa — e o consequente desem-

QUADRO 2-2

Setor de Distribuição de Empregos por Bens e Serviços, 1947-1968
Projeção para 1980 (em milhares)

	1947	1968	1980	1947-1968	1968-1980	Alteração da percentagem
<i>Total</i>	51 770	80 780	99 600	56	23	
<i>Produção de bens, total</i>	26 370	28 975	31 600	9,8	9	
Agricultura, silvicultura, indústrias pesqueiras	7 890	4 150	3 180	(-48)	(-23)	
Mineração	955	640	590	(-33)	(-9)	
Construção	1 980	4 050	5 480	10	35	
Manufaturados	15 540	20 125	22 358	29	11	
Duráveis	8 385	11 850	13 275	41	12	
Não-duráveis	7 160	8 270	9 100	15,5	10	
<i>Produção de serviços, total</i>	25 400	51 800	67 980	104	31	
Transportes e utilidades	4 160	4 500	5 000	8	10	
Comércio (atacado e varejo)	8 950	16 600	20 500	85,5	23	
Finanças, seguros e bens imóveis	1 750	3 725	4 640	113	24	
Serviços (pessoais, profissionais, negócios)	5 050	15 000	21 000	135	40	
Governo	5 470	11 850	16 800	117	42	
Federal	1 890	2 735	3 000	45	10	
Estadual e local	3 580	9 110	13 800	150	52	

FONTE: *The U. S. Economy in 1980*, Bureau of Labor Statistics Bulletin 1673 (1970). Os dados referentes a 1968 e 1980 foram colhidos no Quadro A-16, p. 49. Os números referentes a 1947 foram adaptados de dados de gráficos do Bulletin 1673, por Lawrence B. Krause.

NOTA: Os algarismos referentes a 1980 supõem 3% de desemprego. O índice de 4% representaria uma redução de 1 milhão na força de trabalho (isto é, uma queda de 99 600 para 98 600) e esta redução se distribui entre os empregos na produção de bens (31 600 para 31 000) e na produção de serviços (67 980 para 67 300). Os arredondamentos são responsáveis pela não-correspondência exata dos algarismos.

prego nas áreas da aviação, dos mísseis e das comunicações — significa uma redução do índice de crescimento futuro da manufatura. Todo aumento ocorrerá sobretudo na fabricação de materiais de construção para habitações.

Voltando ao quadro mais amplo, a área de crescimento mais relevante entre os empregos, de 1947 para cá, foi a do governo. De cada seis trabalhadores americanos de hoje, um está empregado em uma das 80 000 entidades, aproximadamente, responsáveis pelo governo dos Estados Unidos em nossos dias. Em 1929, três milhões de indivíduos trabalhavam para o governo, ou seja: cerca de 6,4% da força de trabalho americano. Hoje, esse número subiu para 12 milhões: cerca de 16% da mão-de-obra. Por volta de 1980, esta cifra terá subido para 17 milhões, ou 17% da força de trabalho.

Para a maioria das pessoas, governo significa governo federal. Mas, na realidade, os organismos oficiais estaduais e locais são responsáveis por oito de cada dez trabalhadores empregados pelo governo. O principal responsável por esta situação foi a expansão da

QUADRO 2-3

Setor de Distribuição de Empregos por Bens e Serviços Projetados para 1980. Distribuição por percentagens

	1947	1968	1988
<i>Total</i>	100	100	100
<i>Produção de bens, total</i>	51	35,9	31,7
Agricultura, silvicultura, indústrias pesqueiras	15,0	5,1	3,2
Mineração	2,1	0,8	0,6
Construção	3,9	5,0	5,5
Manufaturados	30,0	24,9	22,4
Duráveis	16,0	14,7	13,3
Não-duráveis	14,0	10,2	9,1
<i>Produção de serviços, total</i>	49	64,1	68,4
Transportes e utilidades	8,0	5,5	5,0
Comércio (atacado e varejo)	17,0	20,5	20,6
Finanças, seguros, bens imóveis	3,0	4,6	4,7
Serviços (pessoais, profissionais, negócios)	10,0	18,6	21,2
Governo	11,0	14,6	16,9
Federal	3,5	3,3	3,0
Estadual e local	7,5	11,2	13,9

FONTE: *The U. S. Economy in 1980*, Bureau of Labor Statistics Bulletin 1673 (1970); conversão de números em percentagens.

escolaridade, tanto no que toca ao número de crianças e à extensão da escolarização como também no que toca ao número de professores empregados. Hoje, cerca de 85% dos alunos completam o curso secundário, em contraposição aos 33% que o conseguiam em 1947. Os serviços relacionados com a educação compõem a área de desenvolvimento mais rápido no país, e absorveram 50% das atividades oficiais do Estado e das localidades em 1968 (avaliadas em termos de empregos).

Os serviços gerais constituem a segunda área em termos de rapidez de desenvolvimento, com relação aos empregos, entre 1947 e 1968; cerca de 10% dos empregos em serviços gerais estão nas instituições particulares de ensino. De modo que a educação em conjunto, a pública e a particular, representa 8% da totalidade dos empregos nos Estados Unidos. Na área dos serviços gerais, a categoria mais vasta é a dos serviços médicos, onde os empregos passaram do índice de 1,4 milhões, em 1958, para 2,6 milhões uma década depois.

A ampliação dos serviços, sobretudo no campo do comércio, das finanças, da educação, da saúde e do governo compõe o quadro de uma sociedade de empregados de escritório. Mas nem todos os serviços são executados por esse tipo de empregados, pois entre eles estão incluídos os que trabalham em transportes e em consertos de automóveis. Mas também nem todas as operações nas indústrias são confiadas a operários. Em 1970, o componente "empregados de escritório" no interior das indústrias — profissionais, gerentes, contadores e vendedores — atingiu quase 31% do total dessa força de trabalho, enquanto 69% era constituída de operários propriamente ditos (6 055 000 empregados em escritórios e 13 400 000 operários). Por volta de 1975, o componente "empregados de escritório" chegara a 34,5%. No seio da própria força de trabalho operária tem ocorrido um desvio constante e bem nítido dos empregos relacionados com a produção direta rumo aos não-ligados à produção, à medida que o trabalho se vai tornando cada vez mais automatizado, de modo que os operários vão sendo progressivamente ligados, no interior das fábricas, à manutenção das máquinas e aos reparos exigidos pelas mesmas, mais do que à linha de produção.⁷

Em 1980, o total da força de trabalho nas indústrias chegará a 22 milhões, ou a 22% da força de trabalho na ocasião. Todavia, a contínua difusão dos principais aperfeiçoamentos tecnológicos, como os instrumentos para controle numérico mecânico, os computadores eletrônicos, os controles instrumentais e automáticos, leva a prever

7. Não existem dados disponíveis para a indústria em conjunto sobre a proporção entre os trabalhadores ligados à produção direta e os não-produtivos. Quanto à proporção entre empregados de escritório e operários na manufatura para 1960 e projeções para 1975, consultar *Tomorrow's Manpower Needs* (Bureau of Labor Statistics Bulletin 1606), vol. IV.

uma queda também contínua da proporção de operários ligados à produção direta. Richard Bellmann, o matemático da Rand Corporation, teve muitas vezes citada a sua predição de que, por volta do ano 2 000, somente 2% da força de trabalho estará ligada à produção de todos os bens industrializados necessários, mas esse cálculo é totalmente aleatório e intrinsecamente improvável. A automação é um fato real, mas o fantasma da aceleração de seu ritmo ainda não se materializou.⁸ Contudo, mesmo a constante progressão de 2 para 3%, que anualmente ocorre na produtividade, embora possa ser convertida, econômica e socialmente falando (geralmente as pessoas não são despedidas, os empregos é que vão sendo eliminados por exaustão) vai cobrando inexoravelmente o seu tributo. O que fica bem claro é que, se uma sociedade industrial se define pela produção de bens — se a industrialização tem uma importância fundamental para a conformação do caráter de sua força de trabalho, os Estados Unidos já não podem ser considerados como uma sociedade industrial.

A transição para a sociedade pós-industrial é indicada não apenas pela modificação sofrida pelo setor de distribuição — os locais onde as pessoas trabalham — mas também pelo padrão das ocupações, pela espécie de trabalho que elas executam. E, neste ponto, a história parece-nos familiar. Os Estados Unidos transformaram-se numa sociedade de empregados de escritório. O total de cerca de 5,5 milhões de indivíduos que em 1900 (representando aproximadamente 17,6% da força de trabalho) compunha o grupo de funcionários, passou por volta de 1968 para 35,6 milhões (46,7%) e chegará em 1980 a 48,3 milhões, representando então metade (50,8%) da totalidade do operariado. (Consultar Quadros 24 e 25).

A partir de 1920, os empregados de escritórios constituíram o grupo ocupacional que mais rapidamente cresceu na sociedade, e isto deverá continuar. Em 1956, esse grupo ultrapassou pela primeira vez o número de operários. Por volta de 1980, a proporção será de 53, favorável aos empregados de escritório. Colocada nestes termos, a transformação parece dramática e até certo ponto, ilusória, porque até recentemente o número de mulheres era predominante nos empregos subalternos em escritórios e como vendedoras e, na sociedade americana, como na maioria das outras, o status da família ainda é avaliado tomando-se como base o emprego do homem. Mas é neste ponto — na alteração que se está processando na natureza da força de trabalho masculina — que vem ocorrendo uma elevação do status. Em 1900, somente 15% dos homens americanos trabalhavam em escri-

8. Consultar *Technology and the American Economy*, Relatório do President's Committee on Technology, Automation and Economic Progress (Washington, D.C.: U. S. Government Printing Office, 1966); e também minha análise "The Bogy of Automation", *New York Review of Books* (26 de abril de 1965).

QUADRO 2-4

Porcentagem da Distribuição por Grupos de Ocupação Principal
1900-1960

Principais Grupos de Ocupação	1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960
<i>Total</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Empregados de escritório</i>	17,6	21,3	24,9	29,4	31,1	36,6	42,0
Profissionais e técnicos	4,3	4,7	5,4	6,8	7,5	8,6	10,8
Gerentes, funcionários públicos e proprietários	5,8	6,6	6,6	7,4	7,3	8,7	10,2
Empregados de escritório e congêneres	3,0	5,3	8,0	8,9	9,6	12,3	14,5
Vendedores	4,5	4,7	4,9	6,3	6,7	7,0	6,5
<i>Trabalhadores manuais</i>	35,8	38,2	40,2	39,6	39,8	41,1	37,5
Artesãos e capatazes	10,5	11,6	13,0	12,8	12,0	14,1	12,9
Operadores	12,8	14,6	15,6	15,8	18,4	20,4	18,6
Trabalhadores, exceto lavradores e mineiros	12,5	12,0	11,6	11,0	9,4	6,6	6,0
<i>Trabalhadores em serviços</i>	9,0	9,6	7,8	9,8	11,7	10,5	12,6
Serviços domésticos particulares	5,4	5,0	3,3	4,1	4,7	2,6	3,3
Serviços, exceto os domésticos particulares	3,6	4,6	4,5	5,7	7,1	7,9	9,3
<i>Trabalhadores agrícolas</i>	37,5	30,9	27,0	21,2	17,4	11,8	7,9
Trabalhadores e administradores de fazendas	19,9	16,5	15,3	12,4	10,4	7,4	4,0
Trabalhadores em lavouras e feitores	17,7	14,4	11,7	8,8	7,0	4,4	3,9

FONTE: Computado com base em *Historical Statistics of the United States*.
NOTA: As porcentagens podem deixar de conferir devido aos arredondamentos.

tório e quase todos eram homens de negócios independentes e de pequena representação. Por volta de 1940, a proporção subira para 25% (e incluía sobretudo homens com empregos administrativos). Em 1970, quase 42% da força de trabalho masculina — cerca de vinte milhões de homens — ocupava empregos em escritórios (em contraposição aos vinte e três milhões de operários); desses vinte milhões, quase quatorze pertenciam à área administrativa, profissional ou técnica — o cerne da classe média superior nos Estados Unidos.⁹

9. Para os dados correntes, consultar Statistical Abstract of the United States, 1971, quadro n.º 347, "Employed Persons by Major Occupation Group and Sex", p. 222.

QUADRO 2-5

Distribuição Ocupacional por Números e Porcentagens
1968 (Real) — 1980 (Projetada)

Grupo ocupacional	1968		1980	
	Números (milhares)	%	Números (milhares)	%
<i>Total</i>	76 000	100	95 000	100
<i>Empregados em escritórios</i>	35 600	46,7	48 300	50,8
Profissionais e técnicos	10 300	13,6	15 300	16,3
Gerentes e funcionários públicos	7 800	10	9 300	10
Empregados em escritórios	12 800	16,9	17 300	18,2
Vendedores	4 600	6	6 000	6
<i>Operários</i>	27 500	36,3	31 100	32,7
Artesãos e capatazes	10 000	13,1	12 200	12,8
Operadores	14 000	18,4	15 400	16,2
Trabalhadores	3 500	4,7	3 500	3,7
<i>Trabalhadores em serviços</i>	9 400	12,4	13 100	13,8
<i>Trabalhadores agrícolas</i>	3 500	4,6	2 600	2,7

FONTE: Dados computados a partir de U. S. Department of Labor Bulletin 1673.

NOTA: As porcentagens podem deixar de chegar a 100 devido aos arredondamentos.

O total de ocupações, no operariado que, em 1900, atingia cerca de 12 milhões de indivíduos, elevou-se a 27,5 milhões em 1968 e aumentará a uma taxa inferior, alcançando 31,1 milhões em 1980. Em 1900, os operários constituíam cerca de 35% da força de trabalho total, proporção que chegou a 40% em 1920 e novamente depois da Segunda Guerra Mundial, em 1950, mas que, tendo caído, em 1968, para cerca de 36,3%, deverá baixar, até atingir em 1980 uma porcentagem histórica muito reduzida: 32,7% da totalidade da força de trabalho.

Evidentemente, a alteração mais impressionante ocorreu entre a população rural. Em 1900, a lavoura ainda constituía o campo de trabalho mais vasto dos Estados Unidos, compreendendo 12,5 milhões de trabalhadores e cerca de 37,5% da força de trabalho. Até 1930, aproximadamente, o número absoluto de lavradores e de trabalhadores agrícolas continuou a subir, embora a parte que lhes cabia na totalidade dos empregos começasse a declinar. Em 1940, a extraordinária revolução na área da agricultura, que alçou a produtividade a alturas

espectaculares, provocou o rápido declínio do número de trabalhadores agrícolas. Em 1968, as fazendas empregavam 3,5 milhões de trabalhadores e este número baixará a 2,6 milhões até 1980; os 4,6% da força de trabalho que representam em 1968 se reduzirão a 2,7 em 1980.

Os empregos em serviços continuarão a aumentar constantemente. Em 1900, cerca de três milhões de indivíduos trabalhavam em serviços, sendo que mais da metade estava afetada aos serviços domésticos. Em 1968, os serviços absorviam quase 9,5 milhões de trabalhadores, e apenas um quarto dos mesmos eram domésticos. O principal aumento ocorreu entre empregos como os de garagista, os do ramo de hotéis e restaurantes, etc. Durante a década de 1970, a proporção de empregos em serviços chegará a dois quintos, isto é, atingirá um índice uma ou uma vez e meia maior que o da expansão de todos os outros empregos combinados.

A categoria dos trabalhadores semi-avaliados (denominados operadores na classificação dos recenseamentos) apresentou-se a partir de 1920 como a mais vasta da Economia, compreendendo um número de trabalhadores superior ao de qualquer outro grupo. O trabalho semi-especializado é a contrapartida da produção em massa, e surgiu com o aparecimento de um número cada vez maior de bens produzidos. Mas a introdução de tecnologias novas e sofisticadas reduziu drasticamente o crescimento desse grupo. A totalidade dos empregos passará de 14 milhões em 1968 para 15,4 milhões em 1980, mas o índice de crescimento será metade do projetado para todos os empregos.

Proporcionalmente ao emprego total, a percentagem de semi-especializados descerá de 18,4% em 1968 para 16,2% em 1980, e ocupará o terceiro lugar na classificação por tamanho, vindo depois da categoria dos funcionários de escritórios, que será a mais vasta, e da dos trabalhadores profissionalizados e técnicos. Da mesma forma, reduzir-se-á provavelmente a proporção dos operários de fábricas entre os semi-especializados. Em 1968, em cada grupo de dez trabalhadores semi-especializados, seis atuavam como operadores nas indústrias. Muitos deles trabalham atualmente como fiscais, na manutenção das máquinas, na operação de equipamentos destinados à movimentação dos materiais, como as empilhadeiras, etc. Entre os operadores não-industriais, o grupo mais numeroso é o dos motoristas de caminhões, ônibus e táxis.

A categoria ocupacional de maior importância na sociedade moderna é a profissional e técnica. Seu desenvolvimento superou o de todos os outros grupos ocupacionais importantes nestas últimas décadas. Inferior a um milhão em 1890, o número de trabalhadores nela incluídos subiu para 10,3 milhões em 1968. Dentro desta categoria, o grupo mais numeroso é o dos professores (mais de 2 milhões); o segundo compreende os profissionais da área da saúde (cerca de 2 milhões), os cientistas e engenheiros (1,4 milhões, aproximadamente)

e os técnicos em Engenharia e Ciências (cerca de 900 000). A despeito da momentânea redução nas solicitações do campo da Educação, e do desemprego que vem ocorrendo no da Engenharia, devido a um certo abandono dos trabalhos de defesa em 1970-1971, a demanda nesta categoria continua a encabeçar todas as demais, devendo ainda aumentar cerca de 50% (aproximadamente o dobro do aumento apresentado por todos os outros empregos juntos) entre 1968 e 1980. Os seus 15,5 milhões de prováveis trabalhadores em 1980 representarão 16,3% do emprego total, em contraposição aos 13,6% de 1968. (Para obter uma representação gráfica das alterações ocorridas nas categorias ocupacionais, examinar Figuras 2-1 e 2-2.)

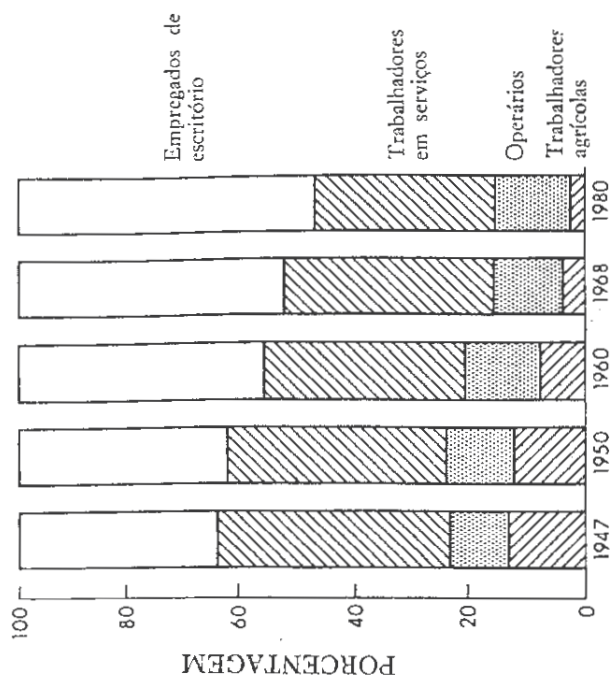


FIGURA 2.1

Tendências apresentadas pelos empregos entre as principais categorias Ocupacionais, * 1947-1968 (Real) e 1980 (Projetada para uma Economia de Serviços, com 3% de desemprego).

* Entre os trabalhadores agrícolas, estão incluídos os administradores de fazendas.

Essas mudanças históricas suscitam um grave problema para o movimento sindicalista que, historicamente falando, vem constituindo

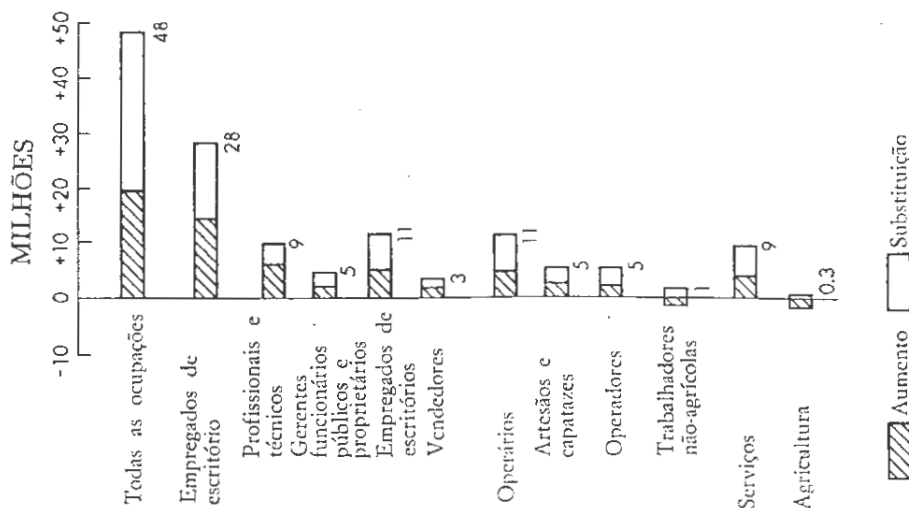


FIGURA 2-2

Oportunidades claras de trabalho nas principais categorias e grupos ocupacionais, 1968-1980 (Projetada para uma Economia de Serviços com 39% de Desemprego).
 FONTE: The U. S. Economy in 1980, Bureau of Labor Statistics Bulletin 1673 (1970).

um fenômeno entre os operários dos Estados Unidos. De acordo com os registros, o movimento sindical (AFL-CIO e mais os principais independentes) está mais forte do que nunca, desde que as massas come-

çaram a se organizar em 1935. Em 1970, o número total de americanos sindicalizados chegou a 19 381 000, número recorde de todos os tempos. Durante a década de 1960, o movimento conquistou 2 300 000 membros, embora o principal aumento se tenha manifestado nos meados da década e os dois últimos anos tivessem registrado um acréscimo que foi apenas metade do ocorrido durante o período mais favorável, isto é, de 1964 a 1966.¹⁰

Trata-se, contudo, de uma maneira superficial de considerar o problema, pois o fato realmente extraordinário é que, como porcentagem da força de trabalho total, o número atual de membros é *exatamente* o mesmo de 1947, e como porcentagem de trabalhadores em estabelecimentos não-agrícolas, setor onde são recrutados mais membros e efetuados os maiores esforços de organização, a porcentagem de indivíduos sindicalizados é *hoje menor* que em 1947. Na realidade, o sindicalismo dos Estados Unidos não fez nenhum progresso real em quase um quarto de século (consultar Quadro 2-6).

Depois da aprovação da Lei Wagner, em 1935, e até o fim da Segunda Guerra Mundial, quadruplicou o número de sindicalizados. Durante os anos subsequentes, esse número se estabilizou. Em 1953-1954, escrevi uma série de estudos para *Fortune*, e outras publicações, onde predizia que o movimento trabalhista deixaria de crescer, e descrevi o tipo de platô que poderia ser alcançado.¹¹ Meu raciocínio baseava-se no argumento de que o sindicalismo atingira seu ponto de saturação na indústria e na construção simplesmente por já haver organizado a maioria das principais fontes de empregos e porque seria por demais onerosa a organização de pequenas unidades de menos de cem elementos ainda não sindicalizados. Haveria uma expansão nos setores de distribuição comercial (motoristas de caminhões, balconistas) por se tratar de áreas em que a força de trabalho estava em expansão, mas essas aquisições ficariam contrabalançadas pelas reduções nas áreas das ferrovias e das minas. Os sindicatos haviam-se revelado incapazes de organizar os trabalhadores dos setores técnicos e do funcionalismo; o único campo importante que se revelou propício ao desenvolvimento dos sindicatos foi o da administração oficial, dependendo porém de uma atitude favorável por parte do governo.

O desenvolvimento sindical nos Estados Unidos permaneceu sempre na dependência do apoio do governo. Embora o aparecimento

10. Todos os dados estatísticos nesta seção, salvo os expressamente indicados, vêm de *Labor Unions in the United States, 1969*, Bureau of Labor Statistics Bulletin 1665 (1970), e as estimativas preliminares para 1968-1970 na publicação BLS, "Labor Union and Employee Association Membership, 1970" (23 de setembro de 1971).

11. Consultar "The Next American Labor Movement", *Fortune* (abril de 1953) e minha análise, "Union Growth," nas Atas do Sétimo Encontro Anual da Industrial Relations Research Association (dezembro de 1954).

QUADRO 2.6

Número de sindicalizados proporcionalmente à força de trabalho
1947-1970

Ano	Total de Sindicalizados (milhares)	Força de Trabalho total		Empregados Em Estabelecimentos Não-agrícolas	
		Número (Milhares)	% Sindicalizados	Número (Milhares)	% Sindicalizados
1947	13 782	60 168	22,9	43 438	31,7
1952	15 805	62 966	23,7	48 306	30,9
1956	17 490	69 409	25,2	52 408	33,4
1960	17 049	72 142	23,6	54 234	31,4
1964	16 841	75 830	22,2	58 332	28,9
1968	18 916	82 272	23,0	67 860	27,9
1970	19 381	85 903	22,6	70 644	27,4

FONTE: Dados referentes a 1947 e 1952 elaborados por Leo Troy, Bureau of National Research; 1956-1968: extraídos de Bureau of Labor Statistics, Bulletin 1665; dados publicados para 1970, BIS (13 de setembro de 1971).

NOTA: Quanto à porcentagem de empregados organizados, os Estados Unidos alinham-se entre as nações menos industrializadas do Ocidente. Na Bélgica e Luxemburgo, mais de 65% dos trabalhadores são sindicalizados; na Itália mais de 55%; na Grã-Bretanha, mais de 45%; na Alemanha, quase 40% e na França cerca de 20%. (Dados colhidos na Comunidade Econômica Européia, publicados em *The Economist*, 19 de junho de 1971, p. 46.)

do sindicalismo, durante a década de 1930, tenha tido uma origem claramente nativa, sua *institucionalização* só se tornou possível sob os auspícios do National Labor Relations Board (Conselho Nacional das Relações do Trabalho). Suas conquistas só se consolidaram posteriormente, quando o War Labor Board virtualmente endossou as cláusulas que presidiam à admissão de empregados ainda não-sindicalizados nos contratos relacionados com os acordos tarifários durante a Segunda Guerra Mundial.

O único desenvolvimento real apresentado pelo sindicalismo americano durante a década passada manifestou-se entre os trabalhadores do governo, onde estiveram em ação as mesmas forças. Em janeiro de 1962, o Presidente Kennedy emitiu uma Postura Executiva, de número 10988, estimulando o sindicalismo nos serviços federais. Essa postura apoiava clara e insofismavelmente o sindicalismo público, assim como a Lei Wagner, de 1935, havia apoiado os sindicatos e os acordos tarifários nos negócios privados. Afirmava ela que "a eficiente adminis-

tração do governo e o bem-estar dos empregados impõem que relações bem regulamentadas e construtivas sejam mantidas entre as organizações dos empregados e a administração". Em Nova Iorque, as primeiras posturas executivas do prefeito Robert F. Wagner tiveram como resultado a "irrupção" do sindicalismo em 1961, envolvendo 44 000 professores. Posturas semelhantes foram decretadas em Filadélfia e outras cidades, com resultados evidentes.¹²

Em 1970, até certo ponto devido à retração econômica e, em parte, graças às facilidades criadas pelo governo, iniciou-se um movimento em favor da sindicalização dos professores de nível superior. O desenvolvimento dos acordos no setor público foi facilitado pela ratificação de leis regulamentando as relações dos servidores públicos, e de outras medidas semelhantes, em 19 estados. As perspectivas de sindicalização nas instituições privadas tornaram-se mais favoráveis quando o National Labor Relations Board assumiu, em 1970, a jurisdição de faculdades e universidades privadas cujas rendas iam além de 1 milhão de dólares por ano.

Ao terminar o ano de 1971, haviam sido reconhecidos os representantes dos professores nos acordos tarifários de 133 dentre as 2 500 faculdades e universidades do país. Isto ocorreu sobretudo em seis estados: Nova Iorque, Michigan, New Jersey, Wisconsin, Illinois e Massachusetts. Todavia, metade dos catedráticos envolvidos estava ligada a dois sistemas nova-iorquinos: a State University e a City University.

Em quase todas as regiões do país, os professores estavam organizados, mas em geral em associações profissionais, como a National Education Association, que congrega os professores de nível elementar e secundário, ou a American Association of University Professors. No passado, essas duas associações abstinham-se de assumir um papel direto nos acordos tarifários e limitavam-se, particularmente a NEA, a atividades junto aos legisladores. Durante a década de 70, devido à competição criada pelos sindicatos de professores, é possível que essas duas associações passem a defender de maneira mais agressiva os interesses econômicos dos professores.

Em 1956, quando o Bureau of Labor Statistics começou a coletar dados sobre o número de elementos sindicalizados em cada indústria, 915 000 indivíduos, ou 5,1% do total de 18,1 milhões de sindicalizados, ocupavam empregos do governo. Ao terminar o ano de 1962, seu número subira para 1,2 milhões, ou 7% do total, e em 1968, mais ou menos, chegara a 2,2 milhões, ou 10,7% do total de sindicalizados.¹³

12. Consultar Everett M. Kassalow, "Trade Unionism Goes Public", in *The Public Interest*, n.º 14 (inverno de 1969).

13. Harry Cohny e Lucretia M. Dewey, "Union Membership among Government Employees", *Monthly Labor Review* (julho de 1970).

O impulso principal foi dado pelo governo federal, onde metade dos empregados estava sindicalizada. Contudo, na área mais vasta do governo estadual e local, menos de 10% dos empregados estava sindicalizada. A proporção de funcionários públicos sindicalizados em diversos níveis pode ser vista no Quadro 2-7.

QUADRO 2-7

Proporção de Funcionários do Governo Sindicalizados

Ano	Governo		Governo Federal		Estadual e Local	
	Total de empregados (milhares)	Porcentagem sindicalizada	Total de empregos (milhares)	Porcentagem sindicalizada	Total de empregos (milhares)	Porcentagem sindicalizada
1956	7 277	12,6	2 209	—	5 069	—
1960	8 353	12,8	2 270	—	6 083	—
1964	9 596	15,1	2 348	38,2	7 248	7,7
1966	10 792	15,9	2 564	41,8	8 227	7,8
1968	11 846	18,2	2 737	49,4	9 109	8,8

FONTE: *Monthly Labor Review* (julho de 1970).

NOTA: Os travessões indicam dados que não puderam ser encontrados.

O progresso relativamente grande obtido pelo sindicalismo no governo alterou a distribuição por setores do sindicalismo norte-americano. Acompanhando a grande corrente do CIO, mais de metade do sindicalismo americano tinha seus membros nas fábricas, mas — como mostra o Quadro 2-8 — essa proporção começou a se modificar nestes últimos anos, e podemos esperar ainda maiores desvios nos próximos anos.

QUADRO 2-8

Membros de Sindicatos por Setor, 1956 e 1968 (em milhares)

Ano	Industriais		Não-industriais		Governo	
	Total	Porcentagem	Número	Porcentagem	Número	Porcentagem
1956	18 104	48,8	8 350	46,1	915	5,1
1968	20 210	45,6	8 837	43,7	2 155	10,7

A partir de 1956, o número de elementos sindicalizados nas indústrias e em atividades não-industriais continuou a se reduzir proporcionalmente ao total de sindicalizados (a sindicalização nas indústrias perdeu 44 000 membros entre 1968 e 1970), e só houve aumento no setor público. Calcula-se que cerca de 60% dos empregados em indústrias achasse organizado, em contraposição a um quarto dos não-industriais e a pouco menos de 20% dos empregados do governo.

QUADRO 2-9

O Sindicalismo entre os Empregados de Escritório (em milhares)

Ano	Número de funcionários sindicalizados	Porcentagem de todos os membros de sindicatos
1956	2 463	13,6
1968	3 176	15,7

Evidentemente, é o setor de empregados em escritórios que tem uma importância crucial para o futuro do trabalho organizado, e pouca coisa conseguiu até o sindicalismo, até este momento (consultar Quadro 2-9). De acordo com os registros de 167 sindicatos e as estimativas para 1968, o total de empregados de escritório sindicalizados em 1968 mantinha-se em torno dos 3 200 milhares. O que representa cerca de 15% da totalidade dos sindicatos. A maior proporção de trabalhadores sindicalizados da categoria dos empregados de escritório, mais de 40%, encontra-se nos serviços públicos oficiais, vindo em seguida os 22% não relacionados com a indústria, e em terceiro lugar os 4% da indústria. Sessenta e dois sindicatos registram um total de 982 000 membros nas áreas profissionais e técnicas, mas boa parte desse grupo consistia em sindicatos que representavam exclusivamente categorias profissionais, como as de atores e artistas, músicos, pilotos de aviação e, na área do governo, sobretudo professores. Entre os empregados de escritório, as áreas mais significativas — no comércio, finanças e seguros — continuam em grande parte não-sindicalizadas, como acontece com toda a área das ciências, dos técnicos em engenharia e dos engenheiros.

ALGUNS PROBLEMAS TRABALHISTAS DA SOCIEDADE PÓS-INDUSTRIAL

As mudanças estruturais que procurei delinear aqui suscitam a longo prazo alguns problemas cruciais para o movimento sindical organizado nos Estados Unidos. Neste contexto, porém, a expressão

a longo prazo significa trinta anos aproximadamente, antes que essas tendências se apresentem totalmente desenvolvidas, e os números ou proporções nem sempre são fidedignos como indícios de uma influência. O número de lavradores vem declinando constantemente; todavia, a política da agricultura ainda desempenha um papel preponderante nos cálculos dos partidos políticos e a influência do bloco rural projeta uma sombra muito maior que o seu tamanho real. Sob este aspecto, um movimento que congrega cerca de 20 milhões de membros, mesmo considerado com relação a uma força de trabalho de 100 milhões de indivíduos, há de exercer uma influência considerável durante muito tempo.

Uma análise global dos problemas trabalhistas numa sociedade pós-industrial não poderia deixar de incluir a estrutura do sindicalismo, a questão da burocracia e da democracia nos sindicatos, e outros que tais; isto tudo foge entretanto ao objetivo deste ensaio. As questões em que me deterei, algumas delas de natureza teórica, decorrem em grande parte da análise das transformações sofridas pela composição da força de trabalho e da natureza da sociedade pós-industrial, já anteriormente esboçada.

EDUCAÇÃO E STATUS

O aspecto mais impressionante da nova força de trabalho é o nível de educação formal a que chegou. Por volta de 1980, somente 1 sobre 16 trabalhadores adultos (dos 25 anos em diante) — cerca de 5 milhões — terá menos de 8 anos de escolarização, enquanto 7 em cada 10 trabalhadores adultos terão concluído pelo menos 4 anos do curso médio. Em contraposição, em 1968, 1 em cada 10 (cerca de 7 milhões) tinha menos de 8 anos de escolarização e 6 em cada 10 (cerca de 37 milhões) haviam chegado a concluir o quarto ano do curso médio.

Muitos terão ido além disso. Aproximadamente, 1 indivíduo em cada 6, de 25 anos para cima (cerca de 13 milhões), terá concluído pelo menos quatro anos de estudos superiores, em contraposição a 1 em cada 7, ou cerca de 8,5 milhões, em 1968. Além disso, em 1980, cerca de 9,2 milhões de indivíduos — 1 em cada 8 — terá conseguido certo grau de treinamento superior, embora inferior a quatro anos.

Vemos aí não apenas um grau muito maior de realização no campo educacional, como também um maior grau de homogeneidade cultural. O movimento trabalhista americano, sobretudo na classe operária, conton sempre com um grande componente de trabalhadores estrangeiros ou filhos de estrangeiros, muitos dos quais conformavam-se com um *status* inferior, como algo natural. Em 1950, cerca de 34% da força de trabalho operária (qualificada, semiquificada e não qualificada) era constituída por estrangeiros natos ou por filhos de um

ou dois progenitores estrangeiros. Em 1960, este número caíra para 26%.¹⁴ Este declínio provavelmente persistirá.

Pela primeira vez, entretanto, historicamente falando, a força de trabalho operária dos Estados Unidos está-se aproximando da "clássica" imagem marxista de uma força relativamente instruída e culturalmente homogênea. Em que medida esta transformação cria bases para uma nova consciência ou para uma nova militância? Os que começam hoje a trabalhar numa plantação ou numa fábrica encontram condições muito melhores que aquelas a que se submetiam seus pais. Mas, como nos ensinam as experiências de gerações, as conquistas do passado pouco valor têm no presente. O ponto crucial é o seguinte: por maiores que tenham sido os aperfeiçoamentos com relação aos índices salariais, às condições de aposentadoria, de supervisão, etc., assim como às próprias condições de trabalho — o controle do ritmo, as tarefas, o planejamento e o esquema do trabalho — ainda permanecem fora do controle do próprio operário. O movimento sindical, inclusive o UAW (United Automobile Workers) jamais chegou a pôr em cheque a organização do trabalho em si mesmo, embora tenha conseguido modificar a autoridade arbitrária sobre os trabalhadores. Nesta medida, portanto, o ingresso de uma nova força de trabalho jovem e instruída cria uma psicologia muito diferente, e devem-se esperar novos tipos de exigências com relação ao caráter do trabalho.

Numa sociedade moderna, poucos grupos permanecem não-organizados durante muito tempo. Os profissionais norte-americanos — engenheiros, médicos, professores — já se organizaram. Trata-se de organizações em plano sobretudo profissional, embora, no caso dos professores de grandes centros urbanos, alguns desses sindicatos se filiem ao AFL-CIO (American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations). A questão primordial durante as duas próximas décadas será o caráter dessas organizações: conservarão elas a sua forma tradicional de corporações (guildas) ou se transformarão em sindicatos trabalhistas mais militantes e agressivos? Um dos grupos de trabalho que buscarão encaminhar essas organizações ou grupos profissionais recentemente constituídos numa direção mais militante é o dos profissionais mais jovens, particularmente os da área da Medicina e das atividades ligadas aos negócios da comunidade, muitos dos quais adquiriram seus conhecimentos sindicalistas nos movimentos de protesto estudantil da década de 1960. Além disso, esses

14. Dados computados a partir do Censo de 1950, Subject Report 3A, *Characteristics of the White Population 14 years old and over*, e do Censo de 1960, Subject Report 1 A, *Social and Economic Characteristics of the Population 14 years old and over*. Meus agradecimentos à Sra. Jody Bell Jacoby pelas análises e computações. As cifras de 34 e 26% não constituem uma média; como se verifica, a distribuição dos nativos e dos nascidos no estrangeiro é equivalente nas classificações dos qualificados, semiquificados e não-qualificados.

profissionais estão cada vez mais sujeitos às restrições orçamentárias e, enquanto os rendimentos dos profissionais estiverem em constante ascensão durante aquela década, na próxima eles deverão permanecer estacionários. Neste caso, muita coisa fica a depender da política oficial, particularmente de sua disposição ou não-disposição para elaborar programas sociais, e da proporção do desemprego entre os intelectuais. A sindicalização dos profissionais constituirá uma característica primordial da sociedade pós-industrial, assim como a sindicalização dos trabalhadores qualificados e semiquualificados caracterizou a sociedade industrial. Resta ver a forma que será adotada por essa sindicalização.

OS NEGROS

Há quase dez anos, num ensaio no qual formulei o tema da sociedade pós-industrial, eu escrevia: "Na medida em que a educação representa hoje — e amanhã — o mais importante veículo de mobilidade social, estabelecendo-se um gráfico dos índices de evasão das escolas, e contrapondo-os aos futuros requisitos no campo da educação, pode-se esboçar, em linhas gerais, um quadro da sociedade de classes dos Estados Unidos dentro de trinta anos... De acordo com esse critério, dentro de trinta anos, a sociedade de classes norte-americana será predominantemente uma sociedade de cor."¹⁵

A situação não é hoje tão desalentadora quanto há doze anos. Em 1960, os negros constituíam 4% do grupo profissional e técnico; em 1970, porém, a proporção havia quase dobrado, chegando a 7%. Representavam 5% do grupo de empregados em escritórios em 1960, e 8% em 1970. De modo que, nesses setores-chaves, tem sido notável o ritmo de suas conquistas. O número, entretanto, total continua reduzido. Somente 22% dos homens negros são profissionais, técnicos ou empregados em escritórios, em contraposição aos 43% de brancos. (36% das mulheres negras são profissionais, técnicas e empregadas em escritório, e as mulheres brancas chegam a 64%.) 18% dos homens negros são trabalhadores não-qualificados, enquanto os brancos constituem 6% dessa categoria; 18% das mulheres negras são empregadas domésticas e 3% são brancas.¹⁶

O grupo mais vasto dos trabalhadores negros é constituído de indivíduos semiquualificados (28%, em contraposição aos 19% de brancos). Para este grupo, o problema de conseguir melhores empregos está ligado ao movimento sindical que, muito embora aceite o princípio da colaboração, tem sido bastante moroso, particularmente quando se trata, na construção ou em ramos especializados (14% dos

15. "The Post-Industrial Society" (14 de junho de 1962).

16. Todos os dados vêm de *The Social and Economic Status of Negroes in the United States, 1970*, Current Population Reports, Séries P-23, n.º 38.

negros são qualificados, enquanto os brancos chegam a 21%), de promover os trabalhadores negros. A possibilidade de manterem ou não os negros uma aliança com o movimento trabalhista, particularmente no campo político, depende mais do comportamento e das reações do trabalhismo que das dos negros. A emancipação política dos negros — pelo menos a das cúpulas liderantes — é uma das realidades políticas da década de 70.

MULHERES

O fato é que a economia de serviços está em grande parte centrada na mulher — desde que se considerem os empregos de empregadas de escritório, vendedoras, professoras, técnicas em saúde e outros da mesma espécie. Em 1960, 80% dos trabalhadores na área da produção de bens pertencia ao sexo masculino e 20% era do sexo feminino; nos setores de serviços, pelo contrário, havia apenas 54% de homens e 26% de mulheres. Examinando a situação a partir de um ângulo diferente, diremos que 27% das mulheres empregadas trabalhava no setor da produção de bens e 73% estava no setor de serviços.¹⁷

O fato de continuarem as indústrias relacionadas com os serviços ainda em tão grande parte fora da organização sindical cria um problema especial para o movimento trabalhista com relação às mulheres. Em 1958, as mulheres sindicalizadas eram 3,1 milhões, ou 18,2% da totalidade de membros dos sindicatos; por volta de 1968, esse número crescera, chegando a 3,7 milhões, ou 19% do total de sindicalizados. Ao longo desses dez anos, os sindicatos acrescentaram às suas fileiras mais de 2 milhões de novos membros e as mulheres representaram 30% desse aumento; de 1958 para cá, mais 600 000 mulheres se filiaram aos sindicatos nos Estados Unidos.

No decorrer desses mesmos dez anos, entretanto, o número de mulheres que fazem parte da força de trabalho passou de 32,7% para 37,1%. De modo que a proporção de mulheres sindicalizadas entre as que trabalham reduziu-se de 13,8 para 12,5% nessa década. Além disso, a maioria das mulheres concentra-se em uns poucos sindicatos. Um número considerável pertence à categoria das operárias e liga-se a sindicatos como o International Ladies Garment Workers, ao Amalgamated Clothing, Service Employees (ex-Building Service), Teamsters e Auto Workers. O grosso das demais pertence aos sindicatos dos trabalhadores em comunicações, professores e empregados do governo.

Por diversas razões de ordem sociológica, as mulheres têm sido mais dificilmente sindicalizadas que os homens. Poucas mulheres

17. Victor R. Fuchs, *op. cit.*, quadro 66, p. 185.

têm considerado os seus empregos como "permanentes", e seu interesse pelos sindicatos é menor; muitos empregos femininos têm sido de "meio período" ou então representam "bicos"; são "secundários" para a família e o número de mulheres que abandonam o trabalho é muito maior que o de homens. Como a proporção da força de trabalho feminino tende a crescer — independentemente dos esforços dos movimentos de libertação da mulher — graças simplesmente à expansão das indústrias de serviços, tornar-se-á cada vez mais difícil o problema do recrutamento de novos membros para o movimento sindical organizado.

O SETOR NÃO-LUCRATIVO

Como indiquei anteriormente, as indústrias de serviços podem ser divididas em diversas espécies: as que são auxiliares diretas da indústria, tais como o transporte e os serviços de utilidade pública; as que lidam com a distribuição e o comércio, e também com as finanças e os seguros; as que oferecem serviços profissionais e comerciais, como as de processamento de dados; as que se originam de solicitações do lazer, como as viagens, as diversões, os esportes, os espetáculos, incluindo os meios necessários a isso tudo; e, finalmente, as que lidam com os serviços comunitários, sobretudo a saúde, a educação e o governo. Esta última área foi a que apresentou maior desenvolvimento desde o término da Segunda Guerra Mundial.

O desenvolvimento vem ocorrendo, com efeito, no setor não-lucrativo da sociedade. Em 1929, de acordo com as estimativas de Eli Ginzberg e de seus associados, o setor não-lucrativo era responsável pela aquisição de 12,5% dos bens e serviços. Por volta de 1963, essa proporção foi além de 27%, e ainda está aumentando.¹⁸ Em 1929, 4 465 000 indivíduos trabalhavam para o governo e para instituições não-lucrativas, isto é, cerca de 9,7% da força de trabalho. Em 1960, 13 583 000, ou 20% dos empregados, estavam no setor não-lucrativo; nessa ocasião, o número de empregados do governo chegava a 8 300 000. O número de empregos oficiais cresceu rapidamente (índice de 4,5% ao ano), tendo chegado a 11,8 milhões em 1968, com previsão para 16,8 milhões em 1980. (Embora não existam estimativas para o crescimento no resto do setor não-lucrativo, sobretudo na área da saúde, pode-se presumir que também aí ocorram aumentos substanciais.)

O que é ainda mais importante, o setor não-lucrativo representa a área mais significativa de criação de novos empregos, isto é, de verdadeira expansão e não de deslocamentos. Entre 1950 e 1960, o setor não-lucrativo foi responsável por mais de 50% dos novos empregos, e durante o período compreendido entre 1960 e 1970 somente o governo

18. Ginzberg, Hiestand e Reubens, *The Pluralistic Economy* (Nova Iorque, 1965), p. 86.

contribuiu com um terço de empregos novos, criados na área dos serviços.

Haverá diferenças significativas no comportamento dos que estão empregados nos setores lucrativos e não-lucrativos? São quase inexistentes os estudos empreendidos neste campo. Não obstante, como o cerne do setor não-lucrativo é a saúde, a educação e a pesquisa, que em 1975 estarão envolvendo 6 000 000 de indivíduos,¹⁹ pode-se admitir a existência de um núcleo composto de pessoas pertencentes à classe média e à classe média superior, que não apenas formam um amplo mercado para a cultura, mas que também apresentam, de um modo geral, atitudes políticas e sociais mais liberais que as do conjunto da sociedade. Será nesta área que se farão sentir as mais fortes pressões em favor das mudanças sociais.

A "NOVA" CLASSE OPERÁRIA

Em recente diálogo, Regis Debray, o romântico marxista francês, pôs à prova a pureza revolucionária de Salvador Allende, presidente do Chile:

DEBRAY: ... a questão principal é saber qual o setor da sociedade que constitui a força motriz por detrás do processo (revolucionário), a que classe cabe a administração do processo.

ALLENDE: Ao proletariado; isto é, à classe operária.

Contudo, para uma sociedade industrial adiantada, o problema é o seguinte: O que é a classe operária? É o "operário das fábricas", o "operário industrial" ou, de um modo ainda mais geral, o trabalhador que se ocupa diretamente no processo da produção? (Para Marx, o proletariado não podia ser identificado com as massas de pobres trabalhadores e, certamente, menos ainda com o *lumpenproletariat*, que em sua opinião perdera a capacidade de funcionar em termos humanos na sociedade. O proletariado clássico era composto dos operários de fábricas, cuja consciência de classe era despertada pelas condições de seu trabalho.) Contudo, mesmo de acordo com uma definição extremamente abrangente, a classe operária representa uma minoria cada vez

19. Só se podem encontrar projeções pormenorizadas por ocupações para 1975. *Tomorrow's Manpower Needs*, Bureau of Labor Statistics Bulletin 1606, vol. IV, The National Industry-Occupational Matrix, faz a seguinte estimativa (p. 28):

Medicina e Saúde	2 240
Professores	3 063
Cientistas Naturais	465
Cientistas Sociais	79
Clérigos	240
Editores e Repórteres	128

mais insignificante na sociedade avançada ou pós-industrial. Compreenderá o proletariado, ou a classe operária, todos os indivíduos que trabalham por um ordenado ou salário? Mas isto expande de tal forma o conceito que o distorce a ponto de torná-lo irreconhecível. (Será que todos os gerentes são operários? E os supervisores e administradores? E quanto aos professores e engenheiros altamente remunerados?)

Durante muito tempo, os sociólogos marxistas limitaram-se a ignorar a questão e afirmaram que a "inevitável" crise econômica do capitalismo importaria um conflito revolucionário, do qual a "classe operária" sairia vencedora. Na Alemanha de 1920, onde pela primeira vez foi observado o fenômeno de uma nova classe técnica e administrativa, foi a mesma classificada como "nova classe média", e foi neste sentido que essa idéia foi utilizada por C. Wright Mills, em seu livro, publicado em 1951: *White Collar*. Para os sociólogos alemães, sobretudo Emil Lederer e Jacob Marschak, que primeiro analisaram pormenorizadamente o fenômeno, a "nova classe média" não poderia constituir uma classe autônoma, independente, mas teria eventualmente de emprestar seu apoio ora à classe operária, ora à comunidade empresarial. O mesmo afirmava Mills: "Como até o momento atual a força política fundamenta-se no poder econômico organizado, os trabalhadores da categoria dos empregados em escritórios só poderão extrair sua força dos 'negócios' ou do 'trabalho'. No seio da estrutura total do poder, eles representam variáveis dependentes. Por conseguinte, as estimativas referentes às suas tendências políticas deverão basear-se em predições mais amplas sobre a maneira e os resultados das lutas entre os negócios e o trabalho." ²⁰

Os sociólogos alemães, e Mills, vêm escrevendo sobretudo sobre o pessoal administrativo, sobre os gerentes e funcionários. Mas, quando se tornou evidente, particularmente no decorrer da década de 1950, que se estava processando uma transformação em grande escala no próprio caráter do trabalho qualificado, com o aumento do número de mecânicos e técnicos nos campos tecnológicos mais avançados — aeroespaciais, computadores, refinação de óleo, eletrônica, ótica, polímeros — tornando-se esta nova camada mais importante, do ponto de vista ocupacional, e passando a substituir os trabalhadores qualificados como grupo fundamental dentro do processo industrial, tornou-se crucial o problema da definição sociológica.

O primeiro marxista a buscar uma formulação teórica foi o radical francês independente Serge Mallet que, numa série de artigos publicados em *Les Temps Modernes* e na revista *La Nef*, em 1959, elaborou uma análise dos novos processos industriais na pequena contrapartida francesa do IBM, La Compagnie des Machines Bull, e na altamente automatizada refinaria de petróleo Caltex. Esses estudos, e mais um

20. C. Wright Mills, *White Collar* (Nova Iorque, 1951), p. 352.

longo ensaio, "Trade Unionism and Industrial Society", foram publicados em 1963 na França, sob o título de *La Nouvelle Classe Ouvrière* (A Nova Classe Operária). Embora não tivesse sido traduzido, o livro exerceu marcante influência sobre alguns jovens americanos radicais, particularmente em SDS (afinal de contas, eles que ficassem com "sua alma e sua palma" no que se referia à classe operária). Durante algum tempo, "a tendência da nova classe operária", como se dizia, deu a impressão de se estar impondo entre os marxistas independentes, até ser sobrepujada, por um lado, pelo aventureirismo revolucionário dos futurólogos e, por outro lado, pelo desastroso dogmatismo dos grupos jovens do Progressive Labor Party. O colapso do SDS deixou essa tendência ao desamparo.

A tese de Mallet é bastante simples. Os engenheiros e técnicos constituem uma "nova" classe operária, que em parte substitui a antiga e é dotada de potencialidade para a liderança revolucionária e de capacidade para desempenhar um papel cuja importância é muito maior que o número de seus membros. Eles constituem uma "nova" classe operária, a despeito de sua alta remuneração, porque seus talentos são inevitavelmente derrotados, compartimentados, rotinizados, e eles tornam-se incapazes de concretizar as habilidades profissionais para as quais haviam sido educados. Desta maneira, ficam "reduzidos" ao papel de classe operária altamente especializada. O fato de serem mais bem remunerados não os transforma numa nova "aristocracia do trabalho", mas, na realidade, em modelos para os outros operários. Como escreve Mallet:

A "nova classe operária" está, com efeito, presa aos capitalistas mais altamente desenvolvidos e seu padrão de vida se deve inteiramente ao elevado grau de produtividade dessas empresas. Trata-se, entretanto, de uma situação que poderia mudar de acordo com a situação econômica e é apenas superficial a análise que permite assimilar esses técnicos da indústria moderna a uma "aristocracia da classe operária". Existe indiscutivelmente entre eles e as massas trabalhadoras uma diferença apreciável de nível de vida. Mas, como veremos, em lugar de provocar consequências negativas no comportamento do resto da classe operária, a existência desta "vanguarda", tem, pelo contrário, efeitos positivos. ²¹

Em princípio, a idéia não é nova. Ela, aliás, constitui o ponto central das obras de Thorstein Veblen (pouco conhecido entre os franceses) o qual em *The Theory of Business Enterprises* (1903) estabeleceu uma distinção fundamental entre indústria e negócios — entre o engenheiro, dedicado sobretudo ao aprimoramento das práticas de produção, e o financista, capitalista ou gerente, que restringe a produção, a fim de preservar o processo e o lucro. Em *The Engineers and*

21. Serge Mallet, *La Nouvelle Classe Ouvrière* (Paris, 1963), p. 69; (traduzido por mim).

the Price System (1920) Veblen escreveu "A Memorandum on a Practicable Soviet of Technicians" onde expôs o tema da potencialidade revolucionária do engenheiro de produção, como indispensável "Estado Maior do sistema industrial".

Sem a sua orientação imediata e permanente, e privado de seus recursos, o sistema industrial não poderá funcionar. Esse sistema é uma estrutura mecanicamente organizada dos processos técnicos planejados, instalados e dirigidos pelos engenheiros de produção. Sem eles, e sem sua atenção constante, o equipamento industrial, o instrumental mecânico da indústria, tudo se amontoaria como sucata.²²

Veblen escreveu estas linhas colhido pelos primeiros ímpetos da excitação que se seguiu à Revolução Russa e admitindo que fosse possível uma reviravolta sindicalista da sociedade — na realidade, parecia-lhe que seria esta a única viável, visto serem coisas do passado as revoluções políticas numa sociedade industrial avançada. Durante meio século, essa idéia pareceu realmente estranha, mas sua revivência por certos escritores franceses tornou-se possível porque a concepção de uma nova classe profissional misturou-se à idéia de alienação.

Mallet, a exemplo de Veblen, restringiu sua análise sobretudo ao papel dos técnicos; já o crítico socialista francês, André Gorz, editor de *Les Temps Modernes*, ampliou sua tese para nela incluir a "situação alienada" de toda a classe profissional. Até o momento presente, afirma ele, o movimento sindical tem adotado a indispensável posição de luta por "salários quantitativos", mas a continuação dessa estratégia tornou-se cada vez menos funcional, por deixar os trabalhadores presos à produtividade do sistema econômico e da sociedade de consumo. A nova estratégia para os trabalhadores, assim como para todos os profissionais, deveria ser a luta por modificações "qualitativas", especialmente pelo controle da produção. Reproduzindo as palavras de Gorz:

... os técnicos, engenheiros, estudantes e pesquisadores estão descontentes que são assalariados tal como os outros, pagos por unidade de trabalho, considerada "boa" apenas na medida em que pode ser utilizada a curto prazo. Estão descobrindo que a pesquisa a longo prazo, o trabalho criativo sobre problemas originais e o amor pelo trabalho artesanal são incompatíveis com os critérios capitalistas de rentabilidade... Estão descobrindo que são governados pela lei do capital, não somente no que diz respeito ao trabalho como a todas as esferas de sua existência, porque os que têm nas mãos o poder sobre as grandes indústrias são também os detentores do poder sobre o Estado, a sociedade, a região, a cidade, a universidade — sobre o futuro de cada indivíduo...

Enão, logo se torna evidente que a luta por um significado para a existência é a luta contra o poder do capital, e que esta luta deve pros-

22. Consultar Thorstein Veblen, *The Engineers and the Price System* (Harbinger edition, 1963), pp. 4-5.

seguir sem nenhuma solução de continuidade desde o nível da companhia até o de toda a esfera social, do nível sindical até o dos domínios políticos, da tecnologia à cultura... Daí em diante, tudo se vê envolvido: empregos, salários, carreiras, a municipalidade, as regiões, a ciência, a cultura, e a possibilidade de desenvolver os talentos criativos do indivíduo a serviço da humanidade... Esta meta não será alcançada apenas através da nacionalização (que corre o risco de se reduzir a uma simples transposição burocrática para um governo) dos centros de acúmulo de capital e de crédito; requer também a multiplicação dos centros democráticos de tomada de decisão, e a autonomia dos mesmos; vale dizer: uma rede complexa e coordenada de organismos locais autônomos. Longe de ser abstrata, esta exigência apresenta, ou pode apresentar, a urgência de uma necessidade imperiosa... porque, uma vez atingido certo nível cultural, a necessidade de economia, de desenvolver livremente os próprios talentos e de atribuir um objetivo à própria existência é sentida com intensidade idêntica à de qualquer necessidade fisiológica não-satisfeita.

A impossibilidade de viver, que se apresentava aos olhos dos proletários do século passado, como a impossibilidade de reproduzir sua força de trabalho, transforma-se para os trabalhadores das indústrias científicas ou culturais, na impossibilidade de pôr em ação os seus talentos criativos. No século passado, a indústria ia buscar nos campos homens que eram só músculos, pulmões, estômago: a seus músculos faltavam os espaços abertos; a seus pulmões, o ar livre; a seus estômagos, os alimentos frescos; sua saúde se combalia e a premência de sua necessidade vinha apenas de seus órgãos, que funcionavam, vazios, em meio à hostilidade do seu mundo ambiente. A indústria da segunda metade do século XX tende cada vez mais a ir buscar homens nas universidades e escolas, homens que se haviam revelado capazes de adquirir a habilidade de realizar um trabalho criativo ou independente dotados de curiosidade, de capacidade para sintetizar, analisar, inventar e assimilar, capacidade que gira no vácuo e corre o risco de perecer por falta de oportunidade para ser usada de forma proveitosa.²³

As tentativas mais sérias visando a aplicar as concepções de Gorz ao cenário americano foram realizadas em Harvard, por alguns jovens economistas radicais, particularmente por Herbert Gintis. Gintis vê "uma nova classe social a emergir no moderno capitalismo", uma nova classe operária, a que ele dá o nome genérico de "trabalho racionalizado". Inspirando-se no trabalho padronizado de Edward Denison e de seu colega de Harvard, Samuel Bowles, Gintis salienta a importância do "trabalho racionalizado" porque, se compararmos a contribuição relativa do capital físico (máquinas e tecnologia) e a do "capital humano" para o desenvolvimento econômico dos Estados Unidos entre 1929 e 1957, a importância do trabalho é de cinco a oito vezes superior à do capital físico. Mas Gintis vê o trabalho racionalizado compreendido dentro de certos moldes pelas imposições do sistema capitalista.

23. André Gorz, *Strategy for Labor* (Boston, 1968), pp. 104-106. O livro foi publicado inicialmente na França, em 1964, sob o título de *Stratégie Ouvrière et Néocapitalisme*.

Estão surgindo perspectivas revolucionárias, devido à alienação das aspirações das pessoas a uma existência completa como produtores, em contraposição à fragmentação e à especialização que lhes são impostas no universo do trabalho diário. Para Gintis, a revolta dos estudantes contra a universidade é um prenúncio da possível revolta de todo o "trabalho racionalizado" contra o capitalismo.

A fraqueza desta análise abstrata está, em primeiro lugar, na concepção do estudante como modelo para a revolução do futuro. Mesmo com os cursos indispensáveis, a universidade não constitui o protótipo do mundo das corporações, e é extremamente improvável que até mesmo a "consciência despertada do estudante" seja uma consciência da "opressão". As universidades são "estufas", onde o estudante vive num universo particular, livre, em sua grande maioria, e sobretudo atualmente, das sanções e represálias que a autoridade adulta costuma impor à maior parte de suas escapadas. Uma vez graduados, os estudantes ingressam em outra sociedade, altamente diferenciada, e começam a assumir responsabilidades com relação a eles próprios e a suas novas famílias. Não é de admirar, por conseguinte, que, independentemente de seu nível inicial de radicalismo, à medida que vai envelhecendo, a geração universitária se torne mais conservadora.²⁴

O segundo ponto fraco é a monolítica retórica em torno das imposições do "sistema". Paradoxalmente (e talvez com certa malícia) Gintis extraiu sua análise, não de Marcuse, mas sim da escola de Sociologia funcionalista, sobretudo de Talcott Parsons, que os marxistas criticaram por transmitir uma visão por demais simplista da "integração" da sociedade. Em todo caso, tanto o ponto de vista funcionalista como o marcusiano são excessivamente estreitos, quanto à maneira de compreender a diversidade e a multiplicidade da cultura e da sociedade. Não há um "sistema" que "reproduza" a atual divisão do trabalho na próxima geração, mas sim muitas tendências diferentes, que se originam nas diversas fontes de correntes ocupacionais dos Estados Unidos.

Em terceiro lugar, Gintis considera a burocratização identificada com o capitalismo ("A burocratização do trabalho é um resultado do controle capitalista sobre o processo do trabalho, pois a buro-

24. Para uma revisão geral da comprovação deste argumento, consultar S. M. Lipset e E. C. Ladd Jr., "College Generations — From the 1930s to the 1960s", *The Public Interest*, n.º 25 (outono de 1971). O que é igualmente certo, como fazem notar os Professores Lipset e Ladd, é que toda geração colegial que sucede à anterior parte de um ponto situado bem mais à esquerda; embora, ao deixarem a escola, eles se comportem de maneira mais conservadora que ao ingressarem, seu ponto final será bem mais liberal ou esquerdizante que o ponto de partida das gerações de outrora. Sob este aspecto, existe uma corrente basicamente liberal ou esquerdizante que perpassa, na sociedade, pelas sucessivas gerações educadas em faculdades.

cracia parece constituir a única forma de organização compatível com a hegemonia capitalista", e não como uma característica universalmente difundida do desenvolvimento histórico de todas as sociedades tecnológicas e hierarquizadas, tanto capitalistas como comunistas.²⁵ O que ele deixa de ver, com sua concepção abstrata da burocracia, é o grande número de modificações que se estão processando nas organizações, alterando as clássicas estruturas hierárquicas da burocracia graças ao estímulo dado às delegações e à participação. Muito embora seja verdade que essas modificações não alteram o caráter fundamental da autoridade, elas servem com frequência para conferir ao indivíduo um maior grau de participação.

Essas críticas têm como fonte os impulsos morais do humanismo socialista; todavia, embora reconhecendo o seu valor, seria insensato confundir as categorias normativas e as analíticas e converter tendências sociais em realização retórica de um desejo, como fazem Gorz e Gintis. Os engenheiros, por exemplo, reúnem vários dos atributos do "trabalhador racionalizado" e alienado. A poucos é dado o direito de decidir de que modo serão utilizados os seus talentos e conhecimentos; o abandono gradual de uma economia voltada para a defesa nacional, associado aos drásticos cortes nas verbas concedidas à pesquisa e ao desenvolvimento, despertaram em muitos deles, pela primeira vez, a consciência da precariedade de uma "carreira". Não obstante, eles não se identificam de maneira alguma com a "classe operária". (Como verificou *Fortune* em recente estudo sobre os engenheiros, publicado em junho de 1971: "Muitos, provenientes de famílias operárias sindicalizadas, haviam chegado ao nível de engenheiros, e não estão dispostos a voltar atrás"). Para o engenheiro, o que conta é a preservação de seu "status profissional". Eles se queixam de que a palavra engenheiro está sendo atualmente usada para descrever seja lá quem for, desde o vendedor (engenheiro de sistemas, no IBM) até o coletor de lixo (engenheiro sanitário, segundo o eufemismo de Chicago). O esforço no sentido de reafirmar seu status profissional — através da inscrição como membros de associações altamente prestigiadas, impondo condições mais difíceis para a obtenção de diplomas profissionais, alterando os currículos escolares — visam à diferenciação e não à identificação.²⁶

25. A formulação mais importante de Gintis pode ser encontrada em seu ensaio "The New Working Class and Revolutionary Youth", suplemento a *Continuum* (primavera-verão de 1970), vol. 8, n.º 1 e 2. A citação incluída no texto foi extraída da p. 167.

26. Observam-se aqui, em particular, as diferenças sociológicas entre o modo de vida inglês e o americano. Na Inglaterra, onde a engenharia nunca foi considerada como uma verdadeira profissão, e as escolas técnicas até recentemente ficavam privadas do status de universidades, a Association of Scientific, Technical and Managerial Staffs passou de 9 000 membros, em 1947, para 220 000 atualmente. Nos Estados Unidos existem hoje, aproximadamente, cerca

Esta tentativa de preservação do *status* profissional — um dos aspectos de uma sociedade na qual a mobilidade social do indivíduo ainda representa um valor positivo — entra entretanto em conflito com o populismo das Novas Esquerdas, o qual deprecia o profissionalismo, qualificando-o de "elitismo". Nas escolas e hospitais, assim como na comunidade, a propensão política das Novas Esquerdas consiste em lamentar o profissionalismo e as posições hieráticas, tidos como maneiras de excluir o povo das decisões. Deparamo-nos assim atualmente com o paradoxo de que o "trabalho racionalizado" vê-se colhido entre os extremos da burocratização e do populismo. Se lhe cabe resistir à "alienação", que põe em perigo a sua realização, é mais provável que procure realinhar o profissionalismo tradicional (evidentemente ao nível ideológico) e não que adote as duas diretivas. Nesta medida, a expressão "nova classe operária" representa um simples conceito racional, e pouco mais do que isto.

AS PRESSÕES EXERCIDAS SOBRE AS MUDANÇAS

Ao que me parece, pouco se discute o fato de que deveremos presenciar, nas próximas décadas, certas alterações espetaculares na estrutura das ocupações e do trabalho profissional. No interior das fábricas, surgirão novas exigências de controle sobre as decisões relativas ao trabalho, quando a nova força de trabalho, mais jovem e mais educada, enfrentar a perspectiva de longos anos de uma sujeição mecânica e passar a dar menos importância às remunerações pecuniárias (que seus antepassados lutaram para conseguir). No seio das profissões, haverá um interesse maior pelo social, à medida que as gerações mais novas forem assumindo a dianteira e que se for modificando a estrutura das relações profissionais. Na Medicina, por exemplo, uma das ocupações centrais na sociedade pós-industrial, o fim inevitável do relacionamento "honorários-por-serviços", substituído por um tipo qualquer de remuneração esquematizada em termos de acordo entre o governo e os seguros sociais, significará o fim do médico como empresário individual, assim como a importância cada vez mais central do hospital e dos tratamentos em grupo. Abre-se uma série inteiramente nova de questões: a quem caberá dirigir os hospitais — aos antigos curadores filantrópicos? aos representantes políticos do município? aos médicos? à "clientela"? ou à "comunidade"? Como equilibrar a pesquisa e o atendimento aos pacientes, ao serem distribuídas as verbas? Seria melhor criar um número maior de

de doze associações de engenheiros, além da federação independente; o Council of Engineers and Scientists Organizations afirma representar 100 000 membros nos Estados Unidos e Canadá; existem, entretanto, nos Estados Unidos, poucos contratos de acordo coletivo de proteção aos engenheiros.

grandes hospitais, associados ao ensino da Medicina, e dotá-los de maiores e mais sofisticados recursos, ou multiplicar os serviços médicos mais simples da comunidade? Da mesma forma, dentro da lei, o maior papel do governo no bem-estar, nos serviços de assistência aos pobres, na educação, nos padrões do consumidor e na saúde, cria para o legislador uma área de interesse público inteiramente nova, ao lado das áreas mais antigas dos negócios, dos bens imobiliários, da legislação do trabalho, das custódias e testamentos. A multiplicação de estabelecimentos comunitários de ensino superior de currículo parcial, assim como o abandono dos currículos padronizados na maioria das universidades, cria um campo para a experimentação e para as inovações.

Ironicamente, entretanto, numa época em que inúmeras reformas indispensáveis parecem prestes a realizar-se na área do trabalho e das profissões — em parte devido às revoltas da década de 1960, mas sobretudo graças às forças mais profundas das transformações estruturais de uma sociedade pós-industrial — surgirão pressões objetivas mais poderosas atuando sobre essas mudanças (independentemente dos interesses consagrados e estabelecidos, sempre presentes), mais fortes que as que se fizeram sentir nas muitas décadas anteriores do desenvolvimento econômico e social dos Estados Unidos.

Temos, em primeiro lugar, a pressão da produtividade. O fato simples e evidente é o de que a produtividade e a produção resultante aumentam muito mais rapidamente no setor de bens que no de serviços. (Trata-se de uma circunstância fundamental para a alteração das cotas relativas de empregos: é muito mais fácil substituir os homens por máquinas na produção de bens que nos serviços.) Por se tratar de uma relação entre pessoas e não entre o homem e a máquina, a produtividade nos serviços tem de ser inevitavelmente mais baixa que na indústria. Isto é verdade com relação a quase todos os serviços. No comércio varejista, a despeito do auto-serviço, dos supermercados e da pré-embalagem, a proporção cada vez maior da força-de-trabalho absorvida pelo comércio atinge o máximo da produtividade. Nos serviços pessoais, desde os barbeiros até as agências de viagens, a natureza das relações pessoais é estabelecida por componentes temporários. Na educação, a despeito do ensino programado e pela televisão, e das grandes classes para conferências (de que se queixam os estudantes), os custos com a educação vêm aumentando à razão de 5 para 7% por ano, enquanto a produtividade em todos os serviços (inclusive na educação) subiu à razão de 1,9% ao ano. Na saúde, apesar das telas multifásicas e de outros recursos mecanizados adotados para o diagnóstico — uma vitória em termos de números de casos examinados, mas uma perda em termos de cuidados pessoais — só se pode distribuir entre os pacientes o tempo de um médico. E, no extremo, o exemplo das apresentações musicais ao vivo, nas quais, como gosta de salientar William J. Baumol, a apresentação

de um quinteto durante meia hora exige que um indivíduo consagre duas horas e meia à sua realização, e não poderá haver nenhum aumento de produtividade quando subirem os salários dos músicos.²⁷

Este problema atinge seu ponto culminante nas cidades cujos orçamentos dobraram e triplicaram durante as últimas décadas (sem levar em conta o bem-estar porque o grosso das despesas municipais — educação, hospitais, polícia, serviços sociais — incide sobre o setor não-progressivo da Economia, e são poucas as verdadeiras economias ou conquistas capazes de deter esses acréscimos. No entanto, a produtividade é que permite a expansão do bolo social.

A segunda pressão vem da inflação que se tem criado na estrutura da própria Economia, graças aos efeitos secundários de ações bilaterais de sindicatos fortes e de indústrias oligopolistas. A inflação, que vem arruinando a economia americana desde 1968, tem sido provocada em grande parte pelos erros do Presidente Johnson, que escondeu do país os gastos com a guerra do Vietnã e que teve medo de aumentar os impostos indispensáveis ao financiamento da guerra. Esta conta teria de ser paga, inevitavelmente, nos anos subsequentes. Sem falar porém na guerra do Vietnã, a inflação passou a constituir um problema estrutural para a Economia. O maior alarido e os rumores de acordos tarifários em indústrias de vulto, como a do aço e a automobilística, a de produtos elétricos e da borracha, constituíram na realidade combates simulados, nos quais as partes oponentes chegaram a um acordo tácito mas, não obstante, real. Os sindicatos conseguem aumentos substanciais para os salários, e esses aumentos dão margem a aumentos ainda mais substanciais nos preços, aumentos que as indústrias, graças à sua habilidade para "administrar" os preços, têm sido capazes (até recentemente) de fazer o público aceitar sem protestos, nem da parte dos sindicatos, nem da parte do governo.²⁸

O resultado deste sistema é que os sindicatos têm podido forçar o aumento dos salários numa proporção média de 7% ao ano, durante os últimos quatro anos (sendo que, em certas indústrias, como as gráficas e as de materiais de construção, esse índice foi de 12% ao ano). Enquanto isto, a produtividade só aumentou à razão de 3% ao ano. Isto poderia ser contornado se se tratasse de uma Economia apenas industrial. Na industrialização dos bens, os custos com o trabalho representam cerca de 30% dos custos totais. Um aumento salarial de 10% significa então um aumento de somente 3% no custo da produção, o que poderia ser compensado pela produtividade. Nos setores

27. Para um exame geral dos problemas técnicos de avaliação, consultar *Production and Productivity in the Service Industries*, org. Victor R. Fuchs (Nova Iorque, 1969).

28. Para uma análise pormenorizada da origem deste sistema e da elaboração de sua maneira de agir, consultar meu ensaio "The Subversion of Collective Bargaining", *Commentary* (março de 1960).

de serviços, entretanto, a proporção que cabe aos salários pode subir a 70%, ou mais do que o custo total dos serviços, de modo que um aumento paralelo de 10% nos salários acrescanta 7% ao custo dos serviços; entretanto, a produtividade no setor dos serviços gira, em média, em torno de 1,2 e 1,9%. O abismo que medeia entre esses índices dá uma medida aproximada dos efeitos secundários do fator de inflação que é o aumento dos custos e que se está criando no sistema.

A natureza modificada da economia de serviços é que deve ser responsabilizada pelos elementos estruturais de inflação que se estão infiltrando na Economia. De acordo com a visão de John Kenneth Galbraith sobre o "novo estado industrial", a inflação é mantida pelos entendimentos salariais e pelo controle sobre os preços, sempre aumentados nos setores corporativos da Economia. A experiência de 1965 a 1970 revelou, entretanto, um esquema diferente. Durante esses anos, o índice de aumento de preços foi de 30%. O preço dos automóveis — uma das indústrias que apresentam um dos maiores graus de concentração — aumentou 15%. Os bens duráveis — televisão, eletrodomésticos, móveis — ficaram 18% mais caros. Mas o custo dos serviços — assistência médica, escolas, diversões, seguros — subiu 42,5%. Parte desse aumento foi provocada pela grande demanda; a maior parte deveu-se entretanto aos aumentos salariais e dos preços nas áreas cuja produtividade oferecia poucas compensações.

Quando o esquema de constância de aumento salarial adquire essa fixidez, verifica-se uma exacerbação nos setores de serviços do governo ou da municipalidade, porque à elevação dos preços corresponde necessariamente uma elevação dos "impostos" — e um maior descontentamento político. Pode-se entender o problema urbano à sociedade em conjunto. Como uma parte maior da força de trabalho se transfere para os serviços, ocorre inevitavelmente um maior retardamento na produtividade e no desenvolvimento, e o custo dos serviços, tanto particulares como públicos, sobe violentamente. Existe, no entanto, e também inevitavelmente, uma solicitação cada vez maior no sentido de que as atividades oficiais e os bens produzidos pelo governo passem a atender às necessidades da população. Enfrenta-se então uma dolorosa contradição, porque os salários no setor dos serviços, particularmente nos oficiais, sobem sem encontrar lucros compensatórios na produtividade: eles passam a representar outros tantos pretendentes às verbas sociais, e entram na competição pelo recebimento de fundos indispensáveis a hospitais, escolas, bibliotecas, residências, água potável, ar respirável, etc.

De acordo com a natureza da sociedade pós-industrial, o governo transforma-se no maior de todos os empregadores. Mas a obtenção de aumentos salariais pagos pelo governo representa um problema muito diferente da conquista de aumentos pagos pela indústria privada.

Vai-se vultuando, cada vez mais distintamente, o que James O'Connor designou como "crise fiscal do Estado". A multiplicação de funções oficiais cria a necessidade de novas fontes de renda. A expansão concomitante da burocracia oficial aumenta os custos. Mas os orçamentos do governo são sujeitos a restrições muito diferentes das que incidem sobre as corporações privadas, às quais podem tentar transferir para outros as suas despesas, através do aumento de preços. Os rendimentos do governo podem aumentar de três maneiras. Uma delas consiste em acelerar o ritmo do desenvolvimento econômico e utilizar os proventos resultantes do PNB para objetivos do governo e não para o consumo privado. (Assim foram financiados, no início da década de 1960, os programas sociais do governo.) Mas essa aceleração corre o risco de gerar a inflação e atualmente nenhuma sociedade ocidental parece ter descoberto como controlá-la. A segunda maneira consiste em aumentar a produtividade em todos os setores oficiais e de serviços; todavia, embora sejam possíveis alguns lucros, estes ficarão sempre muito aquém dos setores industriais "progressistas". A terceira maneira é o aumento de impostos. Entretanto, o clamor público contra esse aumento é cada vez maior. A alternativa seria a redução dos programas oficiais e a contenção das despesas; consideramos, porém, as inúmeras pressões por parte de grupos variados: o comércio está disposto a reduzir os programas sociais, mas deseja manter os subsídios; o trabalho exige orçamentos mais elevados em todas as áreas; os grupos reformistas pretendem reduzir o orçamento da defesa, mas ampliar os programas sociais; as coisas não são nada fáceis. E, com toda a probabilidade, os problemas fiscais deverão aumentar. A sociedade pós-industrial poderá encontrar aí um problema insolúvel.²⁹

Uma terceira restrição, mais peculiar aos Estados Unidos, vem do fato evidente de que (do ponto de vista do homem de negócios) os produtos da indústria americana estão colocando os seus preços acima do mercado mundial. De acordo com o ponto de vista dos teóricos

29. Para um modelo teórico deste problema, ver William J. Baumol, "Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis", *American Economic Review* (junho de 1967). Como escreve o Professor Baumol:

Não havendo motivo para que se antecipe a interrupção do acúmulo de capital ou a inovação nos setores progressistas da Economia, não se pode esperar uma interrupção na tendência para a elevação dos custos reais dos serviços municipais; de maneira inexorável e cumulativa, haja ou não inflação, é quase certo que os orçamentos, futuramente, continuarão a subir... Trata-se de uma tendência pela qual nenhum indivíduo ou grupo pode ser censurado, porque não há nada que se possa fazer para impedi-la (*ibid.*, p. 423).

Para uma visão neomarxista do problema, consultar James O'Connor, "The Fiscal Crisis of the State", in *Socialist Revolution*, vol. 1, n.º 1 (janeiro-fevereiro de 1970), e vol. 1, n.º 2 (março-abril de 1970).

da Economia, no inevitável "ciclo do produto" da produção de bens, uma sociedade industrial mais adiantada vê-se em situação de desvantagem com relação aos preços quando um produto se torna padronizado, os insumos são previsíveis, maior a elasticidade dos preços da demanda e os custos do trabalho pesam na balança, de modo que nações menos adiantadas, mas em condições de competir, podem produzir o mesmo produto menos onerosamente. É o que está acontecendo atualmente na manufatura americana. No quadro da Economia mundial, os Estados Unidos constituem agora uma nação "madura" e em condições de ser empurrada para fora do pico da colina por países mais agressivos, como aconteceu com a Inglaterra no fim do primeiro quartel do século XX.

Se considerarmos a situação atual dos Estados Unidos no panorama da Economia mundial, três fatos se tornam evidentes:

1. Somente no que respeita aos produtos da tecnologia intensiva podem os Estados Unidos encontrar um equilíbrio comercial favorável com o resto do mundo. Com relação aos produtos agrícolas, aos minérios, combustíveis e outros produtos não-manufaturados e não-têxteis, a balança pende nitidamente para o outro lado. Na indústria têxtil e na produção tecnológica de artigos, como rádios transistorizados, máquinas de escrever e fotográficas de alto preço, atualmente padronizadas, o mercado norte-americano vem sendo inundado de produtos estrangeiros. Até com relação a produtos de tecnologia intensiva (computadores, *laser*, instrumentos) tem havido um declínio: em 1962, a balança era favorável: era de 4:1 (exportavam-se 10,2 bilhões e importavam-se 2,5 bilhões de dólares); em 1968, era de 2:1 (exportavam-se 18,4 bilhões e importavam-se 9,4 bilhões). Em 1972, a balança comercial, desfavorável de um modo geral, aproximava-se de um índice deficitário de 12 bilhões, quando o Presidente Nixon tratou de forçar a reavaliação das moedas rivais e reduziu as cotas de produtos estrangeiros vendidos nos Estados Unidos.

2. A redução do custo dos transportes e as diferenças salariais possibilitaram cada vez mais que grupos americanos multinacionais passassem a manufaturar significativa proporção dos componentes no exterior, para depois reuni-los no país. A Ford Motor Company só conseguiu lançar o seu Pinto com preços reduzidos por ter manufaturado no exterior a maior parte das peças componentes do mesmo, e a Chrysler anunciou que uma proporção cada vez maior das peças de todos os seus carros serão fabricadas no exterior, e não em Detroit.

3. Os Estados Unidos estão-se transformando numa sociedade de *rentiers*, na qual uma proporção substancial e sempre crescente da balança comercial consiste no retorno de investimentos feitos no exterior por companhias americanas, e não em exportações.

Isto tudo suscita um sério problema para o trabalho nos Estados Unidos. A área em que estão mais bem organizados, a manufatura,

enfrenta uma grave crise de empregos. Para fazer face a essa erosão, o trabalho americano, tradicionalmente favorável à liberdade de comércio, tornou-se acentuadamente protecionista. Esta atitude poderá preservar alguns empregos em determinados setores (têxtil, eletrônica, siderurgia, automóveis), acarretando porém uma elevação de preços para o consumidor.

Com efeito, devido às pressões exercidas sobre duas áreas primordiais — nas proporções alteradas entre as indústrias produtoras de bens e as produtoras de serviços e na posição, atualmente ameaçada, das manufaturas americanas na Economia mundial — poderão ser menores as margens para experiências sociais. Desta maneira, numa época em que os trabalhadores podem exigir maior controle sobre as condições de trabalho — o que irá inevitavelmente aumentar os custos — as pressões poderão ser maiores, em virtude da alteração nas condições econômicas.

A pressão principal vem da própria multiplicidade de exigências competitivas no seio da política em si mesma. Como saliente anteriormente, uma sociedade pós-industrial tem um caráter comunitário cada vez mais pronunciado, e nela os mecanismos públicos, e não o mercado, encaram-se da distribuição de bens, e as opções públicas, e não as exigências individuais, passam a árbitros dos serviços. Uma sociedade comunal, em virtude de sua própria natureza, multiplica a definição dos direitos — direitos das crianças, dos estudantes, dos pobres, das minorias — e transforma-os em exigências da comunidade. O aumento de fatores externos — os efeitos das ações particulares sobre o bem-estar público — transforma o ar respirável, a água potável e o trânsito coletivo em questões públicas e exacerba a necessidade de controles e regulamentações sociais. A exigência de melhores níveis de educação e saúde amplia forçosa e sensivelmente o papel do governo na criação e estabelecimento de padrões. A necessidade de amenizar a existência, de melhorar sua qualidade traz o governo para o campo do meio ambiente, do lazer e da cultura.

Isto tudo envolve, entretanto, dois problemas: em virtude de nossos escassos conhecimentos da Ciência Social, não sabemos realmente como realizar com eficácia muitas dessas coisas; e, o que é igualmente importante, visto talvez não podermos dispor de número suficiente para atender a todas ou mesmo à maioria dessas solicitações, como decidir o que fazer em primeiro lugar? Em 1960, a Comissão Eisenhower para as Metas Nacionais formulou um conjunto de padrões mínimos para a qualidade da vida — padrões que, uma década depois, já se nos afiguram primitivos — e quando a Associação de Planejamento Nacional adiou essas metas para 1975 e tentou calcular-lhe o custo (admitindo um índice de crescimento igual a 4%, que não chegamos a manter), verificou-se que haveria um déficit de 150 bilhões de dólares, caso se pretendesse atingir todas as metas. De modo que o problema está nas prioridades e opções.

Mas, como chegar a isto? Um dos fatos de uma sociedade comunitária é a crescente participação dos indivíduos e grupos na vida da comunidade. Na realidade, a participação hoje é provavelmente maior, ao nível das cidades, que em qualquer outra fase da história americana.³⁰ Contudo, o próprio aumento de participação leva a um paradoxo: quanto maior o número de grupos, cada qual em busca de um objetivo diferente ou competitivo, maiores serão as probabilidades de que esses grupos venham a vetar os interesses recíprocos, com a consequente sensação de frustração e impotência acarretada por esses impasses. Isto é verdade não apenas no plano municipal como também no plano nacional, onde se multiplicaram os eleitorados nestes últimos vinte anos. As entidades-padrões dos grupos de interesse político costumavam ser a corporação, a classe trabalhadora, industrial e rural, desempenhando os grupos étnicos um papel preponderante na política do Estado e das cidades. Durante as duas últimas décadas, assistimos porém à ascensão dos cientistas, dos educadores, dos intelectuais, dos negros, dos jovens e dos pobres, desempenhando cada um deles o seu papel no jogo de influências e de distribuição de verbas.³¹ E as velhas alianças já não são decisivas. O que temos presenciado na última década é, na verdade, a ascensão de um elemento independente, não comprometido com nenhum dos dois partidos, cujo voto desvinculado vai-se tomando cada vez mais importante. Com isto, torna-se cada vez mais difícil o problema da obtenção de um consenso com relação às questões políticas. Sem esse consenso, existe apenas conflito, e o conflito permanente dilacera uma sociedade, deixando o caminho aberto à repressão, que será exercida por uma das forças preponderantes.

No Ocidente, a sociedade industrial apresenta três características distintas: o desenvolvimento da grande companhia como protótipo de toda empresa comercial; o selo da máquina e de seu ritmo, imposto sobre o caráter do trabalho; e o conflito trabalhista, como forma de conflito das classes polarizadas e que ameaçou esfregar a sociedade. Esses três elementos ficam acentuadamente alterados na sociedade pós-industrial.

A moderna companhia comercial foi uma invenção social, moldada no princípio do século, a fim de servir de instrumento para o tipo

30. Quanto à elaboração deste argumento e à documentação destas afirmações, consultar Daniel Bell e Virginia Held, "The Community Revolution", *The Public Interest*, n.º 16 (verão de 1969).

31. Exerceção sempre os negócios uma influência desproporcional? Isto depende da questão em foco. É preciso distinguir entre o *sistema* subjacente da sociedade, ainda capitalista, e a verdadeira "ecologia dos jogos", na qual, a respeito das diversas questões, existem diferentes coligações e até mesmo desaccordos ponderáveis dentro da comunidade empresarial com referência a questões políticas específicas.

de "Economia de poupança" que passará a constituir o veículo da transformação social.³² Foi um recurso que diferiu nitidamente da igreja e do exército (as duas formas históricas de organização em grande escala) quanto à habilidade de coordenar os homens, os materiais e os mercados para a produção de bens em massa. Na primeira metade deste século, que se inaugurou simbolicamente com a formação da primeira corporação avaliada em um bilhão de dólares, a United States Steel Company, constituída em 1901 por J. P. Morgan, o papel da companhia foi sempre crescendo e a Economia chegou a ser dominada por gigantes, como a General Motors, a General Electric, a Standard Oil e outros monolitos que encabeçam a lista de 500 indústrias elaborada por *Fortune*. Por volta de 1956, entretanto, a corporação deu a impressão de haver atingido um platô econômico, quando as empresas incorporadas respondiam por mais de 57% da totalidade das rendas nacionais e, a partir daí, a proporção manteve-se estacionária.

A moderna companhia comercial distingue-se pelos grandes volumes: do ativo e do passivo, das vendas, do número de empregados. (A General Motors, a maior companhia dos Estados Unidos, tinha, em 1970, 695 790 empregados; a Arvin Industries, que ocupava o 500.º lugar da lista, tinha 7 850). Já o caráter distintivo do setor de serviços é o pequeno tamanho das unidades empresariais. Todavia, podemos encontrar companhias gigantes na área dos serviços, equiparáveis a qualquer companhia industrial: no campo das utilidades (American Telephone and Telegraph), no dos bancos (Chase Manhattan), no dos seguros (Metropolitan Life), do comércio retalhista (Sears Roebuck); a maioria das firmas do comércio a varejo, dos serviços pessoais e profissionais, das finanças e dos bens imobiliários e do setor hospitalar empregam entretanto menos de mil indivíduos. A palavra governo suscita uma imagem de vasta burocracia; mas, no plano municipal, os empregos são mais numerosos que no plano estadual e federal, e metade desse emprego local situa-se em unidades do governo com menos de 500 empregados.³³

Mesmo nas áreas onde são maiores as proporções das unidades, na de hospitais e escolas, por exemplo, o que distingue essas empresas é o maior grau de autonomia das unidades menores (os vários departamentos nos hospitais e faculdades), assim como o grau, também

32. Quanto à elaboração do "modelo economizante", consultar cap. 4 "A Subordinação da Corporação".

33. Os dados sobre o tamanho unitário da empresa são infelizmente inexatos, e até mesmo as avaliações mais recentes, como as de Victor Fuchs, em *The Service Economy* (1968), são forçadas a utilizar dados de uma década atrás. Fuchs usou uma unidade com 500 empregados como ponto limite para enfatizar a diferença de distribuição de empregos entre os setores de produção de bens e os de serviços. Para os dados de Fuchs, consultar cap. 8, sobretudo pp. 190-192.

maior, de controle profissional. Trata-se, por certo, de uma "sociedade organizacional", em que o sítio da existência individual é a organização e não a cidadezinha; entretanto, fazer esta observação, como fazem muitos sociólogos, equivale a ignorar o fato de que o que está surgindo é uma multiplicidade de tipos de organização e de que o modelo que nos foi transmitido, o de uma grande companhia comercial, embora continue a predominar, não é universal. Novas formas de firmas profissionais de pequeno porte, de institutos de pesquisa, vários tipos de repartições públicas, além das escolas e dos hospitais, sujeitos a controle por parte de profissionais e da comunidade, passam a constituir o local da existência de um número sempre crescente de indivíduos na sociedade.

A mudança se deu não somente quanto ao local, como também quanto ao caráter do trabalho. Num ensaio publicado em 1956, *Work and Its Discontents*, escrevi: "A imagem de dezenas de milhares de trabalhadores a fluírem de fábricas que se vão estendendo marca indelevelmente o quadro da América industrial tanto quanto as calças de couro franjadas e o rifle marcaram as zonas fronteiriças do século XIX, ou as perucas e rendas a Virgínia colonial. A maioria dos americanos não trabalha em fábricas, assim como nunca estiveram nas fronteiras nem viveram em casas georgianas: não obstante, o caráter distintivo de cada uma dessas épocas encontra-se nesses arquétipos." Sustentei, além disso, que, embora uma enorme variedade de ocupações e de empregos permanecesse muito distanciada das fábricas, "a fábrica representa um arquétipo, porque seus ritmos afetam de uma maneira sutil o caráter geral do trabalho, assim como um corante se espalha por um tecido".³⁴

Os ritmos da mecanização ainda estão-se difundindo por todos os Estados Unidos. A natureza dos materiais com que se lida foi revolucionada pela introdução dos instrumentos mecanizados. O trabalho nos escritórios, particularmente nas grandes companhias de seguros, nos bancos, empresas de utilidade pública e companhias industriais, reveste-se da mesma qualidade mecânica e monótona, porque as funções reguladas obedecem a processos de rotina idênticos aos das linhas de montagem. Não obstante, o arquétipo desapareceu. Os *Tempos Modernos* de Charlie Chaplin simbolizaram em certa época a civilização industrial, mas esse filme constitui hoje o documento de uma era. Os ritmos deixaram de ser tão assobberbantes. Rompeu-se o compasso.

Existirá hoje em dia um novo arquétipo? O fato de as relações em serviços se estabelecerem entre pessoas levou C. Wright Mills a

34. *Work and Its Discontents* (Boston, 1956), pp. 3, 36. O ensaio foi reimpresso em 1971 pela League for Industrial Democracy, com uma introdução de Lewis Coser.

declarar há vinte anos que o universo dos empregados de escritório havia-se transformado num "mercado de personalidades", no qual cada indivíduo "vende-se a si mesmo", se promove, a fim de impressionar os outros e progredir. O protótipo de Mills era o vendedor, e seu cenário a "grande loja".³⁵ Porém, nem mesmo naquela época sua argumentação foi inteiramente convincente (especialmente para os que buscavam serviço em alguma dessas lojas) e o é ainda menos atualmente. Proliferam os novos estereótipos. Um dos mais importantes — a julgar por certas propagandas comerciais da televisão — é o do pesquisador ou técnico de laboratório, de avental branco, procedendo a uma experiência qualquer (geralmente destinada a provar que o produto do patrocinador é melhor que o de um concorrente). Mas isto representa mais um esforço, visando a captar um reflexo da autoridade da Ciência, que a mimese de uma nova civilização.

Se não existem imagens diretas do trabalho, o que é capital para o novo tipo de relacionamento é o encontro ou comunicação e a res-posta do *ego* ao *alter*, e vice-versa: desde a irritação de um passageiro num escritório de companhia de aviação, até a reação simpática ou irritada do professor ao aluno. Contudo, o fato de que os indivíduos atualmente falam com outros indivíduos, em lugar de interagirem com uma máquina, constitui o aspecto fundamental com relação ao trabalho na sociedade pós-industrial.

Finalmente, durante mais de cem anos, a "questão trabalhista" dominou a sociedade ocidental. O conflito entre patrão e empregado (fosse o patrão um capitalista ou um gerente de corporação) obscurecia todos os outros conflitos e constituía o eixo em torno do qual giravam as principais cições no seio da sociedade. De acordo com a lógica da produção de utilidades, Marx havia afirmado que a burguesia e o trabalhador acabariam reduzidos a uma relação econômica abstrata, na qual todos os demais atributos sociais seriam eliminados de tal forma que os dois ver-se-iam face a face, totalmente expostos — como aconteceria com toda a sociedade — em seus respectivos papéis de classes.³⁶ Duas coisas discreparam, entretanto, desta pre-

35. C. Wright Mills, *White Collar*, op. cit., cap. 8.

36. O ponto de vista de Marx fica integralmente exposto em *O Manifesto Comunista*. Ele escreve, em diversas alturas:

A burguesia não pode existir sem revolucionar constantemente os meios de produção; e, conseqüentemente, as relações de produção; e, portanto, a totalidade das relações sociais... Todas as relações estáveis e estereotipadas, com todo o seu séquito de antigos e veneráveis preconceitos e opiniões, são eliminadas, e as que se formaram há pouco tornam-se obsoletas antes de se poderem petrificar. Tudo o que fora tido como sólido cai aos pedaços; tudo o que havia sido olhado como sagrado é profanado; finalmente, as pessoas são compelidas a encerrar de olhos bem abertos sua posição na vida e suas relações sociais (p. 29).

dição. A primeira foi a persistência da força do que Max Weber qualificou de "grupos de *status* segregados" — raciais, étnicos, linguísticos, religiosos — cujos laços, lealdades e identidades emocionais têm-se revelado mais poderosos e prementes, na maioria das vezes, que as classes, e cujas divisões passam por cima das fronteiras de classes. Nos países industriais mais adiantados, como a Bélgica e o Canadá, exatamente como nas sociedades tribais da África ou nas sociedades comunais da Índia, os "grupos de *status*" geram conflitos que muitas vezes dilaceram mais cruelmente a sociedade que as questões de classes. Em segundo lugar, o problema trabalhista está hoje "encapsulado". Ainda persiste um conflito de interesses e uma questão de trabalho — no sentido de falta de equilíbrio entre o poder do gerente e o do trabalhador no tocante às condições do trabalho — todavia, as desproporções sofreram uma oscilação e os métodos de negociação se institucionalizaram. E não só a tensão política foi encapsulada, como também o foi a questão de saber se a Psicologia ocupacional, a que Veblen e Dewey atribuíram tamanha importância em sua sociologia, aplica-se igualmente a outros aspectos do comportamento humano. (O burguês era burguês durante o dia e continuava burguês à noite; o mesmo dificilmente se poderia dizer com relação a certos gerentes, muito capazes de agir como executivos durante o dia e que à noite se entregam a excentricidades da juventude.) O fato crucial é que a "questão do trabalho" como trabalho deixou de ser central e não tem um peso sociológico e cultural suficiente para polarizar todas as outras questões em torno desse eixo.

Durante a próxima década, as possíveis solicitações de reorganização do trabalho, a queda da produtividade e a contínua ameaça de inflação, decorrente da desproporção entre a produtividade dos setores de bens e de serviços, os perigos que poderão advir da competição estrangeira e outras questões, como a insistência de certos sindicatos com referência aos ritmos, ou os monopólios bilaterais dos sindicatos e construtores nos negócios da área das construções, tudo isto talvez contribua para ir tornando as questões trabalhistas cada vez mais evidentes e até mesmo exacerbadas. O fato de certos sindicatos poderem desviar-se da preocupação com os rendimentos e com

Os que haviam pertencido até aqui à classe média inferior — pequenos industriais, pequenos comerciantes, recebedores de pequenos rendimentos não ganhos, artesãos e camponeses — deslizam todos para o proletariado (p. 35).

... o desenvolvimento da indústria em grande escala corta todos os laços de família dos proletários e... os filhos dos proletários são transformados em meros artigos de comércio e instrumentos de trabalho... As diferenças nacionais e os contrastes já tendem a desaparecer progressivamente, à medida que se vai desenvolvendo a burguesia... (pp. 48, 50).
O Manifesto Comunista, D. Ryazanoff, org. (edição reimpressa, Nova Iorque, 1963).

o consumo, voltando-se para os problemas da produção e para o caráter do trabalho, só pode trazer benefícios. Mas é muito pouco provável que essas questões venham a adquirir uma conotação ideológica ou de "classe", embora possam vir a se politizar.

É mais provável que durante a próxima década, a política venha a se interessar, no plano nacional, por questões de interesse público, como a saúde, e o meio ambiente e, no plano local, pelo crime, pelos serviços municipais e pelos preços. São, todas elas, questões relacionadas com a comunidade e, nesses assuntos, talvez se verifique que o trabalho tem, no plano nacional, um caráter em grande parte liberal, embora dividido, no plano local, por questões de facções, que dilaceram a existência da comunidade.

Tudo isto representa entretanto um eco remoto da visão do *Manifesto Comunista* de 1848 e dos estudantes revolucionários de 1968. Na economia, persiste a questão do trabalho. Mas não na Sociologia e na cultura. Nesta medida, as transformações sumariadas na sociedade pós-industrial podem representar uma metamorfose histórica da sociedade ocidental.³⁷

37. Como observou Hegel, a coruja de Minerva voa ao entardecer, e a ironia talvez esteja no fato de que o trabalho, particularmente na Europa, pode interessar-se mais agressivamente pelo social numa época de declínio estrutural e quando se fazem maiores as pressões econômicas sobre o sucesso.