

As classes nas sociedades capitalistas contemporâneas (notas preliminares)

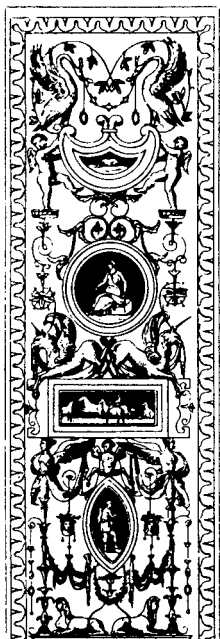
F. H. CARDOSO *

Como o subtítulo indica, este estudo constitui mera tentativa — a mais desprezível possível — de encaminhar um debate. As páginas que seguem são anotações, não sendo sequer um esboço de análise. Mais ainda, embora venha a fazer referências à estrutura das classes nos países de capitalismo avançado, rebaterei o tema especialmente para o caso dos países que se industrializam sob o impulso do capital internacional e oligopólico na periferia do sistema econômico mundial.

Embora o referencial empírico que usarei seja o disponível — e portanto largamente inadequado para uma análise marxista da estrutura de classes — meu propósito é o de discutir esse tema no contexto do debate sobre a contemporaneidade e a pertinência do paradigma marxista para a análise das classes sociais.

OBSTÁCULOS PARA OS SOCIÓLOGOS: CLASSES OU MOVIMENTOS SOCIAIS

Começemos por situar melhor esta última afirmação. Por que existe hoje um debate sobre a pertinência da análise marxista para compreender a dinâmica das sociedades industrializadas?



* Pesquisador do CEBRAP.

Certamente por vários motivos, mas o mais geral no plano da análise de estruturas diz respeito às grandes modificações ocorridas no último século quanto às posições estruturais que definem as sociedades industrializadas e de massas. Alguns autores, como Alain Touraine, chamaram a atenção há tempos para o que de especificamente novo existe na situação de classe contemporânea e negam validade às caracterizações marxistas. Em seu livro sobre as sociedades pós-industriais Touraine afirmava categoricamente que “a idéia de duas classes básicas constituindo meios separados, uma reduzida à subsistência, a outra administrando os excedentes, perde sua importância”.¹

A reformulação da teoria sociológica das classes nas sociedades super-industrializadas já se havia tornado corrente antes de Touraine. Raymond Aron fizera considerável esforço para ressaltar o caráter das “sociedades industriais” e para mostrar que certos aspectos do comportamento político delas transcendiam inclusive as diferenças de sistemas sócio-econômicos. A noção de “sociedade de massas”, por seu lado, que deitava raízes no pensamento de Mannheim (para não falar de Ortega), encontra eco noutro contexto cultural, na sociologia política norte-americana. Daniel Bell, depois de haver decretado o fim das ideologias na década dos sessenta, publicou *The Coming of the Post-Industrial Society* em 1973, salientando a mudança que ocorrera nos Estados Unidos, deslocando o eixo da economia da produção de bens para a produção de serviços; daí teria ocorrido a preeminência de uma “classe” de profissionais e técnicos. A centralidade do conhecimento teórico e da inovação tecnológica teria transformado o controle da tecnologia em pedra angular da sociedade industrial contemporânea.

Bell reafirmava, assim, o que Touraine intuía em *La société post-industrielle* (1969). Com uma diferença básica (entre muitas outras): enquanto Bell indaga sobre os limites do incognoscível e busca a nova forma cultural — mesmo que religiosa — que permitirá a auto-realização do homem, Touraine permanece mais próximo da tradição clássica da sociologia. Modificadas as relações sociais básicas pelo tipo de produção vigente, Touraine continua na procura do “sujeito histórico”. Se a oposição entre classes sociais “perde importância” para explicar a dinâmica da sociedade contemporânea, isso não quer dizer que inexista uma dinâmica social. Essa, para Touraine, haverá de ser encontrada nos “movimentos sociais”. Não é outro o esforço feito em *La prophétie antinucléaire*, ao qual se segue, coerentemente, *L'après socialisme*. Touraine tem o mérito de tirar as consequências radicais de sua análise: não é o proletariado, a classe histórica, quem fará a Revolução. A contemporaneidade da política há de ser buscada em movimentos que unem, na ação, setores sociais distintos e que se movem buscando não o controle do conjunto da sociedade,

¹ Touraine, Alain - *La société post-industrielle*. Ed. Denoël, 1969, p. 71.

mas das partes críticas dela, relacionadas com o poder tecnocrático e de Estado. Quais são essas? As que a nova ideologia identifica (posto que o marxismo e mesmo o socialismo tal como foi formulado antes não respondem mais às aspirações e aos problemas da sociedade pós-industrial), a partir de uma perspectiva de confiança comunitária no futuro e de confronto definido com uma classe social. Sem uma “profecia” que aponte um caminho de luta, sem a identificação das políticas contra as quais vai lançar-se o movimento e sem que exista um espaço para a sociedade civil (portanto, sem que as classes dirigentes hajam controlado previamente o estado), o movimento social deixa de ganhar seu contorno de agente histórico efetivo (*La prophétie antinucléaire*).²

Embora provindo de outra tradição intelectual e com as preocupações já mencionadas com a cultura e a individuação, também Daniel Bell fez a translação teórica com respeito à tradição sociológica clássica que a análise das sociedades capitalistas contemporâneas parece requerer:

“Repousa ainda o poder na trilha econômica e, amplamente, nas mãos das corporações-gigantes? Em larga medida este ainda é o caso na sociedade ocidental, mas este argumento interpreta mal a natureza da mudança societária atual. A ordem capitalista tinha um reforço histórico quando fundia propriedades com poder, através de um conjunto de famílias dominantes, para manter a continuidade do sistema. A primeira mudança estrutural interna profunda no capitalismo foi o divórcio entre família e propriedade do poder administrativo e a perda da continuidade através da cadeia de elites. O poder econômico repousa hoje em *instituições* cujos chefes não podem transmitir seu poder a herdeiros e que, crescentemente (pois a propriedade não é privada, mas corporativa, e a qualificação técnica e não a propriedade é a base para as posições administrativas), deixam de ter os direitos naturais tradicionais, as justificações e a legitimidade no exercício do poder, e sentem isso agudamente.

O fato básico é que a sociedade moderna multiplica o número de ‘constituências’ e, dada a interdependência crescente dos efeitos econômicos e sociais, a ordem política torna-se o lugar onde o poder é controlado de modo a administrar os problemas *sistêmicos* originados nessa interdependência e a crescente competição de outras economias orientadas para o estado”.³

A politização da economia e da sociedade, a perda de eficácia dos mecanismos tradicionais de controle das classes, a emergência do Estado-Panóptico, a dinâmica social repousando nos movimentos sociais mais do que nos partidos, a fragmentação da visão do mundo e mesmo a perda de interesse pela busca de uma *Weltanschauung*, parecem ser o trivial ligeiro dos sociólogos e pensadores políticos contemporâneos.

² Touraine, Alain - *La prophétie antinucléaire*. Le seuil, 1980, p. 321-335.

³ Bell, Daniel - *The cultural contradictions of capitalism*, p. XXVIII.

UMA MUTAÇÃO: A EXPLOSAO DOS SERVIÇOS

Não foram apenas os sociólogos preocupados com a teoria da sociedade contemporânea os que refizeram a imagem dela. Por trás dessa teorização houve um intenso trabalho analítico e empírico que mostra a direção das mudanças ocorridas na estrutura das sociedades industriais.

Sem ter chamado a mesma atenção que os textos referidos acima, houve, por exemplo, a crítica ao esquema evolutivo proposta por Colin Clark em *The Condition of Economic Progress*, publicado em 1940. Os estudos de Kuznets e, posteriormente, de Victor Fuchs começaram a desenhar melhor o perfil da sociedade industrial avançada. Esse último autor propôs, a partir do título de seu livro de 1968 — *The Service Economy* —, uma interpretação que sublinha ter havido uma “revolução” no que diz respeito às ocupações e ao papel dos serviços na economia norte-americana. Essa revolução consistiu basicamente em que a dramática queda do emprego no setor primário seguiu-se, a partir de determinado período, não o crescimento do secundário, mas do terciário. A produção de bens tangíveis, agrícolas e industriais, não deu lugar a um crescimento do emprego comparável ao que ocorreu no setor de serviços. Entre 1947 e 1967 o emprego nos Estados Unidos cresceu de 57 milhões para 74 milhões e esse incremento foi virtualmente absorvido pelos serviços. Dessa maneira:

“O *incremento* do emprego no campo da educação entre 1950 e 1960 foi maior do que o número total dos empregados em aço, cobre e indústrias de alumínio em cada ano. O *incremento* do emprego no campo da saúde entre 1950 e 1960 foi maior do que o total do número de empregados na indústria automotriz em cada ano. O *incremento* do emprego nas firmas financeiras entre 1950 e 1960 foi maior do que o total do emprego em mineração em 1960”.⁴

Sem entrar na explicação desse processo (a respeito do qual existe amplo debate entre os economistas) convém sublinhar que a tendência favorável ao crescimento do emprego no setor dos serviços e a relativa estagnação no setor industrial, que fora constatada apenas nos Estados Unidos (o mesmo Daniel Bell fazia essa ressalva), ocorre hoje no conjunto da economia industrial. Dispõem-se de pelo menos dois estudos recentes, um para os Estados Unidos e outro que inclui também Canadá, Inglaterra, Alemanha, França, Itália e Japão, que são consistentes e fornecem um quadro claro a respeito do que ocorre com o emprego nesses países.⁵

⁴ Fuchs, Victor R. - *The service economy*, National Bureau of Economic Research. New York, 1968, p. 7.

⁵ Refiro-me a Browning, H.L. and Singelmann, J. - “The emergence of a service society: demographic and sociological aspects of the sectoral transformation of the labor force in the U.S.A.”, relatório apresentado ao U.S. Department of Labor; Singelmann, J. - “The sectoral transformation of the labor force in seven industrialized countries”, 1920-1960. Tese de doutorado, University of Texas, Austin, 1974.

O emprego nos EUA

Comparando-se a distribuição de empregos nos EUA no período de cem anos, entre 1870 e 1970, tem-se:

1. o setor extrativo sai de um patamar de 52,3%, passa para 28,9% em 1920 e cinquenta anos depois alcança apenas 4,5%;
2. o setor da indústria de transformação, setor secundário, no mesmo período, sobe de 23,5% para 32,9% mas, em seguida, estaciona até 1970 ao redor de 33,1%;
3. enquanto isso, o setor terciário absorve proporcionalmente tudo o que decresce no primário.

Entretanto — e é nesse ponto que as categorias estatísticas propostas por Browning e Singelmann são esclarecedoras — o crescimento do terciário foi extremamente desigual. Os serviços domésticos caíram de 7,4% para 1,7% em cem anos. Os serviços distributivos (transportes, comunicação, venda no atacado e a varejo com exceção de bebidas e alimentação) crescem grandemente entre 1920 e 1970, especialmente devido ao sistema de transportes que se expande, mas, em seguida, graças a desenvolvimentos tecnológicos, o transporte de mercadorias expandiu-se sem absorver muita mão-de-obra. O comércio cresceu lenta, mas persistentemente, dobrando o número de empregos em cem anos. Os serviços produtivos (finanças, seguros, engenharia, advocacia e serviços de negócios) cresceram lentamente até 1910, mas saltaram depois de 2,8% para 8,2% do total da força de trabalho e os serviços pessoais, embora tivessem se expandido em alguns itens, sofrem a drástica redução do serviço doméstico. Em compensação, os “serviços sociais” (saúde, educação, bem-estar social e governo) saltaram de 3,7% em 1970 para 21,9% em 1980, sendo que neles os educacionais cresceram, somente entre 1950 e 1970, de 3,8% para 8,6%, enquanto a burocracia estatal cresceu apenas de 3,7% para 4,6%.

Embora eu não esteja me referindo neste artigo às outras transformações ocorridas no mesmo período convém assinalar que o componente das ocupações “white-collar” nos EUA cresceu de 18% para 49% entre 1900 e 1970 e que a proporção de mulheres na força de trabalho cresceu, no mesmo período, de 20,4% para 43,4%. E, acima de tudo, como é óbvio, o decréscimo da ocupação no setor primário da economia e a estagnação do setor secundário deram-se com um crescimento enorme do produto global. Ou seja, houve intensos ganhos de produtividade física.

Para uma idéia geral do processo, reproduzo a seguir uma tabela do referido relatório de Browning e Singelmann, que demonstra que essas transformações afetaram ao mesmo tempo, e grandemente, a distribuição ocupacional, de tal modo que entre 1900 e 1970:

- os trabalhadores rurais decresceram em 90%;
- os profissionais quadruplicaram;
- as ocupações de escritórios multiplicaram-se seis vezes e se transformaram na maior categoria ocupacional;
- entre os não “white-collar” apenas os trabalhadores de serviços outros que os domésticos (Pessoais e Sociais) aumentaram sua participação relativa na estrutura ocupacional.

As ocupações manuais começaram a crescer mais lentamente do que o emprego total desde 1950.

“O declínio proporcional dos trabalhadores é o mais claro de todos; sua parte no emprego total declinou firmemente desde 1900; havia poucos trabalhadores mais em 1970 do que 70 anos antes”.⁶

O emprego nas sociedades industriais

Se esses resultados se aplicassem apenas aos EUA já teriam um efeito grande para a análise da estrutura das sociedades industriais contemporâneas. Ocorre que eles se aplicam também aos demais países altamente industrializados. Reproduzo a seguir tabela sintética que Singelmann apresenta em sua tese.

DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DA FORÇA DE TRABALHO NOS EUA POR SETORES INDUSTRIAIS E POR GRUPOS INDUSTRIAIS INTERMEDIÁRIOS: 1920-1970

SETORES E INDÚSTRIAS	1920	1930	1940	1950	1960	1970
I. Extrativo	28,9	25,4	21,3	14,4	8,1	4,5
1. Agricultura	26,3	22,9	19,2	12,7	7,0	3,7
2. Minerais	2,6	2,5	2,1	1,7	1,1	0,8
II. Transformativo	32,9	31,5	29,8	33,9	35,9	33,1
3. Construção	32,9	6,5	4,7	6,2	6,2	5,8
4. Alimentação		2,3	2,7	2,7	3,1	2,0
5. Têxteis		4,2	2,6	2,2	3,3	3,0
6. Metais		7,7	2,9	3,6	3,9	3,3
7. Máquinas		2,4	3,7	7,5	8,3	
8. Química		1,3	1,5	1,7	1,8	1,6
9. Manufaturados diversos		9,0	11,8	12,3	8,7	7,7
10. Utilidades		0,6	1,2	1,4	1,4	1,4
III. Serviços de Distribuição	18,7	19,6	20,4	22,4	21,9	22,3
11. Transporte	7,6	6,0	4,9	5,3	4,4	3,9
12. Comunicação		1,0	0,9	1,2	1,3	1,5
13. Venda no atacado	11,1		2,7	3,5	3,6	4,1
14. Venda no varejo		12,6	11,8	12,3	12,5	12,8

⁶ Browning e Singelmann, *op. cit.*, p. 23.

IV. Serviços de Produção	2,8	3,2	4,6	4,8	6,6	8,2
15. Bancos	2,8	1,3	1,1	1,1	1,6	2,6
16. Seguros		1,1	1,2	1,4	1,7	1,8
17. Imóveis		0,6	1,1	1,0	1,0	1,0
18. Engenharia		—	1,3	0,2	0,3	0,4
19. Contabilidade		—		0,2	0,3	0,4
20. Serviços diversos		0,1		0,6	1,2	1,8
21. Serviços públicos		—		0,4	0,5	0,5
V. Serviços Sociais	8,7	9,2	10,0	12,4	16,3	21,9
22. Serviços médicos	8,7	—	2,3	1,1	1,4	2,2
23. Hospitais		—		1,9	2,7	3,7
24. Educação		—	3,5	3,8	5,4	8,6
25. Assistência		—	0,9	0,7	1,0	1,2
26. Serviços sem fins lucrativos		—		0,3	0,4	0,4
27. Serviços postais		0,6	0,7	0,8	0,9	1,0
28. Serviços estaduais		2,2	2,6	3,7	4,3	4,6
29. Serviços diversos		6,3	—	0,1	0,2	0,3
VI. Serviços Pessoais	8,2	11,2	14,0	12,1	11,3	10,0
30. Serviços domésticos	8,2	6,5	5,3	3,2	3,1	1,7
31. Hotéis		2,9	1,3	1,0	1,0	1,0
32. Alimentos e bebidas			2,5	3,0	2,9	3,3
33. Conserto		—	1,5	1,7	1,4	1,3
34. Lavanderia		0,9	—	—	0,8	0,9
35. Barbeiros e Cabeleireiros		—	1,0	1,2	1,0	0,8
36. Diversões		0,9	0,9	1,0	0,8	0,8
37. Serviços pessoais diversos		—	1,6	1,2	0,4	0,3
TOTAL DA FORÇA DE TRABALHO	100,2	100,1	100,1	100,0	100,1	100,0

FONTES:

- 1920: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census. 14th Census of the United States, 1920. Volume IV, Table 2.
- 1930: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census. U.S. Census of Population, 1930. Volume V — General Report on Occupations. U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 1933. Chapter 7, Table 1.
- 1940: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census. U.S. Census of Population, 1940. Volume III, Part 1, Table 74. Washington, D.C. Government Printing Office, 1943.
- 1950: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census. U.S. Census of Population, 1950. Volume IV — Special Reports, Part 1, Chapter D: Industrial Characteristics, Table 1, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 1955.
- 1960: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census. U.S. Census of Population, 1960. Subjects Reports: Industrial Characteristics. Final Report PC (2) — 7F, Table 2. U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 1967.
- 1970: 1/100 Public Use Sample.

Os dados mostram que no caso dos países europeus não houve declínio relativo do emprego no setor das indústrias de transformação até 1960, sendo que em alguns países houve mesmo expansão. Não obstante, continua a ser válida a observação de Singelmann:

“Os serviços sociais e os serviços de produção foram os dois setores de mais rápida expansão. Não só aumentaram sua participação no emprego total da força de trabalho, senão que cresceram mais rapidamente do que a força de trabalho do setor não-extrativo”.⁷

Mais ainda, os dados recentes mostram que novas transformações tecnológicas reforçaram a tendência ao declínio do emprego industrial e a expansão do terciário também nos países europeus.

CRESCIMENTO MÉDIO DO EMPREGO ANUAL
(Países do Mercado Comum, 1965-1975)

Setor	1965-1970	1970-1975
Agricultura	- 0,5	- 0,5
Indústria	+ 0,4	- 0,1
Terciário	+ 1,1	+ 1,3

Fonte: OCDE, Medium Term Strategy.⁸

Estas transformações se dão em função da introdução de novos processos tecnológicos, sobretudo a microeletrônica, os quais têm efeitos sobre o nível geral do emprego, a tal ponto que hoje se fala em *jobless growth*.

Com efeito, os processos produtivos à base da microeletrônica geralmente “requerem significativamente menos trabalho para produzir os produtos do que os bens por eles substituídos”.⁹ Além do mais, trata-se de uma tecnologia que é facilmente absorvível pela indústria e que se aplica a uma gama ampla de empresas, desde as siderúrgicas até os bancos. No passado, assinala o mesmo Colin Normann, as modificações tecnológicas aumentavam o emprego industrial; a produção adicional que elas permitiam aumentava a riqueza criando demanda adicional para os serviços e para os produtos manufaturados, permitindo crescimento com taxas elevadas e pleno emprego. Tanto assim que o emprego no setor das manufaturas cresceu nos anos cinquenta. Já nos anos sessenta começou a estagnar, para declinar na década de setenta, graças ao tipo de mudança tecnológica nova. Até esta última década as mudanças tecnológicas que procuravam racionalizar as linhas de produção tinham efeitos

⁷ Singelmann, *op. cit.*, p. 247.

⁸ Apud Normann, C. — Microelectronics at work: productivity and jobs in the world economy. World Watch Paper, (39), 1980, p. 31.

⁹ Normann, C., *op. cit.*, p. 29.

**DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DA FORÇA DE TRABALHO
POR SETORES DA INDÚSTRIA ENTRE 1920 E 1960 (7 PAÍSES)**

SETORES E PAÍSES	AO REDOR DE 1920	AO REDOR DE 1930	AO REDOR DE 1940	AO REDOR DE 1950	AO REDOR DE 1960
<i>Extrativo</i>					
Estados Unidos	28,9	25,4	21,3	14,4	8,1
Canadá	36,9	34,4	31,7	21,6	14,7
Inglaterra	14,2	11,8	(a)	8,9	6,6
Alemanha	33,5	31,5	(a)	16,1	9,0
França	43,6	38,3	40,2	31,9	23,0
Itália	57,1	48,1	(a)	42,9	29,8
Japão	56,3	50,9	46,3	50,3	34,1
<i>Transformação</i>					
Estados Unidos	32,9	31,5	29,8	33,9	35,9
Canadá	26,1	24,7	28,2	33,7	31,2
Inglaterra	42,2	39,3	(a)	45,4	46,0
Alemanha	38,9	38,3	(a)	47,3	51,3
França	29,7	32,8	29,6	35,2	37,7
Itália	24,2	29,2	(a)	32,0	40,0
Japão	19,8	19,8	24,9	21,0	28,5
<i>Serviços de Distribuição</i>					
Estados Unidos	18,7	19,6	20,4	22,4	21,9
Canadá	19,2	18,4	17,6	21,7	23,9
Inglaterra	19,3	21,6	(a)	19,2	19,7
Alemanha	11,9	12,8	(a)	15,7	16,4
França	14,4	13,3	15,1	14,4	16,4
Itália	8,6	10,1	(a)	10,6	13,1
Japão	12,5	15,6	15,2	14,6	18,6
<i>Serviços de Produção</i>					
Estados Unidos	2,8	3,2	4,6	4,8	6,6
Canadá	3,7	3,3	2,8	4,0	5,3
Inglaterra	2,6	3,1	(a)	3,2	4,5
Alemanha	2,1	2,7	(a)	2,5	4,2
França	1,6	2,1	1,9	2,7	3,2
Itália	1,3	1,8	(a)	1,9	2,0
Japão	0,8	0,9	1,2	1,5	2,9
<i>Serviços Sociais</i>					
Estados Unidos	8,7	9,2	10,0	12,4	16,3
Canadá	7,5	8,9	9,4	11,3	15,3
Inglaterra	8,9	9,7	(a)	12,1	14,1
Alemanha	6,0	6,8	(a)	11,5	12,9
França	5,3	6,1	6,8	9,4	12,3
Itália	4,1	5,2	(a)	7,9	9,4
Japão	4,9	5,5	6,0	7,2	8,3
<i>Serviços Pessoais</i>					
Estados Unidos	8,2	11,2	14,0	12,1	11,3
Canadá	6,7	10,3	10,3	7,8	9,6
Inglaterra	12,9	14,5	(a)	11,3	9,0
Alemanha	7,7	7,8	(a)	6,8	6,4
França	5,6	7,2	6,4	7,4	7,4
Itália	4,6	5,6	(a)	4,7	5,9
Japão	5,7	7,3	6,3	5,3	7,6

(a) Os países europeus não efetuaram censo durante a II Guerra Mundial (o censo francês foi efetuado em 1946).

Nota: Todas as porcentagens estão baseadas nos dados apresentados no Capítulo IV de Browning e Singelmann, *op. cit.*, p. 174.

positivos sobre o emprego global, especialmente no caso do ramo automotor nos EUA e na Inglaterra.

Ademais o crescimento industrial dinamizava também o setor terciário vinculado aos serviços de produção: “nos Estados Unidos, por exemplo, 92% dos novos empregos criados entre 1966 e 1973 localizaram-se neste setor” (ou seja, nas finanças, seguros, governo e serviços sociais). De tal maneira que “em cada principal país industrial o setor terciário conta agora com pelo menos a metade da força de trabalho”.¹⁰

Estas modificações recentes não refletem, obviamente, apenas tendências estruturais. Elas são acentuadas pela recessão mundial, pela crise energética, pela inflação e pelas conseqüentes políticas de contenção da demanda. Tudo isto em conjunto deu o saldo sombrio de seis milhões de desempregados na Europa, um milhão no Japão e 6% da força de trabalho nos Estados Unidos, nos fins de setenta, com agravamento posterior na atual década. A crise, por sua vez, acentua a tendência para a introdução de novas tecnologias”.¹¹

Convém sublinhar que essa transformação estrutural na distribuição da força de trabalho vem junto, como disse antes, com uma transformação na estrutura das ocupações. Existem dados disponíveis para os Estados Unidos que permitem verificar os efeitos do crescimento dos serviços no que diz respeito ao decréscimo das ocupações manuais, incremento das não-manuais e crescimento sobretudo das ocupações de escritório e das exercidas por profissionais:

DISTRIBUIÇÃO OCUPACIONAL DO TOTAL DA FORÇA DE TRABALHO NOS EUA (1900-1970)

CATEGORIA OCUPACIONAL	PORCENTAGEM EM 1960	PORCENTAGEM EM 1970	VARIAÇÃO DE PONTOS PERCENTUAIS	VARIAÇÃO PERCENTUAL
Profissionais	8,01	10,20	2,19	27,3
Semi-profissionais	3,80	4,79	0,99	26,1
Agricultores	4,08	1,85	-2,23	-54,7
Administradores	8,76	8,50	-0,26	- 3,0
Empregados de Escritório	15,16	18,02	2,86	18,90
Pessoal de Vendas	7,57	7,28	-0,29	- 3,80
Artesãos	14,21	13,75	-0,46	- 3,20
Operários	19,34	17,32	-2,02	-10,40
Prestadores de Serviços	11,73	12,68	0,95	8,10
Serventes	5,03	4,40	-0,63	-12,50
Trabalhadores Rurais	2,37	1,26	-1,11	-46,80

Fonte: Browning e Singelmann, *op. cit.*, p. 118.

¹⁰ *Idem, ibidem.*

¹¹ Não levo em consideração neste artigo a crise atual. É óbvio, entretanto, que tanto a luta operária quanto a reação dos empresários têm muito que ver com a forma que a tecnologia adotou.

AMÉRICA LATINA: UMA EXCEÇÃO?

Antes de especular sobre as conseqüências teóricas dessas tendências nas sociedades capitalistas avançadas, convém indagar — sumariamente — sobre o que ocorre nos países latino-americanos que se industrializam sob os efeitos da internacionalização da economia e do predomínio da acumulação oligopólica.

Para não descer a detalhes e tornar cansativa a exposição, vou limitar-me a analisar as modificações ocorridas em alguns países, que exemplificam bem o padrão de industrialização da periferia, especialmente México e Brasil.

A mesma evolução...

Em artigo escrito há cerca de 15 anos, José Luís Reyna e eu havíamos mostrado, usando os dados disponíveis, que até os anos sessenta notavam-se algumas tendências dominantes na estrutura do emprego na América Latina que podiam resumir-se assim:

- o setor primário da economia decrescia rapidamente;
- o setor secundário não absorvia esse declínio e mesmo se estancava proporcionalmente;
- o setor terciário crescia aceleradamente.

Mostrávamos também que existia uma tendência a um crescimento maior das ocupações não-manuais quando comparado com as manuais.¹²

Naquela época havia forte controvérsia sobre uma possível tendência secular à estagnação nos países de economia dependente e sobre a incapacidade do sistema de empregos criada pela expansão do capitalismo na periferia para absorver a população economicamente em idade de trabalhar. As conclusões propostas por Reyna e por mim eram cautelosas e não embarcavam nem na teoria da estagnação nem na marginalização crescente da população latino-americana.

É conveniente assinalar, por outro lado, que existem trabalhos mais sofisticados sobre a estrutura de classes em certos países europeus. Nestes trabalhos não se parte da distribuição da ocupação segundo o ramo de atividade, mas dos dados censitários relativos aos chefes de família e sobre as ocupações dos indivíduos. É extremamente interessante a análise feita pelos autores sobre a composição de classe do *total* da população, seja ela economicamente ativa ou não. Os resultados não alteram, entretanto, as tendências gerais relativas à dimensão do número de operários *stricto sensu* e do aumento do número proporcional de trabalhadores não manuais. Ver os estudos de Przeworsky, A., Rubin, B.R. e Underhill, E. - *The evolution of the class structure of France, 1901-1968. Economic Development and Cultural Change*, (28), vol. 4, Jul 1980; e de Przeworsky, A. e Underhill, E. - *Swedish class structure: 1900-1960*. University of Chicago, Nov. 1979 (mimeo.).

¹² Cardoso, F.H. e Reyna, J.L., *Dados* (2 e 3), Rio de Janeiro, 1967.

A bibliografia disponível hoje é muito mais rica e detalhada. Por ela vê-se que tínhamos razão ao enfrentar cautelosamente as hipóteses catastrofistas então vigentes. Num resumo da bibliografia contemporânea, Humberto Muñoz e Orlandina de Oliveira sublinharam, entretanto, que:

“En la última década (1960-1970), sin embargo, un examen de diez países sugiere un cambio moderado en la tendencia, ya que la mano de obra empleada en el secundario aumentó de 23,5 a 26,2% en el total de la población ocupada (Kirsch, 1973).

El examen de la estructura del empleo a un nivel de desagregación más amplio lleva a la conclusión de que la manufactura creció a tasas anuales más altas que los servicios (excluidos el comercio y los servicios básicos como transporte y electricidad) en seis de los diez países que analiza Kirsch (1973) durante los años sesenta. Tal parecería que durante la última década el sector manufacturero fue capaz de absorber un grueso contingente de mano de obra, sobre todo en países como Brasil, Chile, México, Perú y Venezuela, mientras que el crecimiento del terciario probablemente estuvo ligado a la expansión de aquellas ramas complementarias a la industrialización”.¹³

Visto estatisticamente, este processo de crescimento ocorreu da seguinte maneira:

**TAXAS MÉDIAS ANUAIS DE CRESCIMENTO DO EMPREGO POR SETORES
ECONÔMICOS DE ALGUNS PAÍSES DA AMÉRICA LATINA: 1960-1970**

SETORES ECONÔMICOS	Argen- tina	Bolí- via	Bra- sil	Colom- bia	Chile	Equa- dor	Peru	Vene- zuela	Pana- má	Méxi- co
Agricultura	-0,8	0,5	0,7	1,1	0,3	2,1	1,9	-1,8	0,5	1,5
Mineração	5,0	3,7		1,1	0,6	0,1	1,6	1,2	—	4,2
Manufatura	0,7	7,3	4,9	2,8	3,1	0,8	3,8	8,1	7,2	5,1
Construção	3,1	8,6		3,1	3,2	5,2	2,2	5,2	8,7	5,3
Serviços básicos	0,9	6,4		3,6	3,5	3,3	4,2	7,5	7,2	1,9
Comércio	1,7	—	5,6	—	5,7	—	5,3	7,5	7,2	3,2
Serviços	2,9	3,2	4,1	5,0	3,0	3,0	2,8	3,1	4,9	7,2
TOTAL	1,4	2,2	2,7	2,6	2,6	2,2	2,5	3,4	3,7	3,2

Fonte: Kirsch, H., “El empleo y el aprovechamiento de los recursos humanos en América Latina”. *Boletín Económico de América Latina*, vol. XVIII, n.ºs 1 e 2, 1972. *Apud* MUÑOZ e OLIVEIRA, *op. cit.*

¹³ Muñoz, H. e Oliveira, O. - Algunas controversias sobre la fuerza de trabajo em América Latina. In: Katzman, R. e Reyna, J.L. - *Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina*. México, El Colegio de México, 1979.

A tendência que assinaláramos no artigo de *Dados*, quanto ao crescimento da proporção dos trabalhadores não manuais confirmou-se amplamente no período de 1960 a 1970:

**DISTRIBUIÇÃO OCUPACIONAL DA PEA EM
ALGUNS PAÍSES DA AMÉRICA LATINA: 1960-1970**

PAÍSES	ANOS	PEA TOTAL			PEA NO SETOR AGRÍCOLA		
		Trabalhos não ma- nuais (1)	Trabalhos manuais (2)	(1/2)	Trabalhos não ma- nuais (1)	Trabalhos manuais (2)	(1/2)
Argentina	1960	28,9	71,1	40,6	35,3	64,7	54,6
	1970	32,3	67,7	47,7	37,8	62,2	60,7
Brasil	1960	15,1	84,9	17,8	31,2	68,8	45,3
	1970	19,4	80,6	24,1	35,0	65,0	53,8
Chile	1960	20,7	79,3	26,1	28,2	71,8	39,3
	1970	26,8	73,2	36,6	33,9	66,1	51,2
México	1960	19,6	80,4	24,4	42,2	57,8	73,0
	1970	23,1	76,9	30,0	37,5	62,5	60,8
Venezuela	1960	24,0	76,0	31,6	35,5	64,5	55,5
	1970	34,7	65,3	53,1	43,3	56,7	76,4

Fonte: Anuário de estadísticas del trabajo. Oficina Internacional del Trabajo (OIT).
Genebra, 1970 e 1974.

... porém desigual e mais diferenciada

Quando se dispõe de dados mais pormenorizados sobre a estrutura do emprego, vê-se que a tendência, no caso dos países latino-americanos que se industrializaram, discrepa de grau quanto ao que ocorre nos EUA, Canadá, Japão, e países da OCDE. De fato, os estudos pioneiros de Paul Singer¹⁴ permitem corrigir afirmações anteriores sobre a estagnação relativa do setor secundário (cujo crescimento, na verdade, se acentuou nas décadas de 60 e 70 graças às altas taxas de crescimento industrial e à implantação tanto da indústria automotriz como dos setores de produção de bens de consumo duráveis). Eles mostram também que o setor terciário, quando esmiuçado, acusa a presença e expansão do setor de serviços de produção e de consumo modernos. Não se deve imaginar, portanto, que a expansão do terciário seja puro "inchaço".¹⁵

¹⁴ Ver Singer, P. — Força de trabalho e emprego no Brasil. São Paulo, CEBRAP (Série Cadernos CEBRAP n.º 3), 1971.

¹⁵ Deixo de lado aqui a importante distinção entre dois tipos de inovações tecnológicas: as que implicam em "mudanças de processo" e as que decorrem da criação de "novos produtos". Sobre a estrutura de emprego, esses dois tipos de inovação influem diferente-

Existem dados e estudos para o caso da cidade do México (D.F.) que permitem ver com mais detalhe como se dá o crescimento do setor dos serviços. Resumidamente, as conclusões são as seguintes:

“El rápido crecimiento del empleo en los servicios no parece asociado necesariamente con la creación de actividades que llevan a cabo por una mano de obra barata abundante en el mercado. Al menos los datos que aqui se presentaron permitirían indicar que: 1. la mano de obra masculina en los servicios al productor y los sociales está ubicada, por lo general, en categorías más altas de ingresos, que en los otros sectores económicos; 2. que no hay diferencia entre el sector manufacturero y los servicios distributivos en la media y en la distribución de la mano de obra masculina por grupos de ingresos; y 3. que en los servicios personales y en la construcción el deterioro de las condiciones de ingreso es más acentuado, no obstante que hay proporciones considerables de mano de obra en los demás sectores que son absorbidas en posiciones de ínfimos niveles de remuneración. La absorción de la mano de obra transferida en actividades manufactureras puede ser indicativo de una mantenida depreciación salarial para los grupos de obreros industriales. Los niveles de salarios del sector manufacturero hacen pensar que en este sector, más que en otros, existe un fuerte grado de desigualdad”.¹⁶

Não obstante, é preciso sublinhar que os processos de terciarização, com o desenvolvimento dos serviços produtivos e sociais, não se dão na América Latina, nem sequer no Brasil e no México, com a mesma intensidade que nos Estados Unidos e na Europa. Os “serviços pessoais”, embora decresçam proporcionalmente, guardam fortes contingentes de serviço doméstico. No caso do México (D.F.), por exemplo, os serviços apresentam a seguinte evolução¹⁷ (cf. Tabela da página seguinte).

E é preciso sublinhar, especialmente, que quando se olha para o conjunto da estrutura de empregos desses países, parte considerável da PEA permanece no campo (no México, 32,9 em 1970, 44,3 no Brasil) e embora cresçam bastante os setores da indústria de transformação e os serviços de alta produtividade (no Brasil, entre 1950 e 1970, o setor secundário se expandiu à taxa de 4% ao ano e a indústria de transformação à taxa de 3,6%), “também as atividades urbanas de baixa produtividade ganharam gravitação não só em relação ao conjunto da força de trabalho da cidade: cresceram 3,6% ao ano neste período, sendo que o serviço doméstico remunerado o fez segundo um ritmo

mente. As primeiras, ainda que possam aumentar a oferta dos setores que produzem inputs e equipamentos, tendem a diminuir o emprego. O lançamento de novos produtos, ao contrário, aumenta o emprego. Ver sobre isto SINGER, P. - A economia dos serviços. *Estudos CEBRAP*, São Paulo (24).

¹⁶ Ver Muñoz. H. e Oliveira, O. - Migración, oportunidad de empleo y diferencia de ingreso en la ciudad de México. *Revista Mexicana de Sociología*, México, ano XXXVIII, (1): 76, Jan/Mar., 1976.

¹⁷ Dados retirados da tabela preparada por Muñoz e Oliveira, 1976, p. 58-59.

ainda maior: 5,2% ao ano".¹⁸ Mais ainda, a estrutura de emprego desses países denota a presença de uma multiplicidade de formas de organização produtiva, que supõem relações sociais de produção baseadas ora no trabalho familiar, ora na existência de trabalhadores por conta própria e de pequenos vendedores de serviço, e assim por diante,¹⁹ tanto no campo como na cidade.

Em resumo: se é certo que a internacionalização da produção torna semelhantes certos aspectos da estrutura de emprego tanto dos países centrais como dos periféricos, ela não elimina as diferenças contextuais. A interpretação deve ressaltar, portanto, ambos os aspectos, sem esconder que a linha de força das mudanças decorre da internacionalização da produção.

MÉXICO: EVOLUÇÃO DO SETOR DE SERVIÇOS

	1930	1950	1970
Serviços de Distribuição	22,0	23,0	19,6
● Comércio	15,5	17,3	14,5
● Transportes	6,5	5,7	5,1
Serviços de Produção	0,8	3,0	5,4
● Finanças	0,1	1,6	2,2
● Serviços a empresas	0,7	1,4	3,2
Serviços Sociais	15,8	13,5	14,9
● Saúde e educação	15,8	5,1	7,9
● Administração pública	—	8,1	7,9
Serviços Pessoais	21,1	20,6	19,1
● Serviço doméstico	16,3	12,6	8,8
● Lavanderia	1,0	0,9	2,0
● Serviços de reparação	2,3	1,7	2,6
● Diversões, hotéis, restaurantes	0,4	3,8	4,6
● Outros	1,1	1,6	1,1

EM FAVOR DE MARX?

Feito esse rápido *survey* das tendências de transformação na distribuição dos empregos por ramos de atividades e da hierarquização das ocupações, resta agora o fundamental: por que tantas modificações e quais os efeitos delas no nodo de funcionamento das sociedades capitalistas contemporâneas. Neste ponto, é preciso retomar o fio da meada e voltar à questão dos padrões de acumulação de capital e da formação das classes.

¹⁸ Souza, Paulo Renato - *Emprego, Salários e Pobreza*. São Paulo, Hucitec 1980, p. 26.

¹⁹ Sobre esse ponto ver o livro citado acima de Souza, e ainda Faria, Vilmar - *Marginalidade urbana: notas de leitura*. São Paulo, CEBRAP, 1972 (mimeo.); e Jelin, E. - "Formas de organización de la actividad económica y estructura ocupacional. El caso de Salvador, Brasil." *Desarrollo Económico*, vol. 14, (53), 1974.

Com efeito, a redistribuição da estrutura ocupacional nos moldes que vimos foi conseqüência de uma elevação sem precedentes das forças produtivas que permitiram a geração de uma massa de excedentes que não volta integralmente ao circuito de reprodução do capital.

Triunfo da “Lei de Valor”

A base desse processo está a competição entre capitais na luta sem fim por reduzir o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção de mercadorias, que leva à introdução de novos processos produtivos. A generalização do uso da microeletrônica na produção é um simples exemplo disso, entre muitos outros.

A economia capitalista contemporânea sofreu uma intensificação da “autonomização” do processo de trabalho. Esta intensificação ocorreu sob o impulso da ciência que permite aumentar a produtividade (e, portanto, diminuir o tempo de trabalho necessário diante do tempo de trabalho excedentário). Noutros termos, houve uma elevação da taxa de composição orgânica do capital (maior proporção de capital constante em relação ao capital variável). Nesse sentido, a “lei do valor” teria triunfado: a concorrência entre capitalistas não fez senão acelerar a introdução de métodos produtivos, pois aumentando a parcela relativa ao trabalho excedente estes métodos asseguram na concorrência uma vantagem provisória ao produtor individual (uma pessoa, uma sociedade anônima, um oligopólio privado ou público).

Com isto, simultânea e contraditoriamente, o capital tende sempre à sua expansão graças ao impulso “poupador de trabalho” e tende a diminuir a quantidade relativa de trabalho vivo que atua na valorização do conjunto do capital. É esta contradição (expansão do capital constante — da base técnica — e redução relativa dos salários dos trabalhadores produtivos — capital variável) que constitui a essência das dificuldades potenciais do sistema capitalista: a taxa de lucro depende do valor produzido pelo capital variável, o qual, no seu conjunto, será distribuído entre salários, capital constante e lucro. O aumento relativo da alíquota de capital constante deveria reduzir as margens de lucro.

Fosse essa a descrição do que ocorre na economia contemporânea e melhor resumo não haveria para ela do que *Das Kapital*: a “lei do valor” seria o conceito explicativo do crescimento incessante de uma produção que se orienta para produzir mais valores e não para satisfazer necessidades sociais, causando dificuldades crescentes para a própria expansão do sistema. Os dados apresentados neste trabalho mostram indiretamente que: a “autonomização da base técnica de produção” — isto é, a tecnificação da base científica da produção para permitir a elevação da mais-valia relativa — deu-se com tal força que a produtividade do trabalho criou uma enorme massa de mais-valia, capaz de

sustentar a “terciarização da economia”. Este processo deveria ter intensificado as crises e a dificuldade crescente no processo de “realização do capital”.

Vários economistas marxistas debateram esse tema. Em geral a discussão se apresenta no contexto do debate — já tedioso — sobre “trabalho produtivo *versus* trabalho improdutivo” em relação com a tendência à queda da taxa de lucro. Ou então o debate se circunscreve à teoria das crises ou ao problema da transformação dos valores em preços. Para além deste debate tedioso, subsiste o fato de que a relação entre taxa de lucro e distribuição da mais-valia era clara e essencial em Marx para explicar o desenvolvimento contraditório da economia capitalista:

“A taxa média de lucro pode variar quando varia, em relação ao capital constante, a soma de trabalho empregado, como consequência de alguma modificação técnica no processo de trabalho. Mas estas modificações devem traduzir-se sempre e necessariamente em uma variação no valor das mercadorias cuja produção exige então uma quantidade maior ou menor de trabalho, em comparação com a quantidade de trabalho exigida anteriormente; por consequência, estas modificações na quantidade de trabalho implicam uma variação de valor”.²⁰

Por certo, Marx se antecipava à crítica sobre o lado tautológico do debate atual ao dizer:

“Portanto, a tendência progressiva à queda da taxa geral de lucro é simplesmente uma maneira, própria ao modo capitalista de produção, de expressar o progresso da produtividade social do trabalho”.²¹

O que Marx não pressupunha, e com razão do seu ângulo, era a necessidade ou a possibilidade de transformação dos valores em preço, problema que hoje apaixona os neo-ricardianos. Ele supunha que o capital saltaria necessariamente de uma a outra órbita da produção para permitir que o capital individual enfrentasse a concorrência e fizesse face à questão da relação entre lucro e massa de mais-valia; só assim escaparia, na medida do possível, aos rígidos limites impostos pela “lei do valor” como uma contradição constitutiva do processo capitalista de valorização.²²

Sobre estes pontos, os teóricos marxistas contemporâneos introduziram freqüentemente mais confusão do que clareza. Alguns, entretanto, embora a partir de outro contexto teórico, perceberam que a transformação da base técnica do processo de valorização cria condições novas que requerem esforços adicionais de análise. Yaffé, por exemplo, discutindo outra questão — a da partici-

²⁰ Marx, K. - *El Capital*. México, Fondo de Cultura Económica, Vol. III, p. 172.

²¹ *Idem, ibidem*.

²² Ver Belluzzo, L.G. - “A transfiguração crítica”. *Estudos CEBRAP*. São Paulo (24).

pação do Estado na economia — e sem tirar as conseqüências apontadas acima, diz que “enquanto a produtividade do trabalho puder aumentar suficientemente para manter a taxa de lucro e financiar o setor não produtivo, a despesa induzida pelo governo será evidentemente a ‘causa’ do pleno emprego e da estabilidade social”.²³

A “terciarização da economia” ou a emergência de uma economia de serviços com o aumento proporcional conseqüente dos trabalhos improdutivos (e também na indústria: o aumento de “white-collars” com respeito aos “blue-collars” é prova disto) constituem a expressão tangível deste processo transformador das forças produtivas.

Entretanto, disto não se conclui que a “lei do valor” se haja anulado. Neste sentido, deveria ocorrer um agravamento na tendência à queda da taxa de lucro e uma intensificação das contradições intercapitalistas, conduzindo a economia mundial “ao abismo”, o que não parece ser o caso, apesar da seriedade da crise atual.

Será que daí se pode inferir que as hipóteses marxistas fundamentais não são mais válidas?

Não vou entrar aqui no debate — superaquecido — sobre as teorias da crise (e de resto, hoje, o sistema capitalista como um todo atravessa uma crise que bem pode ser usada como argumento para demonstrar a tese), sobre a óbvia natureza contraditória da acumulação capitalista e dos “fatores contrarrestantes” da tendência à queda da taxa de lucro, inclusive a ação do Estado, temas que ultrapassam o alcance destas notas.

Vou limitar-me a dois pontos que têm conseqüências sobre a estrutura da sociedade contemporânea: a natureza dos serviços na economia capitalista contemporânea e a “politização” da economia — a presença crescente do Estado — *como conseqüência do próprio movimento do capital*. A partir daí, na última seção desse estudo voltarei ao tema da estrutura de classes nas sociedades capitalistas avançadas.

Serviços e trabalho improdutivo

Ninguém medianamente informado sobre a teoria econômica marxista imaginaria que o trabalho improdutivo é “desnecessário” à reprodução do capital. Ao contrário, ele é uma condição de existência do trabalho que produz mais-valia e é fruto do próprio desenvolvimento do capital.²⁴ São conhecidas, tam-

²³ Yaffé, D.S. - *La théorie marxiste de la crise du capital et de l'État*, e Vicent, J.M. - *L'État contemporain et le marxisme*. Paris, Maspero, 1975, p. 230.

²⁴ Sobre este ponto e sobre a noção de riqueza social, ver o ensaio de Giannotti, J.A. - “Formas de sociedade capitalista”. *Estudos CEBRAP*, São Paulo, (24): 41-126.

bém, as distinções do próprio Marx quando mostra que existem custos de circulação das mercadorias que, embora improdutivos, constituem pressupostos indispensáveis para a reprodução do sistema capitalista. Por outra parte, a conceituação do que seja trabalho produtivo também é clara: é todo trabalho que produz a expansão do capital criando mais-valia para o capitalista por intermédio da produção de mercadorias. Já o trabalho improdutivo é aquele que se relaciona, não com o capital diretamente, mas com a renda (outros salários ou lucros). Ele pode afetar o *lucro* de um capitalista, quando, por exemplo, o comércio varejista torna a mercadoria apta a ser consumida no mercado. O trabalhador do comércio, neste caso, recebe um salário, o capitalista investe seu capital e realiza um lucro; a massa global de mais-valia, entretanto, não cresce nada.

É diferente, entretanto, a situação de uma empresa de transportes ou de um armazém. Neste caso, é como se o deslocamento espacial ou a conservação da mercadoria equivalassem à produção de mercadorias: sua natureza é transformada, ajunta-se trabalho e portanto ocorre a atualização de valor já existente e produção de valor. Esse trabalho é considerado produtivo.

É fácil ver, a partir daí, que o funcionamento da economia capitalista avançada requer uma massa crescente de “valor que não se valoriza”. Ou seja, que se esteriliza do ponto de vista do capital, embora seja fundamental para a reprodução deste último:

“Do mesmo modo que trabalhos improdutivos se tornam necessários para a produção de mais-valia, uma quantidade de valor começa a repousar à margem do processo de valorização do capital, mantém sua identidade em termos de valor, na medida em que serve para pagar salários dos trabalhadores improdutivos indispensáveis, ao mesmo tempo que se converte num fundo para a realização da mais-valia criada pelos setores propriamente produtivos. (...) Identificá-la sem mais a uma parcela da mais-valia total é desconhecer inteiramente suas novas determinações formais, particularmente a exterioridade que ela logra manter em vista do processo de valorização propriamente dito”.²⁵

O capital gera portanto uma *riqueza social* que não se confunde com ele, e que assegura a existência de “novas formas de relações sociais de produção”:

“os efeitos úteis provocados pelo avanço das relações sociais de produção, com o correspondente desenvolvimento das forças produtivas, cria o espaço para a reprodução de relação de produção simples de mercadorias e até mesmo, em certas circunstâncias, de outras formas de produção, que passam a girar em torno do capital (...)”.²⁶

²⁵ Giannotti, *op. cit.*, p. 93.

²⁶ *Idem, ibidem*, p. 94.

De tal maneira que: “não tem mais cabimento pensar o movimento duma economia particular sem o estudo das relações sociais de produção de corte não capitalista repostas por esse capital”.²⁷

Até aqui, a despeito do avanço que a necessária determinação das relações sociais que não estão diretamente baseadas na produção de mais-valia traz para a análise de uma sociedade concreta, nosso problema não se esclareceu. Nem sequer se mostrou quais são os efeitos da expansão destas relações não produtivas sobre a expansão do capital.

Creio, não obstante, que a chamada de atenção por Giannotti quanto ao método, acima referida, é útil não apenas para o estudo das formas das relações não capitalistas engendradas pelo capital, mas também para aquele das situações definidas pela expressão “sociedade de serviços”. Esta noção é, por certo, escorregadia: poder-se-ia imaginar que a sociedade atual não se baseia mais na exploração do trabalho produtivo. E não se trata disso: o desenvolvimento exponencial da exploração técnica do trabalho é a base da expansão do setor terciário. Essa última por si mesma já bastaria, desde que se acompanhasse o modo de constituição das classes a partir do movimento do capital, para mostrar as modificações estruturais ocorridas nas sociedades capitalistas avançadas.

Mais ainda: as modificações na produção, a natureza intangível das “mercadorias” criadas pela economia atual e as mudanças ocorridas nas unidades de produção exigem uma conceituação nova.

É necessário especificar mais e melhor os serviços de produção, a natureza dos serviços sociais (especialmente educação e saúde) e verificar seus efeitos sobre a formação da mais-valia. No caso de certos serviços — circulação de mercadorias e comunicações em geral — aplicar-se-ia o critério de Marx, acima mencionado, considerando-os como estritamente produtivos. Noutros casos, trata-se de ver que estamos diante de uma nova divisão social do trabalho que, tendo como base a exponenciação das forças produtivas, tornou a produção da Ciência e da Tecnologia, a Indústria e os Serviços, partes constitutivas diretas da expansão do capital.²⁸ A expressão formal desta reorganização da divisão técnica do trabalho é a generalização dos oligopólios sob a forma de “conglomerados” nos quais a produção, a circulação e às vezes o próprio financiamento estão submetidos à autoridade jurídica unitária da mesma grande empresa.

Politização da economia

A última observação refere-se às mudanças ocorridas na organização da produção moderna e aos efeitos delas sobre as taxas de lucro. Refiro-me à

²⁷ *Idem, ibidem.*

²⁸ Oliveira, Francisco de, em “Terciário e a divisão social do trabalho”. *Estudos CEBRAP*, São Paulo, (24), sugeriu interpretação na nova linha.

oligopolização, que supõe que os capitais sejam centralizados e concentrados, e às dificuldades que este processo cria para a “perequação da taxa de lucros”. Não desejo entrar neste ponto mais do que entrei nas outras questões mais ou menos escolásticas. É suficiente dizer que a monopolização dificulta os fluxos de capital entre as órbitas de produção, processo que deve ocorrer para que o capital reaja à queda das taxas de lucro. Mais ainda, na medida em que os oligopólios têm o caráter de “conglomerados” que reúnem ramos produtivos, ramos comerciais, financeiros e de serviços em geral, eles podem fazer “seus” cálculos de lucro entre os diversos ramos, os quais não são necessariamente os mesmos para os diversos conglomerados. Tudo isto torna vaga a referência a uma taxa geral do lucro.

Desta maneira, graças à administração dos preços de quase-monopólio, graças ao desenvolvimento exponencial da riqueza social extramonopólio (a qual, por sua vez, é condição para a realização dos lucros do monopólio), a luta para assegurar as condições de reprodução da mais-valia torna-se política de modo imediato, sem que o parâmetro do mercado funcione automaticamente; assim como é política a luta pela distribuição da mais-valia entre os monopólios e entre as classes.

Dizendo isto, eu não quero negar o que afirmei sobre a lei do valor; mas o parâmetro das relações intercapitalistas não assenta de imediato no mecanismo corretor do mercado de concorrência. Ele passa por uma instância política: o Estado; e depende do controle da produção da tecnologia e dos mecanismos de sua difusão.

Para garantir a expansão do capital o Estado moderno torna-se estado-produtor, estado-organizador da sociedade e Estado regulador dos níveis em que ocorrerá a apropriação da mais-valia pelas classes. Como, entretanto, o Estado não flutua acima das classes, ocorrem lutas entre os setores capitalistas pelo controle das decisões do Estado. O mesmo vale, diferencialmente, para as outras categorias sociais.²⁹

É preciso acrescentar que a burocracia tende a controlar diretamente o sistema produtivo estatal, o que a mergulha, com títulos próprios, nesta grande luta. Frequentemente ela enfrenta, enquanto burocracia-produtiva, a burocracia da administração direta e o governo (este último enquanto expressão na esfera do Executivo das relações de dominação de classe), quando não a própria burguesia.

²⁹ O debate é antigo e se refere tanto às teses do “capitalismo monopolista de Estado” como à sua crítica. Poulantzas foi um dos raros autores que tornaram clara esta problemática; como a maioria dos autores sobre o tema se referem à Europa, não tomou em consideração o que é evidente em países como o México ou o Brasil, nos quais o Estado atua também como “capitalista individual”. Para um exemplo de incompreensão, ver Altvater, E. — “Remarques sur quelques problèmes posés pour l'interventionisme étatique”. In: Vicent, J.M., *op. cit.*

Esta “politização” específica da economia e as mudanças nas funções do Estado apenas recentemente atraíram a atenção dos autores marxistas. Frequentemente eles não extraem todas as conseqüências deste fato e se apegam às impossibilidades metafísicas do Estado ser algo mais do que unicamente um “capitalista global”, que exprime os interesses gerais do capital. A função do Estado como capitalista global permanece; mas ao lado de outro fenômeno contraditório: o Estado torna-se monopolista econômico, produtor de mais-valia e concorrente, no mercado, de outros monopólios, nacionais ou internacionais.³⁰

De qualquer modo, mesmo os mais “ortodoxos” marxistas reconhecem que houve uma mudança *qualitativa* importante no relacionamento entre Estado e sociedade, provocada pela forma contemporânea de desenvolvimento capitalista.

“O aparelho do Estado adquire nesse processo a função contraditória de favorecer a centralização, ou pelo menos de não prejudicar essa centralização, havendo de preservar, não obstante, o equilíbrio da reprodução precisamente desfeito por essa primeira operação; ou se se faz por intermédio de intervenções diretas ou indiretas no processo de circulação e da valorização”.³¹

CLASSES SOCIAIS: A FUNÇÃO DA IDEOLOGIA

Tendo apresentado dados sobre a evolução da estrutura do emprego nas sociedades contemporâneas — com óbvios reflexos sobre a estrutura de classes — e muito resumidamente levantado algumas questões teóricas que essas modificações suscitam na interpretação das “leis de movimento” das sociedades capitalistas altamente industrializadas, é tempo de voltar às indagações iniciais.

Pelo exposto parece claro que repetir sem nada acrescentar que a história da humanidade é a história da luta de classes e que essas se resumem, no essencial, ao antagonismo entre proprietários dos meios de produção e produtores, é, no mínimo, uma afirmação geral e pobre de sentido heurístico. Marx, no famoso capítulo inacabado de *O Capital*, referia-se às “três grandes classes” a partir da forma pela qual se distribuía a mais-valia: capitalistas, proprietários fundiários e assalariados. Não se baseava na distinção entre trabalhadores produtivos e improdutivos, nem na oposição (que por certo é *explicativa* em nível mais elevado de abstração) entre capitalistas e operários. Reencontramos o mesmo procedimento em textos mais concretos, como em *O Dezoito Brumário*,

³⁰ Em estudo recente, Manuel Durand tenta mostrar esta generalização da política na sociedade do ponto de vista dos trabalhadores.

³¹ Hirsch, J. - “Éléments pour une théorie matérialiste de l'État”. In: Vicent, J.P., *op. cit.*, p. 67-68. Trata-se de um ensaio sugestivo que distingue com clareza as intervenções “estruturais” do Estado das que são conjunturais, de natureza anticíclicas.

onde as classes em pugna são ainda mais numerosas. Em qualquer caso, Marx não se limitava à análise estrutural das relações de produção para definir uma classe: a representação que a classe faz de seu papel no sistema produtivo (produção, distribuição, troca e consumo) e de sua autonomização prática, pela política, constituem elementos essenciais para a determinação da classe. É necessário, portanto, considerar as ideologias como parte inseparável, como elemento constitutivo, das formas de produção e das relações sociais de produção.

Não cabe neste esboço preliminar sequer desenvolver esses pontos com referência às sociedades contemporâneas. Mas, dada essa perspectiva teórica e os dados apresentados, cabe pelo menos uma advertência: o próprio movimento do capital criou e repõe *novas* formas de sociabilidade.

Concretamente isso quer dizer que os assalariados do setor terciário — categoria numericamente dominante — não devem ser categorizados como se constituíssem uma “pequena burguesia”, nem pode-se imaginar — dadas as peculiaridades técnicas e organizativas da produção moderna — que o corte entre assalariados “white-collars” e “blue-collars” esteja dado de antemão, sendo os últimos “proletários” e os primeiros “pequenos burgueses”. Num certo sentido, segmentos dos “white-collars” na indústria e no terciário produtivo podem ser proletários”; mas para alcançar esta identidade é preciso considerar a representação que eles formam sobre suas funções na sociedade e a própria ação política prática que desempenham, sem deter a análise no nível das simples relações de produção.

Usando o mesmo procedimento talvez se possa caracterizar as burocracias de empresa — tanto a privada como a estatal — embora estes dois segmentos entrem amiúde em conflito, como agentes de suporte do capital. Por outro lado, os burocratas da empresa (pública e privada) podem se opor a outros tipos de burocratas, que também são assalariados mas que não são, imediatamente, *personae* do capital. Trata-se, portanto, de assalariados cuja determinação formal é distinta, pois a burocracia empresarial relaciona-se diretamente com o capital, como agente de suporte dele, enquanto os demais setores burocráticos só se relacionam indiretamente com o capital.

Por fim, para limitar o número de exemplos, é preciso considerar que mudou a relação estratégica de certos setores sociais — os técnico-profissionais — com o conjunto da produção e da sociedade contemporânea. A greve, hoje comum, do profissional assalariado e do técnico produtivo atua diretamente sobre o setor moderno da produção capitalista. Até certo ponto, uma greve no setor de computação que afeta a automação é mais nevrálgica do que uma greve do proletariado têxtil. Dito isto, não se trata de privilegiar este tipo de produtor em relação aos outros assalariados, mas não se deve crer que os setores operá-

rios “clássicos” possam provocar mudanças sociais profundas sem uma aliança sólida com os “produtores intelectuais diretos”, no sentido acima.

Não mencionei as mudanças ocorridas na estrutura agrária, mas a capitalização da agricultura, ao mesmo tempo em que reproduz as camadas sociais agrárias tradicionais, cria novas, que não são descritas pelas noções habituais de “camponeses” e que tornam até certo ponto envelhecido o conceito de “proletariado rural”, ainda que estes dois termos possam continuar a ser aplicados para caracterizar segmentos limitados dos trabalhadores do campo.

Vê-se, portanto, que, mesmo a partir de outro percurso teórico, valida-se a observação de Touraine sobre as repercussões das transformações do sistema produtivo na situação das classes. Isto não significa que a “exploração econômica” acabou, mas sim que ela tomou formas que alteram as prioridades:

“A produtividade, a eficiência, a racionalidade das políticas de formação dos homens, a reorganização do território, a organização das comunicações e dos sistemas de autoridade nas grandes organizações são elementos do progresso técnico mais úteis à análise hoje do que os tradicionais ‘fatores de produção’: capital, trabalho e terra”.³²

Sem que eu subscreva a idéia de que a análise das formas de evolução do capital perdeu importância, é preciso insistir em que estas formas e especialmente a “politização” da produção e da repartição do produto criaram novos tipos de sociedade e abriram novas vias de luta, mais generalizadas e mais diversificadas, para as várias categorias sociais.

Muitas destas categorias, mesmo enraizadas em classes diferentes, opõem-se em conjunto ao “capitalista coletivo”, o Estado. Este se transformou em condição fundamental para a existência de cada capitalista particular e para uma grande parte das classes subalternas; o eixo de referência passou a ser mais a autoridade do que o patrão, ainda que um e outro sejam expressões inseparáveis da própria expansão capitalista contemporânea.

³² Touraine, Alain - *La société post-industrielle*, op. cit., p. 113.