



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS  
Instituto de Economia

## CAPITALISMO E DESIGUALDADE

**Davi José Nardy Antunes**

Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Economia da UNICAMP para obtenção do título de Doutor em Ciências Econômico – área de concentração: Teoria Econômica, sob a orientação do Prof. Dr. Waldir José de Quadros.

*Este exemplar corresponde ao original da tese defendida por Davi José Nardy Antunes em 18/02/2011 e orientado pelo Prof. Dr. Waldir José de Quadros.*

CPG, 18 / 02 / 2011

Campinas, 2011

**Ficha catalográfica elaborada pela biblioteca  
do Instituto de Economia/UNICAMP**

OL4s	Antunes, Daví José Nardy. Capitalismo e desigualdade/ Daví José Nardy Antunes. – Campinas, SP: [s.n.], 2011.  Orientador : Waldir José de Quadros. Tese (doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia. 1. Capitalismo. 2. Divisão do trabalho. 3. Igualdade. 4. Serviços (Eco- nomia) 5. Estados Unidos. I. Quadros, Waldir José. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.
	11-024-BIE

**Título em Inglês: Capitalism and inequality**

**Keywords : Capitalism ; Division of labor ; Inequality ; Services (Economy) ; United States**

**Área de concentração :** Teoria Econômica

**Titulação :** Doutor em Ciências Econômicas

**Banca examinadora :** Prof. Dr. Waldir José de Quadros

Prof. Dr. João Manuel Cardoso de Mello

Prof. Dr. Carlos Alonso Barbosa de Oliveira

Profa. Dra. Sulamis Dain

Prof. Dr. Claudio Leopoldo Salm

**Data da defesa: 18-02-2011**

**Programa de Pós-Graduação: Ciências Econômicas**

Tese de Doutorado

Aluno: DAVÍ JOSÉ NARDY ANTUNES

**“Capitalismo e Desigualdade”**

Defendida em 18 / 02 / 2011

**COMISSÃO JULGADORA**

  
**Prof. Dr. WALDIR JOSÉ DE QUADROS**  
Orientador – IE / UNICAMP

  
**Prof. Dr. JOÃO MANUEL CARDOSO DE MELLO**  
IE / UNICAMP

  
**Prof. Dr. CARLOS ALONSO BARBOSA DE OLIVEIRA**  
IE / UNICAMP

  
**Profa. Dra. SULAMIS DAIN**  
UFRJ

  
**Prof. Dr. CLAUDIO LEOPOLDO SALM**  
UFRJ

Olho adiante, portanto, em dias não muito longínquos, para a maior mudança jamais ocorrida na vida material da humanidade em seu conjunto. Vejo-nos livres para voltarmos aos princípios mais claros e corretos da religião e da virtude tradicional – que a avareza é um vício, a exação da usura é um delito e o amor ao dinheiro é detestável, e aqueles que trilham verdadeiramente o caminho da virtude e da sabedoria conferem menos atenção ao amanhã.

Valorizaremos mais os fins do que os meios e preferiremos o bom ao útil. Reverenciaremos aqueles que conseguem nos ensinar como aproveitar as horas e os dias virtuosamente e bem, as encantadoras pessoas capazes de gozar diretamente com as coisas, os lírios do campo que não fiam nem tecem.

*John Maynard Keynes*

Valeu a pena? Tudo vale a pena  
Se a alma não é pequena.  
Quem quer passar além do Bojador,  
Tem que passar além da dor.  
Deus ao mar o perigo e o abismo deu,  
Mas nele é que espelhou o céu.

*Fernando Pessoa*

## Agradecimentos

Foi uma longa caminhada. Desde a entrada no doutorado em 2002, foram nove anos em que não faltaram pedras, espinhos e muitos computadores quebrados, mas mais que tudo foram anos de muito estudo e de muito aprendizado sobre os problemas do mundo e do Brasil. Como não poderia deixar de ser, tudo isto não seria possível sem o apoio, a amizade, a força e a alegria que muitas pessoas me deram ao longo de todo esse percurso.

Começo agradecendo ao professor João Manuel Cardoso de Mello, meu orientador, meu mestre, meu amigo e meu exemplo de homem público, professor e intelectual. Rigoroso, brilhante e divertido. Infelizmente, não há agradecimentos suficientes a pessoa tão generosa. Que todo dia me ensina algo. Que sempre consegue ver mais longe e distinguir o que é importante. Na verdade, esta tese jamais existiria sem sua visão aprofundada sobre os problemas do mundo contemporâneo e sem seu apoio inestimável a um trabalho que a muitos parecia inexecutável.

A Waldir José de Quadros, meu orientador desde o mestrado e também neste doutorado. A fortuna o colocou em meu caminho muito antes desta tese, o que o tornou bem menos tortuoso. Sem este encontro, provavelmente hoje não estaria aqui. Desde a minha graduação, foi um dos professores e amigos que mais influenciou e me estimulou a estudar, a buscar entender o Brasil e a querer mudar uma sociedade tão injusta como a nossa. Sempre referência de inteligência, caráter e de firmeza de posições.

A Carlos Alonso Barbosa de Oliveira, um agradecimento especial. Apesar de nunca ter me dado um curso sequer, foi um dos grandes professores que tive em toda minha vida. Sua inteligência viva e penetrante sempre me faz pensar melhor e sempre me faz questionar o mundo e forma com qual eu o encaro. Muito desta tese, em seus acertos, é devido a ele. Nossa convivência no CESIT, em casa e no bar é um aprendizado permanente sobre a vida e fonte de muitas risadas.

Outro agradecimento especial para o professor Belluzzo, de tão grande importância em minha formação intelectual. Sem seus ensinamentos, nas aulas e nos textos, dificilmente teria chegado até aqui.

Gostaria também de agradecer à FACAMP na figura da professora Liana Aureliano. Sem uma instituição de excelência como essa, voltada para o avanço do conhecimento e para a formação humana, dificilmente existiria esta tese. Lá pude aliar o trabalho como professor com o permanente aprendizado como participante de uma profícua reflexão conjunta. Fica aqui o meu agradecimento, que se estende a todos os seus funcionários, colegas e amigos que tanto me ajudaram neste processo, em especial ao Sílvio e ao Rodrigo.

A reflexão realizada nesta tese deve muito também ao CESIT e aos meus amigos e colegas que lá se encontram como Paulo Baltar, Anselmo, Dari e todos os outros. Sem dúvida, é um local que teve e tem grande importância na discussão dos problemas contemporâneos e na minha formação.

O Instituto de Economia, onde fui graduando, pós-graduando, pesquisador, professor e colaborador por tantos anos foi central para a minha formação e desenvolvimento intelectual. Deixo aqui meu agradecimento nas figuras do professor Mariano Laplane, diretor do Instituto, e do professor Márcio Percival, diretor durante parte importante da elaboração desta tese e a todos os seus funcionários: Cida, Alberto, Licério, Ademir, Susete, Orlando e Fátima, entre outros.

Agradeço também aos meus grandes e fraternos amigos de seminário de O Capital, tão importante para nossa formação, para o debate livre de ideias e para reforçar nossas convicções e ideais. Denis e Alessandro, sempre lendo e relendo o que escrevi e dando sugestões valiosas; Olavo, amigo que por feliz coincidência do destino é meu sobrinho; Daniel, me ajudando na redação final; Éder, me salvando na reta final; Lício e Paulo, herdeiros como todos nós de uma tarefa, não de uma doação.

Outro agradecimento também a Rosa Maria, por sua disposição em ler este trabalho e por muito me ajudar a melhorar o vernáculo na reta final de elaboração, o que certamente tornou esta tese um pouco menos difícil para o leitor.

Aos meus amigos que por muitas vezes deixei de lado para trabalhar na tese: Marcelo, Camila, Luciano, Evandro, Pijama, Cláudio, Marianna, Ducho e outros que por ventura possa ter esquecido, mas que tanto me ajudaram emocional, física e mentalmente em diversos momentos da elaboração desta tese. E também aos meus alunos que me obrigaram a pensar melhor e a entender os problemas antes de ensiná-los.

Isto tudo não poderia também ser feito se não fosse o apoio incondicional de minha mama, Maria Aparecida. Seu carinho, amizade, amor e alegria foram e são muito importantes na minha vida. Junto com o exemplo de meu pai, são os grandes responsáveis por eu ser o que sou. E agradeço também a minha irmã Olívia, que despertou e sempre estimulou a minha curiosidade para o mundo, as ideias e os livros.

Aos Meus Mestres

Aos que lutam pela construção de um mundo e um Brasil mais livre e igual

**RESUMO:** Esta tese procura discutir as relações entre o desenvolvimento do capitalismo e a desigualdade social ao longo do tempo, tendo como base a Inglaterra durante o século XIX e os EUA desde o início do século XX. É então analisado o desenvolvimento do capitalismo e o impacto sobre as estruturas de emprego, decisivas para o entendimento da desigualdade social. Apresentam-se os avanços proporcionados pela Revolução Industrial, que possibilitou a mecanização da produção rural e industrial e a urbanização. Como esta vida citadina também reclamou muitos serviços, o número de habitantes precisou crescer ainda mais para dar cabo de todas as necessidades da vida urbana. Se antes a baixa produtividade e a lentidão do trabalho mantinham qualquer tipo de bem escasso, a produção industrial permitiu a superação da escassez e substituição do trabalhador por máquinas. Dessa forma, vê-se a força das transformações da economia e seu impacto sobre a vida e o emprego das pessoas, mas também é preciso considerar o peso do Estado para a conformação desta nova sociedade, ao reduzir as desigualdades de renda via impostos e serviços públicos – fonte importantíssima de empregos, decisiva para a melhora do mercado de trabalho no pós-guerra. Com a crise dos anos 1970, a ascensão do neoliberalismo e a III Revolução Industrial, houve alteração importante nos rumos da estruturação social. Com a crise, o liberalismo volta a ser dominante, o que restringe a atuação do Estado e leva a grande regressão social. Concomitantemente, a III Revolução Industrial reduziu radicalmente a necessidade de trabalhadores, graças à introdução do computador. Ou seja, num mundo em que os trabalhos da agricultura, da indústria e dos serviços produtivos eram reduzidos, também o Estado diminuía as oportunidades de emprego. Portanto, os trabalhadores foram deslocados para a provisão de serviços pessoais, o que foi facilitado pela expansão da renda urbana e pela desigualdade social em grande expansão. Após isto, a ênfase passa para as interpretações conservadoras. A discussão da tese então se centra na ideia de Sociedade Industrial e de Sociedade da Informação. A partir da crise dos setenta, o foco da crítica foi alterado para o ataque ao Estado interventor e às benesses estatais, vistas como nefastas. Para finalizar, é feita a crítica de tais teses: primeiro, mostra-se a dificuldade destas interpretações em lidar com o que efetivamente ocorreu. Depois, o problema da concorrência individual: a defesa neoliberal da concorrência livre supõe a justiça da mesma, o que é contradito pelos fatos e por uma interpretação mais adequada da competição individual, que possui dinâmica movida pela permanente criação e destruição de monopólios econômicos e sociais. Isto dentro dos marcos de um desenvolvimento capitalista em que a mecanização da produção restringe as necessidades de trabalho e o Estado condiciona estes movimentos – o que, no caso dos EUA de hoje, leva a uma ampliação da desigualdade e dos serviços pessoais. Deste modo, após a discussão desta tese, as relações entre o desenvolvimento capitalista e a desigualdade social podem se tornam mais claras.

**PALAVRAS-CHAVE:** Capitalismo - Divisão do Trabalho - Igualdade - Serviços

(Economia) - Estados Unidos

**ABSTRACT:** This dissertation aims to discuss the relationship between the development of capitalism and inequality throughout history, observing England during the 19th century and the USA from the early 20th century on. With this purpose, the development of capitalism is analyzed together with its impact over the employment structure, a key element to the understanding of inequality. Subsequently, the progress originated from the Industrial Revolution, for instance: mechanization of industrial and agricultural production and urbanization are further discussed. Since the urban life required the provision of many services, the number of city dwellers had to increase as well so all urban necessities could be met. In the past, low productivity made all goods scarce; but industrialization speeded up the production process, ending scarcity by replacing workers with machines. Through this processes we can see the economic transformation's weight and its impact over people's lives and jobs. However, it is necessary that we recognize the importance of the State in the formation of this new society, reducing income inequalities through progressive taxes and through the supply of public services – which allowed the creation of millions of jobs after World War II and were therefore fundamental to the labor market. Shortly after, with the seventies crisis, the ascendance of neoliberalism and the Third Industrial Revolution allowed an important change in the social structure to take place. The liberal ideology prevailed and the State intervention was again frowned upon. Simultaneously, the Third Industrial Revolution brought about a very important decrease of the labor requirements due to the spreading of computerized technology. In other words, two of the major sources of job creation – the State and office positions in general, replaced many workers with computers, which has deeply impacted a world where agriculture and industrial jobs were already being greatly reduced. As a consequence, great part of the workers was pushed into the provision of personal services – a phenomenon created by growing urban income and rising social inequality. Following this discussion, the focus of this work is placed on conservative visions about these processes. The emphasis then becomes the idea of Industrial and Information Society. After the seventies, the crisis opened elbow room for critiques of the Welfare State. The State intervention in these views was seen as pernicious to society through the dissemination of laziness and hedonistic values. At the end of this dissertation, two criticisms are made: first, we show how the conservative views are contradictory to actual facts. Secondly, we attempt to demonstrate how the idea of fair individual competition is misplaced. A correct interpretation of reality must acknowledge how economic monopolies and social closures play a crucial role in the competition process, and the impossibility of equalizing individual's starting point in a society marked by division of labor. All these processes happened amidst a capitalist development that progressively reduced the need for labor. In the case of the United States today, all this translates into increasing inequality and more personal services for the rich. By the end of this discussion, it is hoped that the relations between capitalist development and social inequality become more understandable and clearer.

## ÍNDICE

APRESENTAÇÃO	1
<b>CAPÍTULO 1: DESENVOLVIMENTO CAPITALISTA, EMPREGO E O MUNDO DOS SERVIÇOS (1800- 1970)</b>	<b>5</b>
1.1 Introdução	5
1.2 Da Árdua Vida no Ambiente Natural à Mecanização do Campo	7
1.3 Da Produção Artesanal à Mecanização da Produção Industrial	16
1.4 Industrialização, Urbanização e Desenvolvimento dos Serviços	36
1.5 Transformações Sociais e o Papel do Estado	44
<b>CAPÍTULO 2: CRISE DO CAPITALISMO REGULADO E O NOVO MUNDO DOS SERVIÇOS (1970-2007)</b>	<b>57</b>
2.1 Introdução	57
2.2 A Crise e as Transformações Recentes da Economia Capitalista	67
2.3 Os Serviços Pessoais no Mundo Contemporâneo	99
2.4 Características Gerais do Trabalho dos Serviços Pessoais	119
<b>CAPÍTULO 3: DESENVOLVIMENTO CAPITALISTA NO SÉCULO XX: INTERPRETAÇÕES CONSERVADORAS</b>	<b>135</b>
3.1 Introdução	135
3.2 Da Sociedade Industrial à da Informação	137
3.3 A Crise dos Anos Setenta e o Neoliberalismo	156
<b>CAPÍTULO 4: A CRÍTICA DAS INTERPRETAÇÕES CONSERVADORAS E A CONCORRÊNCIA INDIVIDUAL</b>	<b>171</b>
4.1 Introdução	171
4.2 A Interpretação Conservadora e os Fatos	172
4.3 As críticas de Sen e Bourdieu	186
4.4 A Concorrência Individual e os Monopólios Econômicos e Sociais	199
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b>	<b>215</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>219</b>
Figuras	219
Tabelas	223
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>235</b>

# ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1: EMPREGADOS NA AGRICULTURA DOS EUA EM RELAÇÃO AO TOTAL DO EMPREGO, PORCENTAGEM, 1800-1960	10
FIGURA 2: MÉDIA DE HORAS NECESSÁRIAS À PRODUÇÃO AGRÍCOLA, EUA, 1800-1969	13
FIGURA 3: ÍNDICES DA PRODUÇÃO TOTAL DA AGRICULTURA E DA QUANTIDADE DE TRABALHO INCORPORADO À AGRICULTURA DOS EUA (1996=1), 1948-1970	15
FIGURA 4: QUILOMETROS OPERADOS PELAS FERROVIAS DOS EUA, 1830-1890	22
FIGURA 5: PRODUÇÃO DE AÇO DOS EUA, MILHARES DE TONELADAS CURTAS, 1860-1970	25
FIGURA 6: PRODUÇÃO DE ENERGIA DOS EUA, CATEGORIAS SELECIONADAS, TRILHÕES DE BTUS*, 1840-1970	27
FIGURA 7: CONSUMO DE ENERGIA ELÉTRICA DOS EUA, MILHÕES DE QUILOWATTS-HORA, 1912-1970	29
FIGURA 8: VENDAS DE CARROS DE PASSEIO DOS EUA, MILHARES DE VEÍCULOS, 1900-1970	31
FIGURA 9: EMPREGADOS NA MANUFATURA DOS EUA EM RELAÇÃO AO TOTAL DO EMPREGO, PORCENTAGEM, 1800-1960	32
FIGURA 10: EMPREGO DE COLARINHO-BRANCO E DE OPERÁRIO DOS EUA, MILHARES DE PESSOAS, 1900-1970	33
FIGURA 11: PERCENTUAL DE FUNCIONÁRIOS FORA DA LINHA DE PRODUÇÃO NA MANUFATURA DOS EUA, 1899-1969	35
FIGURA 12: CLASSIFICAÇÃO DOS SERVIÇOS	37
FIGURA 13: GASTOS COM ALIMENTAÇÃO, PORCENTAGEM DO GASTO TOTAL, E GASTOS COM ALIMENTAÇÃO FORA DE CASA, PORCENTAGEM DO TOTAL GASTO COM ALIMENTAÇÃO, EUA, 1900-1970	43
FIGURA 14: TAXA DE PARTICIPAÇÃO DAS MULHERES NO MERCADO DE TRABALHO DOS EUA, 1880-1970	47
FIGURA 15: PORCENTAGEM DA POPULAÇÃO DE 5 A 17 ANOS MATRICULADA NO ENSINO FUNDAMENTAL E SECUNDÁRIO E PORCENTAGEM DAS MATRÍCULAS DO SETOR PÚBLICO NO TOTAL DA POPULAÇÃO, EUA, 1890-1960	49
FIGURA 16: APROPRIAÇÃO DA RENDA DOS EUA POR PARTE DOS 10% MAIS RICOS E POR PARTE DOS 0,01% MAIS RICOS, 1917-1970	51
FIGURA 17: JORNADA DE TRABALHO SEMANAL DOS EUA, 1900-1970	54
FIGURA 18: SALDO DA BALANÇA COMERCIAL INDUSTRIAL DOS EUA (US\$) DIVIDIDO PELA PRODUÇÃO BRUTA DA INDÚSTRIA DOS EUA (US\$), 1978-2008	61
FIGURA 19: EVOLUÇÃO DO EMPREGO DA MANUFATURA DO JAPÃO E DA ALEMANHA, 1991-2007	64
FIGURA 20: VARIAÇÃO DO PIB DOS EUA, PORCENTAGEM DO TOTAL, E DÉFICIT PÚBLICO FEDERAL DOS EUA, PORCENTAGEM DO PIB, 1970-2007	71

FIGURA 21: EMPREGO PÚBLICO COMO PORCENTAGEM DO EMPREGO URBANO, EUA, PERÍODOS SELECIONADOS	73
FIGURA 22: GRADUADOS NO ENSINO SUPERIOR, EUA, 1940-2009	86
FIGURA 23: TOTAL DE MATRICULADOS NO ENSINO SUPERIOR, MILHARES DE PESSOAS E PORCENTAGEM DA POPULAÇÃO DE 18 A 24 ANOS, EUA, 1869-1995	87
FIGURA 24: PARTICIPAÇÃO DOS 10% MAIS RICOS NA RENDA TOTAL, EUA, 1970-2007	132
FIGURA A: MÁQUINAS DE LAVAR MECÂNICAS PRODUZIDAS NOS EUA, 1927-1969	219
FIGURA B: RÁDIOS PRODUZIDOS NOS EUA, 1923-1969	219
FIGURA C: REFRIGERADORES PRODUZIDOS NOS EUA, 1927-1969	220
FIGURA D: BICICLETAS PRODUZIDAS NOS EUA, 1899-1968	220
FIGURA E: PORCENTAGEM DA POPULAÇÃO DE 18 A 21 ANOS MATRICULADA NO ENSINO SUPERIOR E PORCENTAGEM DO SETOR PÚBLICO NO TOTAL DE MATRÍCULAS DO ENSINO SUPERIOR, EUA, 1870-1960	221
FIGURA F: PORCENTAGEM DO TOTAL DE ESTUDANTES DE ENSINO SUPERIOR DA POPULAÇÃO DE 20 A 24 ANOS, PAÍSES SELECIONADOS, 1957	221
FIGURA G: EMPREGO NA AGRICULTURA E NA MANUFATURA, COREIA DO SUL, 1969-2009	222
FIGURA H: EMPREGO NA MANUFATURA, INGLATERRA, 1978-2010	222

## ÍNDICE DE TABELAS

TABELA 1: ESTRUTURA SETORIAL DO EMPREGO, CATEGORIAS SELECIONADAS, INGLATERRA E PAÍS DE GALES, 1841-1881	20
TABELA 2: PRODUÇÃO DE BENS DE CONSUMO DURÁVEIS DOS EUA, PRODUTOS SELECIONADOS, 1929	46
TABELA 3: ESTRUTURA SETORIAL DE EMPREGO, CATEGORIAS SELECIONADAS, EUA, PORCENTAGEM DO TOTAL, 1970-2007	57
TABELA 4: OCUPAÇÕES DOS EUA, CATEGORIAS SELECIONADAS, PORCENTAGEM DO TOTAL, 1970-1990	59
TABELA 5: VARIAÇÃO DO EMPREGO DAS MANUFATURAS NA PRODUÇÃO E FORA DA PRODUÇÃO E VARIAÇÃO DO VALOR ADICIONADO PELA MANUFATURA E POR TRABALHADOR DA PRODUÇÃO, EUA, 1969-2007	60
TABELA 6: OCUPAÇÕES DOS EUA, CATEGORIAS SELECIONADAS, PORCENTAGEM DO TOTAL, 2000-2007	65
TABELA 7: JORNADA DE TRABALHO ANUAL, PAÍSES SELECIONADOS, HORAS, 1979-2006	127
TABELA 8: OS 5 MAIORES GRUPOS OCUPACIONAIS DOS EUA E O SEU SALÁRIO MENSAL, 2008	128
TABELA A: EMPREGADOS POR RAMOS DE ATIVIDADE SELECIONADOS, MILHARES DE PESSOAS E PORCENTAGEM DO EMPREGO TOTAL, INGLATERRA E PAÍS DE GALES, 1841-1881	223
TABELA B: ESTRUTURA DE EMPREGO, EUA, 1900-1940, MILHARES DE PESSOAS E PORCENTAGEM DO TOTAL	224
TABELA C: EMPREGADOS DAS MANUFATURAS NA PRODUÇÃO E FORA DA PRODUÇÃO, VALOR ADICIONADO PELA MANUFATURA E VALOR ADICIONADO POR TRABALHADOR DA PRODUÇÃO, EUA, 1899-1939	224
TABELA D: PRINCIPAIS OCUPAÇÕES, MILHÕES DE PESSOAS, EUA, 1900-1940	225
TABELA E: ESTRUTURA DE EMPREGO, EUA, 1940-1970*, MILHARES DE PESSOAS E PORCENTAGEM DO TOTAL	226
TABELA F: EMPREGADOS DAS MANUFATURAS NA PRODUÇÃO E FORA DA PRODUÇÃO, VALOR ADICIONADO PELA MANUFATURA E VALOR ADICIONADO POR TRABALHADOR DA PRODUÇÃO, EUA, 1939-1969	227
TABELA G: PRINCIPAIS OCUPAÇÕES, EUA, MILHARES DE PESSOAS, 1940-1970	228
TABELA H: ESTRUTURA DE EMPREGO, EUA, 1970-2007*, MILHARES DE PESSOAS E PORCENTAGEM DO TOTAL	229
TABELA I: PRINCIPAIS OCUPAÇÕES, EUA, 1970-1990	230
TABELA J: EMPREGADOS DAS MANUFATURAS NA PRODUÇÃO E FORA DA PRODUÇÃO, VALOR ADICIONADO PELA MANUFATURA E VALOR ADICIONADO POR TRABALHADOR DA PRODUÇÃO, EUA, 1969-2007	231
TABELA K: PRINCIPAIS OCUPAÇÕES, EUA, 2000-2007	231

TABELA L: EMPREGO NOS SERVIÇOS, CATEGORIAS SELECIONADAS, EUA, 1990-2007	232
TABELA M: PRINCIPAIS GRUPOS OCUPACIONAIS DOS EUA E SALÁRIO ANUAL E MENSAL, US\$, 2008	233

# Apresentação

---

Esta tese procura discutir as relações entre o desenvolvimento do capitalismo e a desigualdade social ao longo do tempo, tendo como base a fronteira do desenvolvimento capitalista, a saber: a Inglaterra durante o século XIX e os EUA desde o início do século XX. Para realizar esta discussão, é necessário analisar como o desenvolvimento do capitalismo moldou as estruturas de emprego, posto que as posições disponíveis para o trabalho são decisivas para o entendimento da desigualdade social – a divisão social do trabalho é o mecanismo essencial daquele processo e implica diferenças sociais importantes.

No primeiro capítulo, faz-se mister mostrar como a vida material antes do capitalismo tinha uma evolução lenta e como, desde a Revolução Industrial, esta passou a se transformar com grande velocidade, provocando a grande ruptura da história humana. Este processo revolucionou as formas de produção, possibilitando a vida nas cidades, grande crescimento populacional e melhora dos padrões de vida ao redor do mundo – ainda que de maneira bastante desigual. O destaque inicial é dado às transformações ocorridas no campo, posto que o aumento da produtividade permitido pela mecanização do trabalho, pelos fertilizantes e pelas formas de controles das pragas restringiram ao longo dos últimos séculos o trabalho agrícola a um mínimo. Se antes disto era preciso que todos trabalhassem para que pudesse haver alimento e abrigo, em 2007, por exemplo, menos de 1,5% da população trabalhadora dos EUA precisava se dedicar ao trabalho no campo – agora livres da dependência do clima e da suscetibilidade às doenças.

Tal revolução se desdobrou em outro processo de grande importância, a urbanização – resultado do avanço da indústria, que requeria inicialmente volumes relevantes de trabalhadores em suas fábricas. Estas, por sua vez, demandavam cada vez mais estruturas de comercialização e serviços que apoiassem a agora volumosa produção de mercadorias. Mas como esta vida citadina também reclamou muitos

serviços – segurança pública, iluminação, transporte etc. –, o número de habitantes cresceu, atraindo mais pessoas para as novas oportunidades geradas, dando cabo de todas as necessidades da vida urbana. No que se refere especificamente às atividades de transformação da natureza, o avanço também foi de grande monta. Se antes a baixa produtividade e a lentidão do trabalho artesanal mantinham qualquer tipo de bem escasso, a produção industrial permitiu a superação da escassez e substituição do trabalhador por máquinas que fazem toda a força e que detêm os mecanismos que substituem a habilidade do artesão. Ao longo deste processo ocorreram diversos movimentos importantes, como o desenvolvimento do capitalismo monopolista e, conseqüentemente, a burocratização composta por grande número de pessoas que permitiu a expansão das classes médias, a grande novidade histórica do século XX.

Dessa forma, vê-se a força das transformações da economia e seu impacto sobre a vida e o emprego das pessoas, mas também é preciso considerar o peso do Estado para a conformação desta nova sociedade. No caso americano, ele foi fundamental desde o *New Deal* de Franklin Roosevelt, que alterou profundamente a estruturação social ao reduzir as desigualdades de renda via impostos e serviços públicos – fonte importantíssima de empregos, decisiva para a melhora do mercado de trabalho no pós-guerra.

Nos últimos quarenta anos, todavia, várias alterações importantes e decisivas aconteceram: a crise dos anos 1970, a ascensão do neoliberalismo e a III Revolução Industrial, assuntos tratados no segundo capítulo. Tais eventos alteraram radicalmente os rumos da estruturação social e levaram a grande regressão social. Com a crise, reapareceram as condições para que o liberalismo voltasse a ser dominante, o que fez com que o Estado restringisse sua atuação na economia e gerasse menos empregos, o que piorou bastante as condições do mercado de trabalho. Concomitantemente, a III Revolução Industrial reduziu radicalmente a necessidade de trabalhadores, tanto na produção direta de bens como nos serviços associados à produção, graças à introdução do computador. Ou seja, num mundo em

que os trabalhos da agricultura, da indústria e dos serviços produtivos eram reduzidos, também o Estado diminuía as oportunidades de emprego.

Assim, os trabalhadores foram sendo deslocados para a provisão de serviços às pessoas, o que foi facilitado pela expansão da renda urbana e pela desigualdade social – que se expandiu com grande velocidade ao longo das últimas décadas. A discussão sobre a provisão dos serviços pessoais é de grande importância e exige a descrição das transformações ocorridas, a apresentação dos ramos em expansão e o regime de trabalho.

Após esta apresentação do desenvolvimento capitalista e da estrutura de emprego na fronteira de desenvolvimento, no capítulo três a ênfase passará para as interpretações conservadoras sobre os fatos. A discussão da tese então se centrará na ideia de Sociedade Industrial, a sociedade baseada no avanço da racionalidade e da técnica. Esta noção é desdobrada em outra ao final dos anos sessenta, a de Sociedade da Informação, com o intuito de dar conta das transformações recentes e do mundo cada vez mais centrado nos serviços. Se tais interpretações buscavam se colocar como defesa do capitalismo contra o comunismo, após a crise dos anos 1970, o foco foi alterado para o ataque ao Estado interventor e às benesses estatais, vistas como nefastas e corruptoras da sociedade.

Para finalizar este trajeto, no quarto capítulo é feita a crítica de tais teses em dois momentos: primeiro, o foco é posto na dificuldade destas interpretações em lidar com o que efetivamente ocorreu ao longo do desenvolvimento capitalista. Noutra momento, há o problema da concorrência individual: a defesa neoliberal da concorrência livre supõe a justiça da mesma, o que é contradito pelos fatos e por diversos autores que permitem uma melhor interpretação da competição individual. Assim, será construído um arcabouço no qual poderá se ver adequadamente a concorrência individual, numa dinâmica que é movida pela permanente criação e destruição de monopólios econômicos e sociais. Isto dentro dos marcos de um desenvolvimento capitalista em que a mecanização da produção restringe as necessidades de trabalho humano e o Estado molda este desenvolvimento – o que,

no caso dos EUA de hoje, leva a uma ampliação da desigualdade e dos serviços pessoais. Deste modo, após a discussão desta tese, espera-se que as relações entre o desenvolvimento capitalista e a desigualdade social se tornem mais inteligíveis e claras.

# Capítulo 1: Desenvolvimento Capitalista, Emprego e o Mundo dos Serviços (1800- 1970)

---

## 1.1 Introdução

Este capítulo buscará apresentar as tendências de longo prazo da estruturação do emprego no capitalismo no período que vai de 1800 a 1970. O objetivo é lançar uma visão panorâmica sobre os acontecimentos dos últimos quase dois séculos, de modo a perceber o que há de mais estrutural e progressivo em seu movimento. A tese é de que o desenvolvimento capitalista, ao longo destes séculos, foi liquidando progressivamente as ocupações e os trabalhos necessários à produção e à circulação de bens, dado que a lógica do capital é a da valorização do valor e esta implica a poupança de custos em geral e de trabalho em particular.

Logo, isto significou a destruição em massa dos trabalhos mais penosos, sujos e extenuantes fisicamente, fundamentais até então para a sobrevivência humana. Concomitantemente, o movimento histórico do capitalismo criou um mundo cada vez mais urbano, complexo, menos manual e centrado nos serviços. Evidentemente, este trabalho se debruçará na fronteira do desenvolvimento capitalista, o que significa que a Inglaterra é o centro da análise do século XIX e os Estados Unidos o foco da discussão sobre o século XX e os dias atuais.

Este movimento mais geral pode ser desdobrado em processos particulares como o de redução e progressiva eliminação do trabalho agrícola. Os avanços na produtividade do trabalho agrícola foram tão impressionantes que tornaram o sofrido, sujo e ineficiente trabalho do agricultor uma exceção; cada vez mais este trabalhador é o indivíduo altamente qualificado que opera máquinas de crescente sofisticação, cuida de áreas imensas, alimenta dezenas e dezenas de pessoas e mora nas cidades. Tal fato só foi possível graças ao excedente agrícola gerado pela

industrialização do campo. Assim, desde os anos 1970, nos EUA não há mais uma população significativa vivendo no campo, sendo os trabalhadores deste setor especialistas que moram nas cidades.

Vale dizer, tal processo só foi possível graças à Revolução Industrial, que alterou de maneira radical a forma da produção de bens não agrícolas e que foi responsável por outra tendência igualmente importante: a da mecanização e redução do trabalho industrial. A criação de mercadorias através de máquinas permitiu a substituição do trabalho artesanal, que era dependente das habilidades, da destreza e da força dos trabalhadores. Este trabalho lento e pouco frutífero impedia o progresso da vida material e a melhora das condições de vida em todos os seus sentidos.

Com a mecanização da produção, o trabalho se dividiu ainda mais e expandiu os mercados, ao mesmo tempo em que tornava as tarefas braçais cada vez mais simples e mais substituíveis por máquinas. Se a força e a perícia humana não eram mais requisitos à produção direta de bens, o que se tornou mister foi o trabalho de coordenação dos fluxos de insumos e mercadorias e de gestão do capital e da riqueza construída. Desta maneira, a produção de bens se expandiu vertiginosamente *pari passu* a uma redução do trabalho do chão da fábrica. Ao longo deste período (1800-1970), o trabalho duro e repetitivo da fábrica foi sendo progressivamente reduzido *vis-à-vis* ao trabalho intelectual, aseado e de maior estatuto social do *colarinho-branco*.

Portanto, este processo secular aponta para um mundo calcado nos serviços, intermediários ou finais, que se desenvolvem em consequência da industrialização e da urbanização decorrente desta. Com a produção mecanizada de bens em larga escala, outra importante tarefa passou a ser distribuir e comercializar estes produtos – demandando serviços intermediários em grande escala. E como esta sociedade foi se concentrando nas cidades, foi se tornando também fundamental o suprimento de serviços finais que permitem a vida urbana como os de alimentação, saúde, transporte etc.

A industrialização também provocou uma Revolução da Casa ao fornecer uma série de bens de consumo duráveis, que permitiu a provisão de diversos serviços domiciliares com grande produtividade, o que abriu espaço para a entrada da mulher no mercado de trabalho – na medida em que parte significativa dos serviços finais era obrigação da mulher e era realizada em casa. Como a renda da economia crescia rapidamente, as possibilidades de obtenção de serviços fora de casa também cresciam – o que também se ampliava com a desigualdade social.

Assim, o mundo criado pelo capitalismo neste período foi o do declínio dos trabalhos braçais, pesados e desvalorizados socialmente, no qual a estrutura social se alicerçou em serviços urbanos, mais bem pagos e de classe média, que representavam o avanço da divisão social do trabalho e da produtividade. Tal movimento, a partir dos anos 1930 ganhou momento ao se apoiar na intensa ação estatal e na participação de sindicatos e movimentos sociais ativos, o que só era possível numa sociedade urbana e industrial baseada em grandes empresas, grandes fábricas e grandes aglomerações de pessoas. Nos próximos itens, portanto, serão apresentadas mais aprofundadamente as tendências citadas aqui.

## **1.2 Da Árdua Vida no Ambiente Natural à Mecanização do Campo**

Durante muitos séculos, a vida humana se desenvolveu com grandes restrições materiais em meio a condições sempre precárias, ligadas profundamente ao clima e à natureza. “O ritmo, a qualidade, a insuficiência das colheitas comandam toda a vida material. Daí resultam golpes bruscos, tanto no alburno das árvores como na carne das pessoas” (BRAUDEL, 1979, 1997, p. 36). As dificuldades da vida material se impunham sobre os homens de maneira inexorável: fomes, epidemias, pestes e tragédias eram comuns e a população humana variava de acordo com estes acontecimentos e com o lento desenvolvimento da técnica. Durante estes séculos, a humanidade foi marcada por uma luta permanente contra a adversidade num

ambiente natural hostil e incerto, sempre pautada por dois grandes problemas: a **insuficiência de alimentos** e as **doenças** que matavam em larga escala.

Mas nos últimos 200 anos, a situação se modificou radicalmente pois, com a Revolução Industrial, o progresso econômico foi inimaginável. Depois de séculos de lenta evolução material, a Revolução Industrial transformou o mundo de tal forma que boa parte da escassez e das dificuldades da sobrevivência humana no pouco acolhedor mundo natural foram superadas através da ação humana. A utilização de máquinas e a produção industrial liberaram o homem das incertezas advindas de más colheitas ou da inconstância do tempo ao elevar substancialmente as condições de vida, permitindo que estas sociedades pudessem ter um controle cada vez maior sobre a natureza e sobre seu próprio destino<sup>1</sup>.

É no bojo destas transformações revolucionárias que apareceram novos instrumentos agrícolas, novos bens manufaturados e novas formas de produção que tornaram estas sociedades completamente diferentes das anteriores, a começar pelo fato destas serem, pela primeira vez na história, sociedades crescentemente urbanas e não mais rurais<sup>2</sup>. Tal acontecimento foi consequência dos elevados ganhos de produtividade das atividades agrícolas, o que permitiu a liberação de parcelas significativas da população do trabalho rural. O surgimento de um excedente

---

<sup>1</sup> “Efetivamente, nos primórdios da espécie humana, a qualidade e a quantidade dos instrumentos disponíveis determinaram não a maneira global como os homens viveram, mas a margem dentro da qual podem variar as diferentes formas de existência humana” (ARON, 1962, 1981, p. 80).

<sup>2</sup> BRAUDEL (1979(1997)) exemplifica bem o problema da urbanização num mundo de baixa produtividade do trabalho como o anterior à Revolução Industrial: “Colônia, no século XV a maior cidade da Alemanha, no cruzamento de duas vias fluviais do Reno, a de montante e a de jusante, e de grandes vias terrestres, conta apenas 20 mil habitantes numa época em que, na Alemanha, população rural e população urbana são como de 1 para 10 e em que é já nítida a tensão urbana, por muito fraca que possa parecer aos nossos olhos. (...) Do mesmo modo, ao falar de Istambul no século XVI, à qual há de se atribuir pelo menos 400 mil habitantes e mesmo 700 mil, temos o direito de dizer que se trata de um monstro urbano, comparável, mantidos todos os parâmetros iguais, aos maiores aglomerados de hoje. Para viver, precisa de todos os rebanhos de carneiros disponíveis dos Bálcãs, do arroz, das favas, do trigo do Egito; do trigo, da lenha do mar Negro; dos bois, dos camelos, dos cavalos da Ásia Menor e, para renovar a sua população, de todos os homens disponíveis do Império a somar aos escravos que as incursões dos tártaros trazem da Rússia, que as esquadras turcas vão buscar ao litoral do Mediterrâneo, tudo à venda no mercado monumental de Besistã, no coração da enorme capital” (p. 39).

agrícola, como diria Adam Smith, era condição *sine qua non* para o desenvolvimento da indústria e dos serviços nas cidades<sup>3</sup>.

Desta maneira, graças aos avanços técnicos proporcionados pela indústria, a população envolvida com a agricultura nos países centrais do capitalismo caiu vertiginosamente: na Inglaterra do século XIX, estimada em mais de 50,0% no seu início<sup>4</sup>, a população se reduziu a 11,4% em 1881<sup>5</sup> – em 1970 os trabalhadores do campo inglês eram 3,2% do total<sup>6</sup>. Este movimento de queda acentuada ocorreu em decorrência do cercamento dos campos, uma verdadeira revolução que resultou da aplicação do espírito comercial à agricultura<sup>7</sup>, que se processou ao longo dos séculos XVIII e XIX<sup>8</sup>. Como a massa de expropriados no campo era grande<sup>9</sup> e a demanda de trabalho urbana não tinha a mesma intensidade, “(...) o movimento dos cercamentos implicou o surgimento de grandes contingentes de mendigos, vagabundos etc., duramente perseguidos pela legislação” (BARBOSA DE OLIVEIRA, 2003, p. 130).

---

<sup>3</sup> “É somente o excedente da produção do campo, isto é, o que vai além do necessário para a manutenção do pessoal do campo, que constitui a subsistência da cidade, a qual, pois, só pode crescer na medida em que aumentar o excedente de produção do campo” (SMITH, 1776, 1996a, p. 374). Ver também SMITH (1776(1996b)), livro IV, cap. 09.

<sup>4</sup> KALDOR (1984(1996)), p. 25.

<sup>5</sup> Anexos, Tabela A.

<sup>6</sup> INTERNATIONAL LABOR ORGANIZATION (2010).

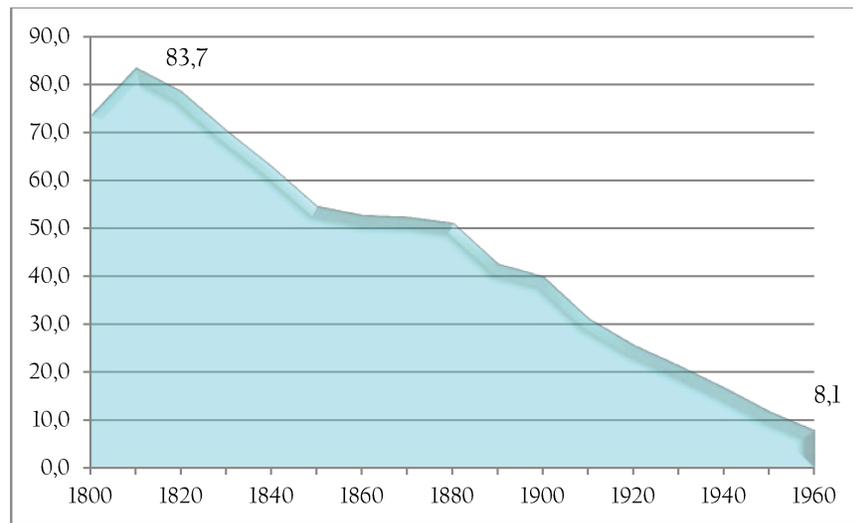
<sup>7</sup> MANTOUX (1961(2006)), cap. 03.

<sup>8</sup> MARX (1867(2000)), cap. 24. No que se refere ao movimento inicial dos cercamentos, não há dados que o capturem, o que diminui a dramaticidade do ocorrido. O primeiro dado disponível nos censos ingleses é de 1841. A este respeito, ver BOOTH (1886). Os dados apresentados ao longo de todo este trabalho devem ser vistos com cuidado, pois boa parte deles é muito antiga e as séries utilizadas são muito longas. Os dados muito antigos têm severas limitações, relacionadas com a precariedade das informações e a má formação dos pesquisadores de campo, como é notório no caso do censo britânico de 1841, incluído na tabela 1. No que se refere a períodos longos, o problema costuma ser de outra natureza: como no capitalismo as mudanças revolucionárias são a regra, as categorias utilizadas têm que ser permanentemente recriadas, o que traz diversas discontinuidades às séries temporais. As medições populacionais são também constantemente reavaliadas, à luz de novas contagens populacionais, assim como as mensurações econômicas sofrem alterações com o decorrer dos anos, com o intuito de manter a consistência das séries. Mas como não se pretende realizar exercícios econométricos que demandariam maior acurácia e cuidado com as séries temporais, os dados apresentados servem perfeitamente ao objetivo deste trabalho, qual seja, apontar as magnitudes envolvidas e dar uma ideia das transformações ocorridas.

<sup>9</sup> Sobre a situação no campo, ver HOBSBAWN (1968(1999)). Na Irlanda, onde grande parte dos pequenos proprietários mal possuía terra suficiente para sustentar suas famílias com o plantio de batatas, o aparecimento da praga *Phytophthora infestans* levou a situação a ser “(...) beyond belief. Something not far short of a million of them actually starved to death in the Famine of 1846-7, the greatest human catastrophe of the nineteenth century anywhere in the world” (p. 71).

No caso dos Estados Unidos, em contraposição, o movimento de saída do campo ficou mais bem caracterizado nos dados (Figura 1): de 83,7% do total da população que era obrigada a viver e trabalhar no campo em 1810 passou-se a 8,1% em 1960. Ou seja, ao longo do desenvolvimento capitalista ocorrido nos últimos dois séculos, a população requerida pelo trabalho agrícola despencou num dos maiores produtores agrícolas do mundo<sup>10</sup>.

Figura 1: Empregados na Agricultura dos EUA em Relação ao Total do Emprego, Porcentagem, 1800-1960



FONTE: U.S. BUREAU OF THE CENSUS (1975(2008)). Elaboração própria.

Vale dizer, os Estados Unidos de 1800 eram um país agrícola em que 30% da força de trabalho ainda era escrava, com muitas mulheres e crianças negras nos *plantations* de tabaco e algodão, e onde a produtividade do trabalho rural só permitia que cada trabalhador alimentasse 4,1 pessoas (em 1820)<sup>11</sup>. Ao longo do século, as

<sup>10</sup> Os EUA, em 2010, são os maiores produtores do mundo de milho (praticamente o dobro do segundo maior produtor, a China), de soja, o segundo de sorgo, o terceiro de algodão e amendoim, o quarto de trigo, o quinto de aveia e o sétimo de cevada (U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE, 2010b).

<sup>11</sup> PURSELL (1995), p. 119.

disparidades entre o Sul e o Norte se ampliaram na medida em que a *cotton gin*<sup>12</sup> permitiu a produção em escala ainda maior de algodão no Sul, estimulando a continuidade da escravidão e da produção de escravos<sup>13</sup>. No Norte, por outro lado, a rápida expansão da pequena propriedade rumo ao Oeste e o desenvolvimento industrial abriam novas possibilidades à população, atraindo inclusive grandes contingentes de imigrantes europeus. Estes avanços do Norte levariam inevitavelmente tanto a uma guerra com o Sul, como também a uma modernização radical das formas de produção no campo<sup>14</sup>.

A revolução provocada pela **mecanização da agricultura** rompeu com o ritmo lento de evolução das técnicas agrícolas, em que o arado havia representado o grande salto na capacidade de produção em séculos. O avanço da produtividade, provocado pela introdução de inovações como o trator, tornou a nova situação incomparável com o que havia antes: a partir de 1868, o trator movido a vapor<sup>15</sup>, uma pequena locomotiva para transporte de materiais pesados e madeiras, aumentou significativamente a capacidade de trabalho dos agricultores.

Outro salto importante na produtividade foi a colheitadeira, responsável por resolver um dos maiores gargalos da produção agrícola, que permitia grande redução do trabalho sazonal de colheita. A coleta manual do feno, por exemplo, significava um dia de trabalho para cada acre a ser cortado e mais meio-dia para empilhá-lo em locais onde pudesse secar. Uma pessoa em condições favoráveis era capaz de cortar 1 tonelada por dia, mas o mais comum era uma média de 300 quilogramas por dia.

---

<sup>12</sup> Máquina inventada por Eli Whitney no fim do século XVIII que revolucionou a produção de algodão ao automatizar a separação das fibras do algodão da sua semente. A este respeito, ver ABOUT.COM (2010a).

<sup>13</sup> “Whitney’s simple and elegant model was quickly duplicated throughout the South. The good news was that during the next eight years cotton production rose 25-fold, and by 1820, more than 90-fold. The bad news was that more than any other single factor, Eli Whitney’s cotton gin solidified the slave plantation in the cotton South” (RIVOLI, 2009, pp. 16-17). Ver também CARTER (2006), p. 2-18.

<sup>14</sup> A extinção da escravidão nos EUA não significou o fim do problema racial, que permanece grave mesmo após o movimento dos direitos civis dos anos 1960. A respeito destes problemas, ver MYRDAL (1944(1996)) e MYRDAL (1944(1964)).

<sup>15</sup> “The remaining examples of this machine are still impressive: some of the largest weighed 20 tons (developing 50-100 horsepower) and consumed 3 tons of coal and 3,000 gallons of water a day” (PURSELL, 1995, pp. 118-119).

Com a introdução da colheitadeira a cavalo, na qual o trabalhador podia montar, o mesmo podia colher de 25 a 30 acres por dia<sup>16</sup>. Na colheita de trigo, o avanço também foi significativo: em 1800 eram necessárias 65 horas de trabalho por acre de trigo, sendo 40 dessas horas para a colheita; em 1900 tal número caiu para 15 horas, sendo que apenas 8 eram dedicadas à colheita.

Mas a grande mudança foi promovida pelo trator movido a combustão, que no final da década de 1890 já substituía o trator a vapor no transporte de cargas e que em 1921 puxava 16 ou mais arados simultaneamente – sua expansão foi acelerada, dado que neste mesmo ano havia apenas 343.000 tratores em atividade no país frente aos 4,8 milhões de 1970<sup>17</sup>. A adaptação do carro à produção agrícola permitiu também a colheitadeira mecânica já nos anos 1940 – em 1945 havia 605 mil em ação nos EUA, mas em 1970 eram 2,6 milhões<sup>18</sup>. Os tratores e as colheitadeiras propiciaram avanços impressionantes na capacidade de produção por trabalhador ao ampliar o raio de ação e ao mesmo tempo reduzir a necessidade de trabalho, o que permitiu que pouquíssimos trabalhadores fossem capazes de cuidar de áreas imensas com muito maior eficiência, o que pode ser visto na Figura 2.

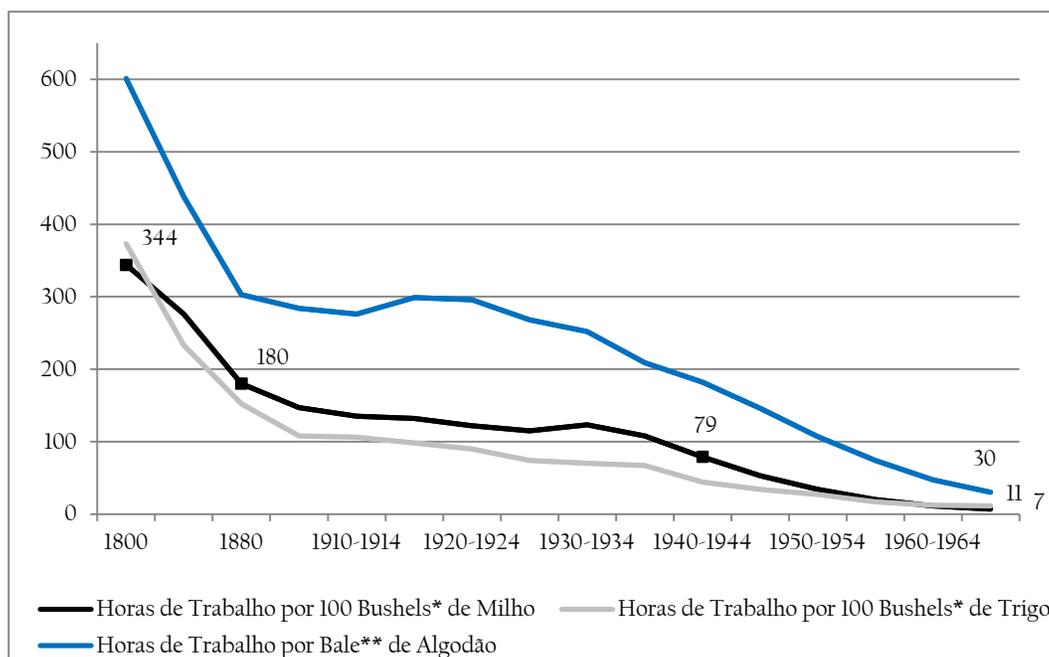
---

<sup>16</sup> PURSELL (1995), pp. 112-113.

<sup>17</sup> U.S. BUREAU OF THE CENSUS (1975(2008)), p. 469.

<sup>18</sup> U.S. BUREAU OF THE CENSUS (1975(2008)), p. 469. “By that time [1964], 90 percent of the cotton was mechanically harvested” (RIVOLI, 2009, p. 32).

Figura 2: Média de Horas Necessárias à Produção Agrícola, EUA, 1800-1969



\*Um Bushel é equivalente a 25,4 quilogramas. \*\*Um Bale de algodão é equivalente a 226,8 quilogramas (500 libras).

FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2010). Elaboração própria.

A evolução de longo prazo da produtividade do trabalho agrícola pode ser vista a partir da produção de milho dos EUA. Em 1800, eram necessárias 344 horas de trabalho para produzir 100 *bushels* de milho (em 2,5 acres de terra cultivada) plantando-se com as mãos e se utilizando um arado manual e um rastelo. No ano de 1880, com algumas inovações técnicas, era possível cultivar a mesma área e a mesma quantidade de milho com 180 horas de trabalho. Após a adoção dos tratores e das colheitadeiras movidos a combustão, em 1944 o tempo médio necessário à produção havia caído a 79 horas de trabalho e estimava-se que um agricultor era capaz de alimentar 10,7 pessoas. Em 1969, eram requeridas apenas 11 horas de trabalho para produzir o mesmo montante de milho e calculava-se que um trabalhador podia alimentar 75,8 pessoas<sup>19</sup>.

Todavia, este incrível aumento da produtividade não pode ser explicado apenas pela mecanização: outro fator fundamental foi a utilização de implementos

<sup>19</sup> ABOUT.COM (2010b).

agrícolas como adubos, fertilizantes e herbicidas derivados da indústria química e petroquímica e da seleção de sementes – frutos da utilização racional do conhecimento técnico, gerado na indústria e disseminado através de seus produtos<sup>20</sup>. Por exemplo, o uso de herbicidas foi um progresso importante: espalhados por aviões desde 1930, sua utilização se ampliou com grande intensidade com o surgimento do DDT<sup>21</sup> em 1943<sup>22</sup> e passou por um novo salto com o uso do glifosato nos anos 1970. No que se refere à utilização de fertilizantes comerciais, seu uso cresceu em altíssima velocidade: de 53.000 toneladas em 1850 para 1.390.000 em 1890, 7.176.000 em 1920 e 39.591.000 em 1970<sup>23</sup>.

Este processo de desenvolvimento técnico foi tão eficaz que já nos anos 1970 a população empregada na agricultura dos EUA tinha se tornado marginal (4,2% do total do emprego - Anexos, Tabela E), ou seja, com a evolução dos tratores, das colheitadeiras, dos herbicidas, fertilizantes etc. foi possível liberar praticamente toda a população do pesado e desgastante trabalho rural e ao mesmo tempo aumentar a produção agrícola (Figura 3).

---

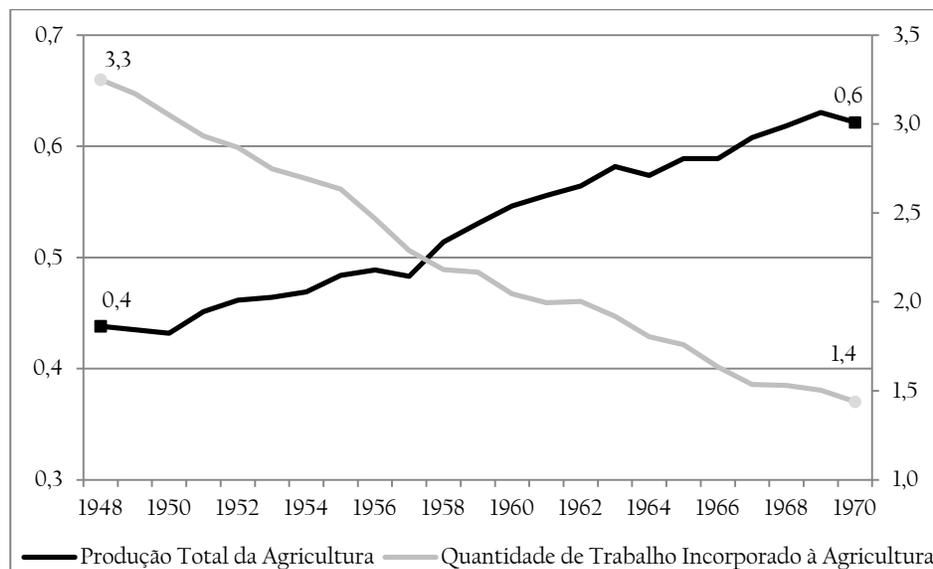
<sup>20</sup> As condições para a colheita do algodão são bastante peculiares e impõem diversas dificuldades para o momento da colheita, que no século XIX era bastante concentrada em poucos dias e horários. A respeito das inovações químicas que permitiram congelar o algodão para facilitar a sua colheita e o desenvolvimento de plantas geneticamente modificadas resistentes ao glifosato e a outras pragas, ver RIVOLI (2009), parte I.

<sup>21</sup> Dicloro-Difenil-Tricloroetano.

<sup>22</sup> Nos EUA, o DDT teve seu uso restringido na agricultura em 1972 por causa de sua elevada toxicidade. Desde 2004, seu uso é internacionalmente restringido pela Convenção de Estocolmo.

<sup>23</sup> U.S. BUREAU OF THE CENSUS (1975(2008)), p. 469.

Figura 3: Índices da Produção Total da Agricultura e da Quantidade de Trabalho Incorporado à Agricultura dos EUA (1996=1), 1948-1970



FONTE: U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE (2010a). Elaboração própria.

Com este elevado ritmo de progresso técnico, já em meados do século XIX a manutenção da escravidão não fazia mais sentido – ainda que a primeira guerra moderna e de grandes proporções tivesse que ocorrer para encerrá-la em 1865. De todo modo, não era mais necessário que milhões de trabalhadores passassem suas vidas em permanente necessidade e com calos nas mãos, assolados por bichos, pragas, vermes, doenças evitáveis, falta de condições sanitárias e de água corrente, pois os homens foram capazes de inventar soluções que os libertaram do trabalho árduo de sol a sol. Estes agora podiam morar nas cidades, dado que não eram mais necessários à produção rural. Tal processo, contudo, não foi indolor e suave, mas repleto de brutalidades como as ocorridas após a quebra da Bolsa de Nova York em 1929, quando, por exemplo, os bancos passaram a executar os empréstimos realizados aos arrendatários do campo num momento em que os preços agrícolas haviam desabado e se tornava extremamente difícil sobreviver, o que criou multidões de miseráveis que vagaram pelos EUA por anos<sup>24</sup>.

<sup>24</sup> SCHLESINGER JR. (1958(2003)), parte I.

Todavia, os avanços da agricultura foram inegáveis. O trator, os fertilizantes e as outras inovações foram fundamentais e foram gerados no bojo da industrialização, como resultado dos avanços ocorridos. Se o trabalho penoso da agricultura perdeu seu caráter de exação e foi circunscrito a uma parcela ínfima da população que atualmente opera máquinas sofisticadas numa cabine com ar-condicionado e computadores, isso se deve à indústria. Mas isso só foi possível quando a produção de bens e instrumentos em geral deixou de ser um processo penoso e demorado, que limitava a sua capacidade de suprimento e os tornava bastante raros. Ou seja, com a Revolução Industrial é que esta situação foi radicalmente alterada, objeto de análise do próximo item.

### 1.3 Da Produção Artesanal à Mecanização da Produção Industrial

A I Revolução Industrial<sup>25</sup> marcou uma ruptura fundamental na história do homem ao permitir avanço acelerado da capacidade de produção de bens, redução da necessidade de trabalho e redução do valor das mercadorias produzidas, o que as generalizou e melhorou rapidamente os padrões de vida. “Esses aperfeiçoamentos, que constituíram a Revolução Industrial, geraram um aumento sem precedentes na produtividade e, por conseguinte, uma elevação substancial da renda *per capita*. Além disso, esse crescimento foi auto-sustentado, ao passo que em épocas anteriores, a melhoria das condições de vida, ou seja, de sobrevivência, sempre foram acompanhadas por um crescimento demográfico que, por fim, consumia os lucros obtidos” (LANDES, 1969, 2005, p. 43).

Esta revolução foi marcada pela introdução de um conjunto de inovações radicais que se consubstanciaram em três grandes símbolos: o **tear mecânico**, a

---

<sup>25</sup> A respeito dos fatores que levaram à Revolução Industrial na Inglaterra, ver BARBOSA DE OLIVEIRA (2003), cap. 04.

**máquina a vapor e a estrada de ferro**<sup>26</sup>. A produção de máquinas de ferro fundido movidas pela força do vapor fez crescer com grande velocidade a capacidade de produzir tecidos, primeiro setor a ser afetado por este conjunto de desenvolvimentos técnicos. Se antes a produção era dependente da habilidade e da destreza do trabalhador, com a máquina e seus mecanismos de trabalho isso se tornou desnecessário; se a produção dependia da força humana ou de algum animal para movê-la, agora a utilização de fontes inanimadas e controláveis permitia a utilização mais racional e muito maior de energia para produzir muito mais<sup>27</sup>.

Com máquinas de tecer como a *Power Loom*<sup>28</sup> foi possível a um homem produzir tecidos sem precisar se utilizar de sua força física e de suas habilidades manuais<sup>29</sup>. Ademais, a introdução de máquinas como estas permitia que o trabalho fosse organizado de maneira objetiva e que todo o processo de produção fosse racionalizado: cada etapa podia ser integrada às outras através da utilização da mecânica, da química etc. Assim, a força, a habilidade e as idiossincrasias pessoais se tornavam irrelevantes para se produzir bens numa fábrica, que possuía uma capacidade produtiva incomparável à da manufatura<sup>30</sup>, do *putting-out* ou de qualquer forma anterior. Entre 1861 e 1868, por exemplo, a indústria têxtil algodoeira da Inglaterra viu o fechamento de 338 fábricas e de 50,5 mil postos de trabalho, ao

---

<sup>26</sup> Para um quadro com as principais inovações ocorridas, ver BENIGER (1986), parte II e PEREZ (2002), parte I.

<sup>27</sup> Sobre a conceituação de máquina e seu papel no capitalismo, ver MARX (1867(2000)), cap. 23.

<sup>28</sup> A *Power Loom*, máquina desenvolvida pelo clérigo Edmund Cartwright em 1784, foi o primeiro tear mecânico movido a vapor. No início, “essa máquina teve dificuldade para se popularizar, em virtude de algumas deficiências mecânicas (o problema era como conseguir velocidade sem romper demais os fios). (...) Na primeira década do século [XIX], a máquina quase se igualava em rapidez ao tear manual tradicional, mas em meados da década de 1820 sua superioridade técnica havia se elevado, para uma proporção de até 7,5 para 1” (LANDES, 1969, 2005, p. 81).

<sup>29</sup> Para uma avaliação mais abrangente das inovações da indústria têxtil, ver LANDES (1969(2005)), cap. 01.

<sup>30</sup> Manufatura é um termo que possui dois significados bastante distintos e que precisam ser aclarados aqui. Quando se discute formas de produção anteriores à Revolução Industrial e à fábrica moderna, é a forma de produção baseada na divisão do trabalho, na qual este é dividido de acordo com as habilidades específicas de cada trabalhador sem a utilização de máquinas. Quando se fala de manufatura após a Revolução Industrial, trata-se da indústria de transformação.

mesmo tempo em que aumentou o número de fusos<sup>31</sup> com os quais a indústria era capaz de operar em 1.612.541!<sup>32</sup>

De acordo com LANDES (1969(2005)), o consumo de algodão cru para a indústria era de 1,1 mil toneladas em 1760; em 1787, já havia subido para 10,0 mil toneladas e cinquenta anos depois atingia 166,0 mil toneladas, ao mesmo tempo em que o preço do fio caía a 1/20 de seu valor inicial<sup>33</sup>. “A produção fabril de têxteis promove rápida urbanização, impulsionando a construção civil e a demanda de carvão para consumo doméstico. O surto da mineração carbonífera expandia o mercado de máquinas a vapor, permitindo o surgimento da indústria mecânica, e o transporte desse mineral estimulava a construção de canais. O crescente uso de máquinas a vapor na mineração, na indústria têxtil e alimentar, ao lado da dinamização da construção civil, expandiam o mercado da metalurgia. Em suma, a Revolução Industrial inglesa foi liderada pela indústria têxtil que, por meio de impulsos indiretos, diferenciava a metalurgia, a mineração do carvão e a indústria mecânica” (BARBOSA DE OLIVEIRA, 2003, pp. 169-170).

Assim, na produção de ferro foi necessária expansão em escala acelerada: de 17.305 toneladas longas de ferro-gusa produzidas em 1740, passou-se a 125.079 em 1796, 581.367 em 1825 e 2.701.000 em 1852!<sup>34</sup> Mas a produção de ferro exigia mais carvão mineral: de 11 milhões de toneladas em 1800 para 100 milhões em 1870, o que obrigava a escavação de minas ainda mais profundas e que cruzavam os lençóis freáticos. Ou seja, a própria produção de carvão, necessária à produção de ferro, passou a demandar muito ferro e máquinas a vapor para bombear a água das minas para fora delas<sup>35</sup>. Assim, havia uma retroalimentação<sup>36</sup> em que o avanço de um setor

---

<sup>31</sup> Pequeno instrumento arredondado, mais grosso no centro e pontiagudo nas extremidades, usado para fiar, torcer e enrolar fios.

<sup>32</sup> MARX (1867(2000)), pp. 360-361.

<sup>33</sup> LANDES (1969(2005)), p. 44.

<sup>34</sup> LANDES (1969(2005)), p. 91.

<sup>35</sup> LANDES (1969(2005)), pp. 91-92.

<sup>36</sup> “The steam engines were widely used to drain coal mines, and this application made coal cheaper and more readily accessible. This in turn encouraged the greater use of steam engines that drew on coal for fuel. And so it went” (PURSELL, 1995, p. 57).

implicava desenvolvimento dos outros, dada a demanda crescente e as oportunidades de ganho<sup>37</sup>. A consequência disto foi o desenvolvimento progressivo da indústria de bens de produção, que criou as condições para o surto ferroviário e para o estabelecimento de forças de produção especificamente capitalistas.

Todavia, para que este processo acontecesse era necessária a existência de uma massa de trabalhadores livres, expropriados dos meios de sobrevivência<sup>38</sup> e sem laços escravistas ou servis, e a prévia acumulação de capital dinheiro que possibilitasse este salto industrializante<sup>39</sup>. É, portanto, nesta acumulação primitiva que se assentaram as condições sociais para que a Revolução Industrial deslanchasse e se tornasse um processo social autossustentado, a partir da constituição da indústria de bens de capital.

Em termos de emprego, o resultado da Revolução Industrial foi uma rápida expansão do emprego manufatureiro na Inglaterra, que chegou a atingir 33,0% do total do emprego em 1861 (Tabela 1), ano de seu ápice. Isto ocorreu às custas das formas anteriores de produção, como o artesanato, que foram progressivamente liquidadas, agravando a situação social já terrível após a expulsão dos camponeses das terras comunais<sup>40</sup>. A divisão da sociedade pela propriedade se acirrou e muitas pessoas foram obrigadas a se sujeitar ao trabalho doméstico, última alternativa que restava às lavas de pequenos proprietários e camponeses que abandonavam os campos numa sociedade urbana e desigual.

---

<sup>37</sup> “(...) na Inglaterra, a produção relativamente livre de regulamentações e, dadas as suas bases técnicas, cada vez mais incapaz de responder às exigências de mercados em expansão tornava as inovações uma fonte de lucro, uma vez viabilizadas tecnicamente” (BARBOSA DE OLIVEIRA, 2003, p. 165).

<sup>38</sup> “Em síntese, a expropriação dá origem à polarização da sociedade: de um lado, possuidores de meios de produção, de outro, proletários” (BARBOSA DE OLIVEIRA, 2002, p. 36).

<sup>39</sup> BARBOSA DE OLIVEIRA (2003), p. 159.

<sup>40</sup> Tal precariedade era visível nas ruas das grandes cidades, como Londres. Citando o caso dos vendedores de rua londrinos, castigados pelo tradicional mau tempo local, MAYHEW (1861(2008)) assevera que: “Continued wet weather deprives those who depend for their bread upon the number of people frequenting the public thoroughfares of all means of living; and it is painful to think of the hundreds belonging to this class in the metropolis who are reduced to starvation by three or four days successive rain” (sic) (p. 07).

Tabela 1: Estrutura Setorial do Emprego, Categorias Seleccionadas, Inglaterra e País de Gales, 1841-1881

	1841	1851	1861	1871	1881	Varição Porcentual 1841-1881
Agricultura	19,6	20,9	18,0	14,2	11,4	-41,8
Indústria	35,6	42,2	43,2	42,4	42,3	18,8
<i>Manufatura</i>	27,1	32,7	33,0	31,6	30,7	13,3
Transporte e Comércio	7,5	10,6	11,7	12,8	13,5	80,0
Serviço Doméstico	16,3	13,3	14,6	15,8	15,7	-3,7

FONTE: BOOTH (1886). Elaboração própria.

No que se refere ao rápido crescimento e ao elevado montante de trabalhadores industriais, isto era também consequência da articulação pela Inglaterra de uma divisão internacional do trabalho, na qual ela se afirmava como a oficina do mundo, produzindo a larga maioria dos bens industrializados da Terra, enquanto os outros países se especializavam na produção de matérias-primas e alimentos. Inicialmente, o emprego gerado era sempre de baixa remuneração e péssimas condições de trabalho, como os da indústria de refino de açúcar que, além do risco de queimaduras profundamente dolorosas, pagavam tão mal que apenas irlandeses se sujeitavam a estes trabalhos<sup>41</sup>.

O fato de a Inglaterra ser a oficina do mundo tinha como contrapartida a necessidade de distribuir a produção ao redor do globo, o que se associou à expansão ferroviária e mais que quadruplicou a força de trabalho empregada nos transportes (de 148 mil em 1841 para 654 mil em 1881)<sup>42</sup>. Somados os serviços especificamente industriais, tem-se que mais da metade de todo o setor de serviços era composto por atividades profundamente dependentes da indústria, um em cada cinco empregos da época. Os típicos empregados destas atividades eram os estivadores, vendedores das ruas, carregadores de todo o tipo, empregados de

<sup>41</sup> PICARD (2005), p. 87.

<sup>42</sup> “In short, the elements in the economy providing services of one kind or another were expanding both absolutely and relatively. For as the volume of real goods increased and diversified, the number of those standing between immediate producer and final consumer grew” (CHECKLAND, 1964, p. 218). O dado encontra-se na tabela A anexa.

grandes atacadistas, marinheiros mercantes e ferroviários organizados de maneira quase militar, o que lhes dava uma melhor condição de vida por sua maior quantidade, organização e capacidade de articulação. Logo, ao fim do século XIX a indústria inglesa era direta ou indiretamente responsável por 2/3 de todos os empregos disponíveis no país – repletos de baixos salários, jornadas extenuantes e condições indignas.

Portanto, o advento da Revolução Industrial foi um acontecimento de grandes proporções na história do homem, apesar de em seu início a industrialização significar piora das condições de vida e trabalhos sujos, insalubres e degradantes. Mas com a lógica do capital plenamente estabelecida, a melhora das condições de vida e a redução dos piores empregos aconteceram com grande força, o que ficou visível nas décadas subsequentes, principalmente no novo centro do capitalismo, os EUA.

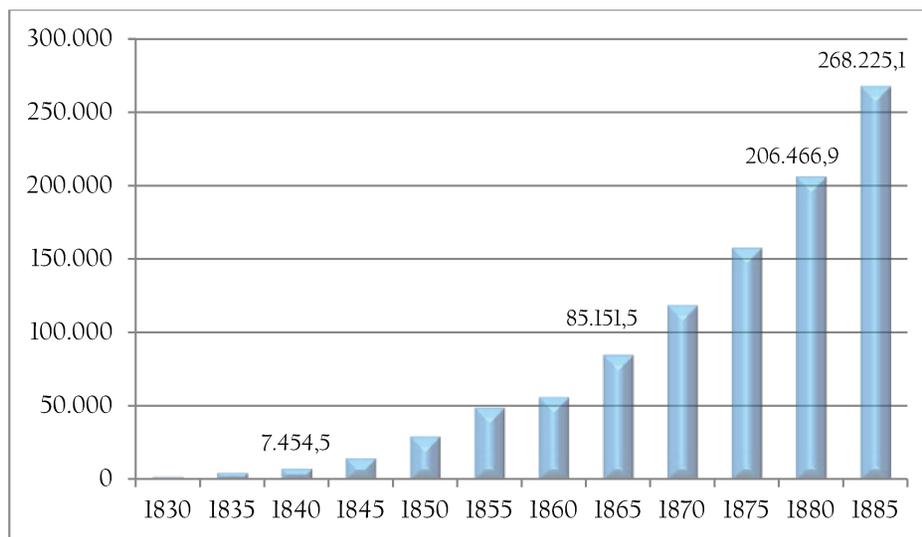
Nesse país, um caso de industrialização atrasada, o desenrolar dos acontecimentos foi diferente, dada sua estruturação social, mas a evolução rumo à poupança de trabalho e da melhora das condições materiais foi inequívoca ao longo do processo de desenvolvimento capitalista. Apesar de não ser uma sociedade de passado feudal, o Nordeste dos EUA apresentava características em comum com a Inglaterra da Revolução Industrial, como a predominância dos pequenos produtores independentes, a ampliação da divisão do trabalho e o capital comercial em expansão. Mas lá não havia um estamento aristocrático, o artesanato não era corporativo e a Igreja não tinha a força que era comum na Europa<sup>43</sup>. Esse conjunto foi extremamente favorável para a expansão da mercantilização da economia, ainda mais quando se leva em conta o apoio estatal após a independência e o fato de a presença da Inglaterra já industrializada precipitar, de certa maneira, “(...) a implantação de indústrias em países nos quais ainda não se apresentava o conjunto das condições para a industrialização” (BARBOSA DE OLIVEIRA, 2003, p. 217).

---

<sup>43</sup> Ver BARBOSA DE OLIVEIRA (2003), cap. 05.

A *mania ferroviária* (Figura 4), que representava desdobramento da expansão do capitalismo inglês, abriu possibilidades inusitadas: com a criação de um mercado nacional, surgiram grandes oportunidades de lucros e investimentos proveitosos para as empresas mais bem estabelecidas. A súbita extensão do mercado permitiu expansão da divisão do trabalho, num cenário em que a tecnologia era relativamente simples e podia ser obtida através da importação de operários ingleses. A ferrovia americana, ao se expandir de 7,5 mil quilômetros em 1840 para 85,1 mil em 1865 e impressionantes 268,2 mil quilômetros em 1885, criava novos e insaciáveis mercados para a articulação que moldou a industrialização verdadeiramente: expansão ferroviária e ampliação vertiginosa da produção de ferro, carvão e máquinas<sup>44</sup>.

Figura 4: Quilômetros Operados pelas Ferrovias dos EUA, 1830-1890



FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2010). Elaboração própria.

Ou seja, “os países de capitalismo atrasado captavam internamente os efeitos dinâmicos da construção ferroviária” (BARBOSA DE OLIVEIRA, 2003, p. 219). É

<sup>44</sup> “Not only did the railroad serve as a means to move throughputs to the industrial system, therefore; it also provided major markets for the products of that system. Because most locomotives burned coal, railroads stimulated both production and innovation in the coal industry – so vital to metals and manufacturing – while also serving as its major means of transportation. Because railroads consumed so much iron in their rails, wheels, and spikes, they also stimulated development and innovation in metal-making and metalworking, also industries vital to manufacturing” (BENIGER, 1986, p. 216).

importante frisar que o próprio emprego das ferrovias já era de natureza diversa, dado que a expansão célere da malha exigia cada vez mais pessoal para organizá-la e torná-la racional, evitando acidentes, sobreposições e problemas de comunicação. Exemplos disso são inovações como o sistema hierárquico de processamento de informações para controlar o tráfego e uma burocracia moderna com gerentes assalariados<sup>45</sup> em empresas de até 100 mil empregados<sup>46</sup>.

Ao dar este salto industrializante, os EUA montaram uma estrutura industrial<sup>47</sup> e financeira muito superior à inglesa, limitada por bancos que atuavam principalmente no financiamento do comércio exterior e da economia mundial, desconectados da estrutura industrial. No caso americano, as estruturas industriais, comerciais, logísticas e financeiras estavam todas integradas<sup>48</sup> e eram comandadas pelo capital financeiro<sup>49</sup>, o que dava aos Estados Unidos força econômica e acumulação de capitais em escala muito mais elevada, garantindo-lhes a supremacia econômica mundial e a capacidade de dar os saltos tecnológicos subsequentes como a **II Revolução Industrial**.

---

<sup>45</sup> BENIGER (1986), p. 280.

<sup>46</sup> CHANDLER JR. (1980(1998)), pp. 295-296.

<sup>47</sup> “À época da I Guerra Mundial, a grande firma gerencial estava se tornando comum nos Estados Unidos. As empresas pessoais haviam desaparecido totalmente da economia norte-americana, e as firmas empresariais começavam a dar lugar às firmas gerenciais. O mesmo não estava ocorrendo na Grã-Bretanha. Em 1919, a empresa gerencial ainda era uma raridade” (CHANDLER JR., 1976, 1998, p. 220).

<sup>48</sup> “A estratégia que propiciou o surgimento da grande empresa foi basicamente a integração vertical. A estrutura daí resultante se tornava altamente centralizada. Ao que parece, tanto estrutura quanto estratégia são essencialmente uma reação ao advento do mercado nacional cada vez mais urbano gerado pela implantação da rede ferroviária nacional nas décadas de 1870 e 1880. (...) Todos montaram organizações nacionais – e até internacionais – de distribuição e de vendas, e depois criaram grandes departamentos de compras” (CHANDLER JR., 1960, 1998, p. 72).

<sup>49</sup> “Esta forma ‘moderna’ assumida pelo capitalismo foi desenvolvida a partir das modificações ocorridas na economia americana na virada do século. (...) As mudanças radicais operadas na organização industrial da grande empresa vão acompanhadas do aparecimento de uma ‘classe financeira’, o que tende a concentrar nas mãos dos que operam a máquina monetária das sociedades industriais desenvolvidas, isto é, dos grandes bancos, um poder crescente no manejo estratégico das relações intersticiais (intersectoriais e internacionais) do sistema” (BELLUZZO & TAVARES, 1980, 2009, p. 40). A respeito da formação do capital financeiro americano e da constituição da grande empresa, ver HOBSON (1894(1985)), STEINDL (1952(1983)) e BARBOSA DE OLIVEIRA (2003), cap. 05.

Esta ruptura radical no padrão tecnológico ficou conhecida como a Idade do Aço, dada a importância adquirida por este produto, dentre tantas inovações importantes. Suas propriedades físicas como a dureza, elasticidade, grande força em relação ao peso e capacidade de deformação o colocavam muito à frente do ferro<sup>50</sup>. Sua importância foi tão decisiva que não seria possível pensar o mundo moderno sem a produção em larga escala de aço: desde construções, cada vez maiores e montadas em estruturas de desse material, como casas, arranha-céus, fábricas, grandes pontes, túneis e estradas, até navios, trens, carros, aviões, máquinas, ferramentas, bens de consumo, comida enlatada etc.

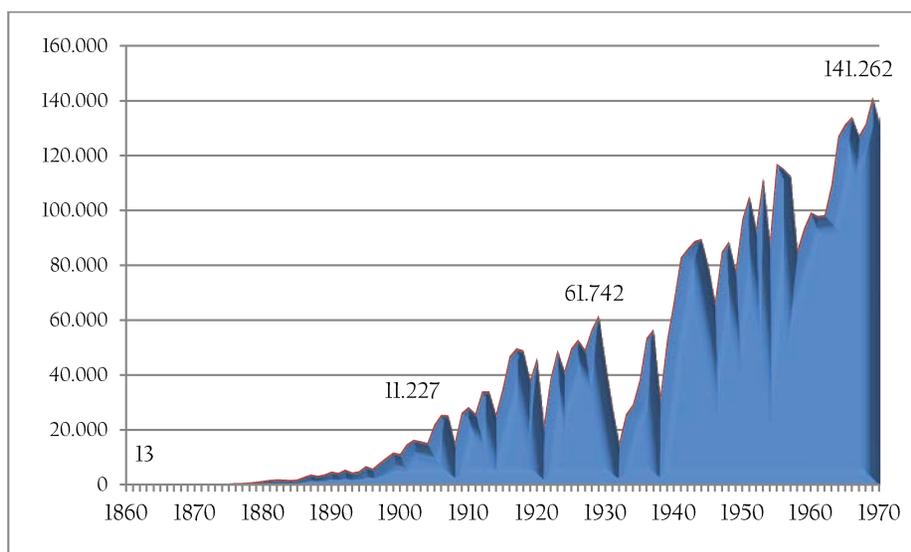
O símbolo deste novo momento foi a usina de Andrew Carnegie, baseada no processo Bessemer em Pittsburgh (1875), que requeria uma estrada de ferro dentro da companhia e alto grau de mecanização da produção para manter os altos-fornos em funcionamento 24 horas por dia, com entradas maciças de ferro e coque e saídas de aço em volume impressionante. Após a introdução deste novo processo, a produção semanal dos altos-fornos subiu de 70 toneladas para mais de 1.000 toneladas e chegou ao fim do século produzindo 2.000 toneladas semanais; um laminador em 1900 processava 3.000 toneladas por dia, o equivalente à produção anual de 1850<sup>51</sup>. Com tal avanço da produtividade, o preço do aço despencou e seu uso se generalizou (Figura 5): de 11,2 milhões de toneladas em 1900 para 61,7 milhões de toneladas em 1929 e 141,2 milhões de toneladas em 1970!

---

<sup>50</sup> Sobre as características do aço e seus processos de produção, ver LANDES (1969(2005)), cap. 05.

<sup>51</sup> TEMIN (1964), p. 165.

Figura 5: Produção de Aço dos EUA, Milhares de Toneladas Curtas, 1860-1970



FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2010). Elaboração própria.

Outra novidade importante desta nova revolução foi a indústria **química**, a mais multiforme das indústrias, que se tornou um dos principais setores da economia ao se aproveitar da integração nacional do mercado americano<sup>52</sup>, fundamental para a produção em massa de produtos homogêneos. A indústria química americana surgiu em fins do século XIX, tal como a alemã que comandava os mercados mundiais e era fortemente dominante na área da química orgânica mesmo nos EUA<sup>53</sup>, e se tornou parte central da nova estrutura industrial, sendo a base de grandes e diversificados conglomerados como a *Dow*, *Du Pont* e *Union Carbide*, entre outros<sup>54</sup>.

A *Du Pont* foi umas das pioneiras na produção de dinamite nos EUA – para uso na construção de canais, estradas de ferro e túneis – e ganhou grandes espaços

<sup>52</sup> “In the United States, the maturing of key technologies in transportation and communications—the steamship, telegraph, steam-powered railroad, and the transatlantic cable—made possible mass production and distribution for national and worldwide markets” (CHANDLER JR., 2005, p. 04).

<sup>53</sup> No que se refere aos corantes, “In 1913, of the worldwide dye production of 160,000 tons, the German companies accounted for 140,000, and another 10,000 was produced by their Swiss neighbors. Britain, the industry’s innovator, produced only 4,000 tons that year, while France, the United States, and other nations produced even less” (CHANDLER JR., 2005, p. 116).

<sup>54</sup> CHANDLER JR. (2005), parte II.

também graças à produção de explosivos e munição, principalmente durante o período da I Guerra Mundial, no qual sua produção de propelentes para armas subiu de 3,8 mil toneladas em 1914 para 206,4 mil toneladas em abril de 1917<sup>55</sup>. Além disso, a produção de amônia para agricultura foi outra área importante para a *Du Pont*, que ao longo do tempo foi se especializando em fibras sintéticas e plásticos como o *nylon* e o *neoprene* e polímeros como o *Teflon* – elementos fundamentais para a nova vida que se configurava nas cidades.

Como uma companhia multissetorial gigante, a *Du Pont* teve, desde os anos 1920, peso considerável na produção de tintas, pigmentos, solventes e fertilizantes para a agricultura, entre muitos outros produtos. Esta revolução na química também se revelava na produção de remédios como analgésicos, antifebris, antibióticos, anti-inflamatórios, vacinas, barbitúricos, tranquilizantes, laxantes, alcaloides, sedativos, opiáceos e tantos outros medicamentos que transformaram a vida moderna ao ampliar a longevidade, reduzir a mortalidade infantil e melhorar a qualidade de vida.

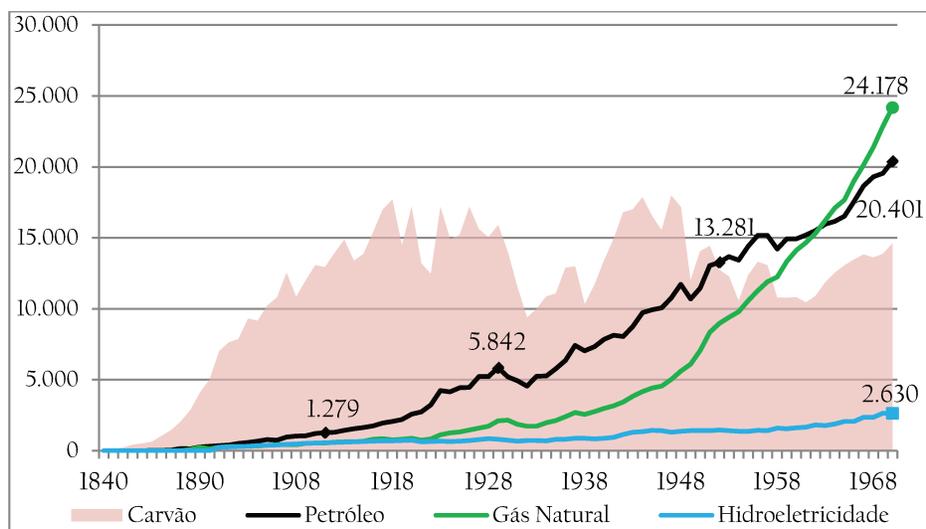
Outra área fundamental que surgiu com a II Revolução Industrial foi a do petróleo, central para o mundo no que tange ao abastecimento de energia. Depois do predomínio do carvão por décadas, o petróleo e o gás natural, frequentemente encontrado na exploração petrolífera, se tornaram mais importantes que o *Rei Carvão* para a produção de energia (Figura 6). Com a evolução dos motores a combustão interna, o petróleo foi se tornando uma fonte de energia fundamental para a indústria, para o transporte de mercadorias e pessoas, para o aquecimento e para a geração de energia elétrica. Ao longo dos anos, principalmente após a Segunda Guerra Mundial, a plasticidade do petróleo também o aproximou da indústria química em consequência das possibilidades abertas pelos seus múltiplos usos na produção de fibras, roupas, tintas, solventes, borrachas, plásticos, embalagens, fertilizantes etc.<sup>56</sup>

---

<sup>55</sup> CHANDLER JR. (2005), p. 43.

<sup>56</sup> “Mas como o processo e os produtos baseavam-se ainda mais em reações químicas que aqueles da indústria da borracha, a indústria do petróleo dava maior oportunidade para a aplicação das

Figura 6: Produção de Energia dos EUA, Categorias Seleccionadas, Trilhões de BTUs\*, 1840-1970



\*BTU é a sigla para *British Thermal Unit*, que é equivalente a 252,2 calorias.  
 FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2010). Elaboração própria.

Num mundo em que a indústria assumiu tal protagonismo, a energia passou a ser central tanto para se produzir os volumes massivos de mercadorias quanto para transportá-las ao redor do mundo. Assim, o *ouro negro* se tornou um ativo tão estratégico que foi o detonador de inúmeras revoluções, golpes de estado, guerras e invasões imperialistas ao longo do século XX. A petroquímica também se expandiu velozmente e o incorporou à produção de qualquer bem imaginável devido à sua versatilidade e relativo baixo custo<sup>57</sup>.

Um exemplo de sua importância e de seu peso na estrutura produtiva é a *Standard Oil* de John Rockefeller, que se tornou o maior conglomerado do mundo no início do século XX, dominando todas as áreas relevantes para a produção nos EUA

---

ciências químicas. A concentração no fabrico de gasolina, combustível e óleo lubrificante impediu que as companhias de petróleo aproveitassem plenamente as possibilidades dos produtos petroquímicos fora da sua linha principal até a II Guerra Mundial” (CHANDLER, 1960, 1998, p. 101).

<sup>57</sup> Dada a sua disseminação ao longo das cadeias industriais e seu uso generalizado, mudanças bruscas no preço do petróleo são profundamente perturbadoras das estruturas de custos e têm grande impacto inflacionário, o que ficou evidenciado ao longo da década de 1970 com os choques do petróleo de 1973 e 1979. A este respeito, BELLUZZO & TAVARES (1986).

e em diversas partes do mundo: a extração, o transporte, o refino e a comercialização. A *trustificação* da companhia e as estratégias perniciosas como a sabotagem, a coação, o *dumping* etc. permitiram que ela controlasse quase 90% do mercado americano. Tal controle sobre os mercados e a sua voracidade provocaram indignação e agitação social nos EUA, o que levou à aprovação do *Sherman Act*, a lei antimonopólio. Após ação antitruste, a companhia foi desmembrada em 1911 mas, mesmo dividida em 34 companhias, empresas gigantescas surgiram: em 1970, das 20 maiores empresas dos EUA, quatro eram antigas partes da *Standard Oil* como a *Exxon Mobil* (2<sup>a</sup>), a *Mobil* (7<sup>a</sup>), a *ChevronTexaco* (13<sup>a</sup>) e a *Amoco* (18<sup>a</sup>)<sup>58</sup>.

Como a energia assumiu papel de destaque para o funcionamento do mundo moderno, uma das principais transformações proporcionadas pela II Revolução Industrial também ocorreu neste campo: a utilização da **eletricidade**, forma de energia fundamental para a vida moderna. A facilidade de conversão em outras formas de energia, a transmissibilidade sem grandes perdas e o controle sobre sua utilização tornaram a energia elétrica onipresente e ao alcance de todos. Cada vez mais utilizada em todos os setores da economia, ela atingiu também o comércio, as cidades e as casas.

Uma verdadeira revolução propiciada pela eletrificação foi a iluminação pública, que mudou a face das cidades e ampliou a segurança pública. Nos lares, a utilização de lâmpadas incandescentes substituiu as velas, lamparinas e outras formas arcaicas com muito maior potência, segurança e baixo custo, o que permitiu a sua generalização mesmo entre os menos abastados. Ademais, eletricidade residencial foi a base para a Revolução da Casa, pois permitiu a rápida generalização de bens de consumo duráveis que gastavam pouca energia como o rádio e o gramofone, mas também de geladeiras, aquecedores elétricos, lavadoras de roupas, aspiradores de pó e outros grandes consumidores de energia.

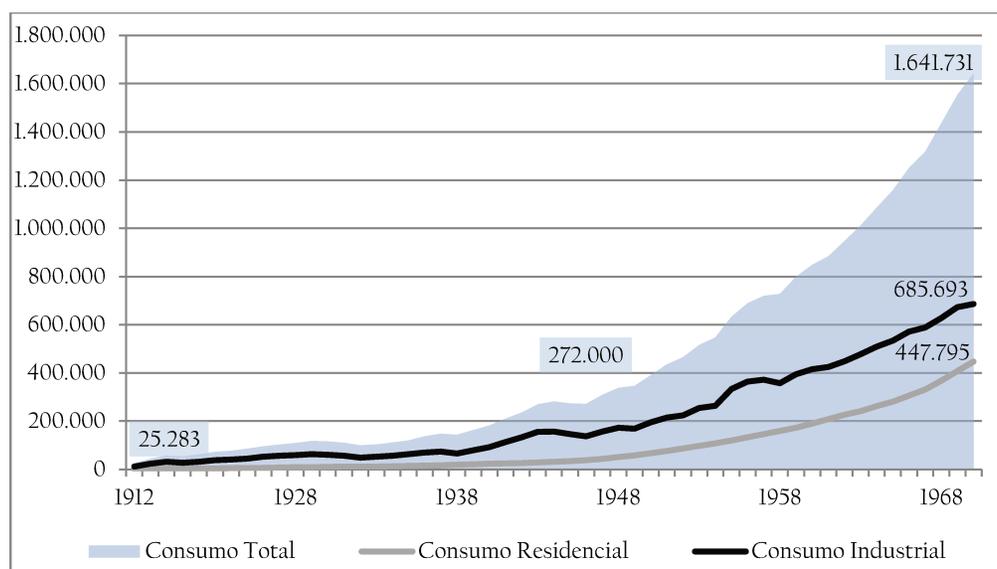
Se a iluminação pública parecia sua aplicação principal, tal suposição logo sucumbiu frente ao seu uso industrial (Figura 7): na eletroquímica pesada da

---

<sup>58</sup> FORTUNE (2010).

produção do alumínio, do sódio e da soda cáustica, na eletrometalurgia e no seu uso geral como força motriz fixa – ou como força motriz também nos transportes com os bondes, metrô e trens. Outras inovações importantes foram as pontes rolantes e os guindastes elétricos, mas nada se compara com a possibilidade de agora o trabalho poder ser contínuo, 24 horas por dia: com a iluminação, as empresas podiam trabalhar dia e noite sem parar, o que era essencial em usinas siderúrgicas e desejável na maior parte dos ramos. Ela também significou uma enorme redução na utilização de correias, eixos e todo tipo de mecanismo de transmissão da força motriz para os instrumentos de trabalho de qualquer máquina, o que reduziu a energia gasta, o espaço ocupado, os acidentes de trabalho e as quebras dos equipamentos. Seu consumo subiu de um total de 25,3 bilhões de quilowatts-hora em 1912 para 272,0 bilhões em 1946 e impressionantes 1,6 trilhões de quilowatts-hora em 1970.

Figura 7: Consumo de Energia Elétrica dos EUA, Milhões de Quilowatts-Hora, 1912-1970



FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2010). Elaboração própria.

Nenhum desses avanços magníficos, entretanto, se compara ao que ocorreu com a indústria **automobilística**, que condensa todas as grandes inovações na sua produção. Além delas, ainda era necessário o pré-processamento das etapas de

produção, uma inovação fundamental que foi propiciada pela padronização das peças; ela deu condições para que Henry Ford estabelecesse a linha de produção num bem cuja fabricação é tão complexa e ampla como o carro – bem de luxo e para poucos até então e, na Europa, ainda por mais algumas décadas. Um obstáculo para a indústria automotiva até aquele momento era a dificuldade para se criar peças e componentes com um patamar mínimo de precisão, o que as encarecia demasiadamente. Nos EUA, este processo já possuía uma tradição estabelecida desde fins do século XVIII, na produção de armas de pequeno porte para o exército. Esta busca de partes intercambiáveis continuou a se desenvolver e rendeu frutos no setor de máquinas de escrever, bicicletas e, mais que tudo, máquinas de costura<sup>59</sup> – também a base para metralhadora que tanta superioridade dava ao exército dos EUA.

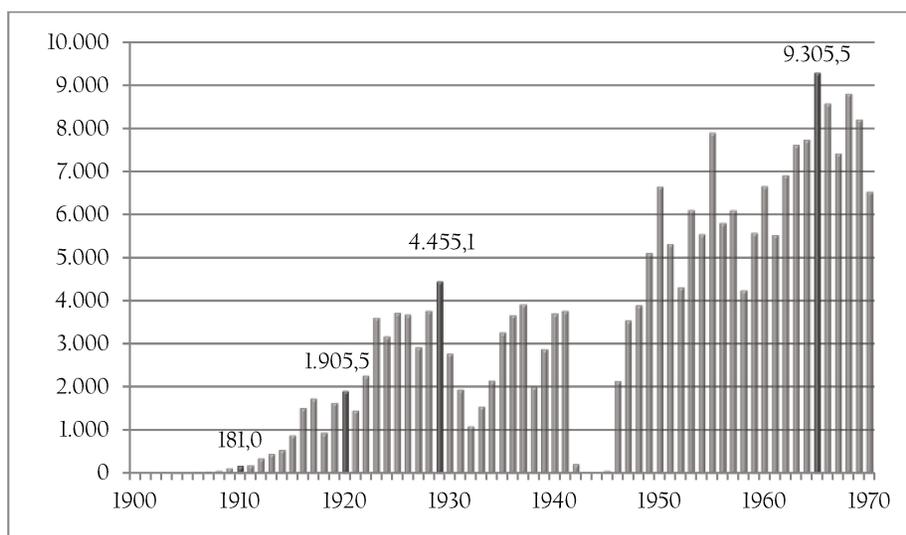
Henry Leland, egresso do exército e conhecedor da ideia da intercambialidade, levou tal processo à indústria do automóvel ao fundar a *Lincoln* e a *Cadillac*, a primeira experiência bem-sucedida de padronização das peças num carro<sup>60</sup>. A fábrica da *Ford* de Highland Park em 1913 marcou a indústria ao colocar a linha de montagem em pleno funcionamento, o que ampliou vertiginosamente a produção e a venda de carros nos EUA: de 181,0 mil veículos de passeio vendidos em 1910 para quase 2,0 milhões em 1920 e quase 4,5 milhões no ano da crise de 1929 (Figura 8). Se os investimentos em capital fixo tiveram que se elevar fortemente, os custos unitários caíram com grande vigor e permitiram grande ampliação do mercado e enormes lucros para a *Ford*, a *General Motors* e a *Chrysler*, que ocuparam com grande avidez este novo mercado.

---

<sup>59</sup> “The Singer Sewing Machine Company was producing 43,000 machines a year by 1867 and a half million by 1880” (PURSELL, 1996, p. 91).

<sup>60</sup> “In a public demonstration in 1908, workers disassembled three Cadillacs, mixed the parts, then reassembled the vehicles and drove them away – a level of standardization in mass production that made moving assembly possible. By the following year Ford decided to carry standardization to what may be its modern extreme: he would build *only* Model T’s on his line and would use the same chassis for his runabouts, touring, town, and delivery cars. ‘Any customer can have a car painted any color he wants,’ Ford added, ‘so long as it’s black’” (itálicos do autor) (BENIGER, 1986, p. 298).

Figura 8: Vendas de Carros de Passeio dos EUA, Milhares de Veículos, 1900-1970



FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2010). Elaboração própria.

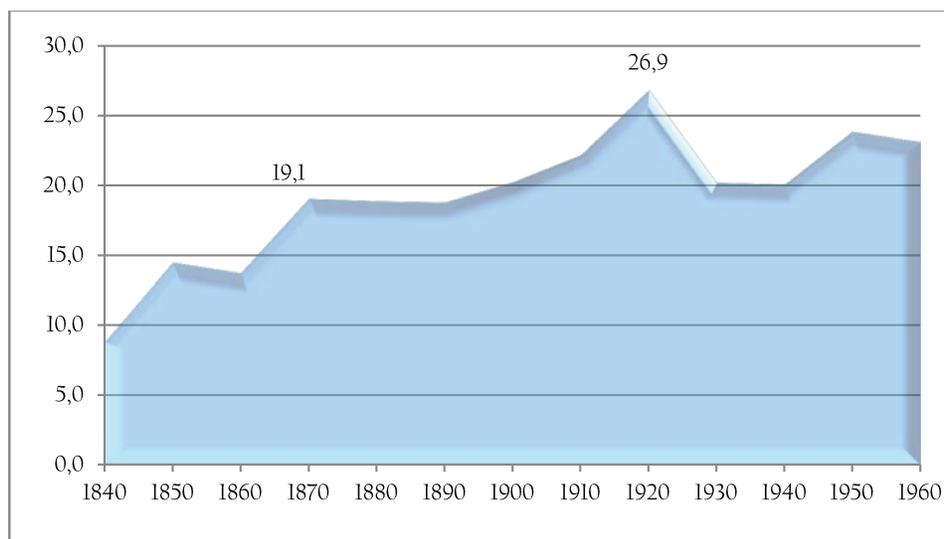
Este processo levou a divisão do trabalho a patamares inimagináveis até então, reduzindo a importância dos trabalhos pesados e desgastantes, o que pode ser visto na linha de produção do *Ford T*. Ela compreendia 7.882 tarefas distintas, das quais apenas 949 requeriam trabalhadores com boas condições físicas e 670 podiam ser feitas por pessoas sem pernas, 2.637 por pessoas com uma perna apenas, 2 por indivíduos sem os dois braços, 715 por quem possuía apenas um braço e dez por cegos<sup>61</sup>. Ou seja, o avanço da divisão do trabalho levou ao fracionamento das atividades em tarefas cada vez mais simples e nas quais foi se tornando desnecessária qualquer habilidade e força. Mesmo o trabalho do chão da fábrica foi progressivamente se tornando um trabalho menos braçal, duro e necessário.

O impressionante em todo o acontecido é que a produção industrial cresceu de maneira explosiva, mas o emprego da indústria se manteve num patamar razoavelmente estável desde 1870, quando o ciclo de industrialização se afirmava através da construção ferroviária – antes, portanto, das pesadas inversões da II Revolução Industrial se realizarem em sua plenitude. O emprego industrial se

<sup>61</sup> BENIGER (1986), p. 299. A avaliação das necessidades físicas foi feita pelo próprio Henry Ford.

estabilizou num patamar ao redor de 20-25% do total da população economicamente ativa dos EUA em 1870 e até os anos 1960 isto pouco se alterou (Figura 9). Entre 1920 e 1960, por exemplo, a produção de aço aumentou 115,0%, a de energia elétrica multiplicou-se em quase 15 vezes, o consumo de petróleo praticamente sextuplicou e a produção de carros cresceu 3,5 vezes, enquanto a população empregada na indústria diminuiu de 26,9% do total do emprego para 23,2%! Ou seja, para quem manteve uma proporção relativamente estável da população em suas fábricas, a indústria obteve um desempenho formidável ao aumentar a produção sem acrescentar gente à sua hoste<sup>62</sup>.

Figura 9: Empregados na Manufatura dos EUA em Relação ao Total do Emprego, Porcentagem, 1800-1960



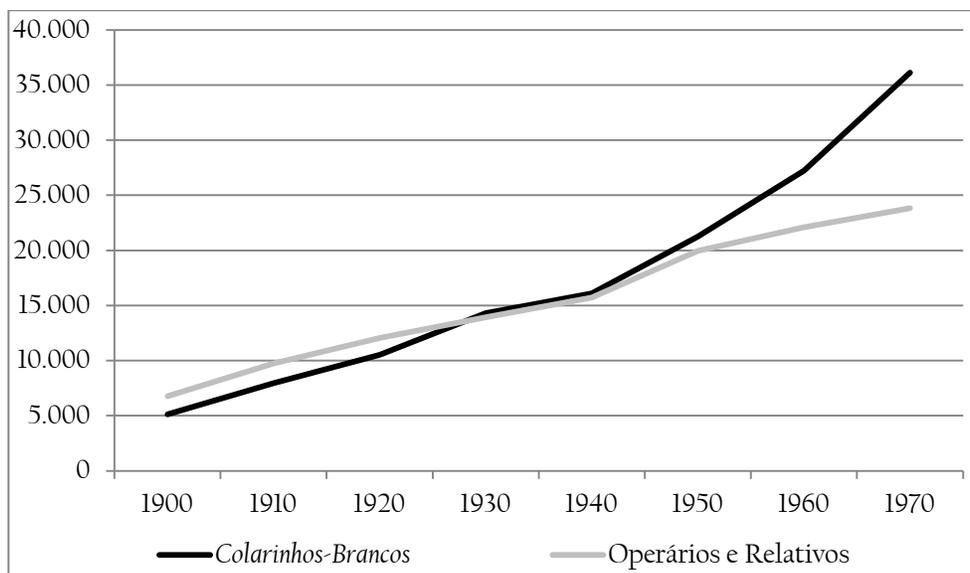
FONTE: U.S. BUREAU OF THE CENSUS (1975(2008)). Elaboração própria.

Esta revolução na estrutura industrial, conforme salientado anteriormente, se alicerçou em uma moderna estrutura financeira e empresarial nos Estados Unidos que marcou um novo período na história do capitalismo: o do **capitalismo**

<sup>62</sup> Nos outros setores dos bens de consumo durável, o desempenho também é assombroso: entre 1923 e 1960, a produção de rádios cresceu 5.038,4%; entre 1927 e 1959, a de máquinas de lavar subiu 422,9%; a de geladeiras, entre 1925 e 1959 se ampliou 3.950,7% e a de bicicletas se elevou 831,9% entre 1921 e 1958. Os dados se encontram anexados (figuras A, B, C e D) e não estão disponíveis para todos os anos.

**monopolista**<sup>63</sup>. Este desenvolvimento da estrutura de propriedade criou uma monopolização do capital de grandes proporções, o que fez as grandes corporações se tornarem detentoras exclusivas da propriedade, da tecnologia e de boa parte dos mercados. Um resultado importante para a discussão realizada aqui foi a profunda revolução das estruturas ocupacionais dentro dos conglomerados e, por conseguinte, da estruturação social, levando ao surgimento de uma **nova classe média**<sup>64</sup>. Os novos empregos gerados por estas grandes corporações não eram mais tanto o do operário fabril típico do século XIX, mas sim o do gerente, o do profissional liberal assalariado, o do vendedor e o do empregado de escritório, em uma palavra, o *colarinho-branco* da acepção clássica de Wright Mills (Figura 10).

Figura 10: Emprego de *Colarinho-Branco* e de Operário dos EUA, Milhares de Pessoas, 1900-1970



FONTE: U.S. BUREAU OF THE CENSUS (1975(2008)). Elaboração própria.

Com o avanço da indústria, esta nova classe média passou a crescer mais rápido que a própria expansão das grandes corporações, que agrupavam dezenas e

<sup>63</sup> Ver BARBOSA DE OLIVEIRA (2003), cap. 05.

<sup>64</sup> A respeito da estrutura social americana do século XIX, ver WRIGHT MILLS (1951(1979)), parte I.

por vezes centenas de milhares de pessoas<sup>65</sup>. Vale dizer, as burocracias empresariais surgiram para resolver uma crise de controle ocorrida na produção de mercadorias: a **centralização do capital** e o **elevado crescimento da produtividade** gerados pelas inovações da II Revolução Industrial exigiram que as empresas fossem capazes de mover, processar e distribuir um volume de mercadorias em grande crescimento, o que poderia bloquear a continuidade do processo de produção<sup>66</sup>. A solução para estes problemas foi a racionalização da administração, ou seja, empregava-se um contingente crescente de gerentes, contadores, digitadores, secretárias, contadores, auditores, *office-boys*, caixas etc. para vender, comprar, controlar e produzir informações sobre a produção, as vendas, as compras, o marketing, a integração dos processos etc.<sup>67</sup>

A ideia era a de que os funcionários dos níveis mais baixos verificassem os acontecimentos e respeitassem padrões, transmitindo aos seus superiores as informações requeridas. Ao pessoal do gerenciamento cabia processar as informações vindas de baixo, tanto para determinar o curso da ação, como para verificar se os resultados da mesma eram adequados: formavam-se assim linhas de *feedback* e controle que subiam até a direção e a presidência das companhias. Como a produção se avolumou vertiginosamente e as estruturas de produção e comercialização se tornaram bastante centralizadas, as cadeias burocráticas

---

<sup>65</sup> “Juntar esses homens e setores numa organização capaz de funcionar uniformemente implicava duas tarefas básicas: criar novos departamentos funcionais e estabelecer um escritório central. A criação de departamentos funcionais geralmente requeria uma ampla reorganização dos serviços de produção, distribuição e aprovisionamento de uma indústria. Para instituir o escritório central era preciso desenvolver meios de assegurar um fluxo constante e regular de bens e materiais pelos vários departamentos no interesse da empresa em geral” (CHANDLER, 1967, 1998, p. 180).

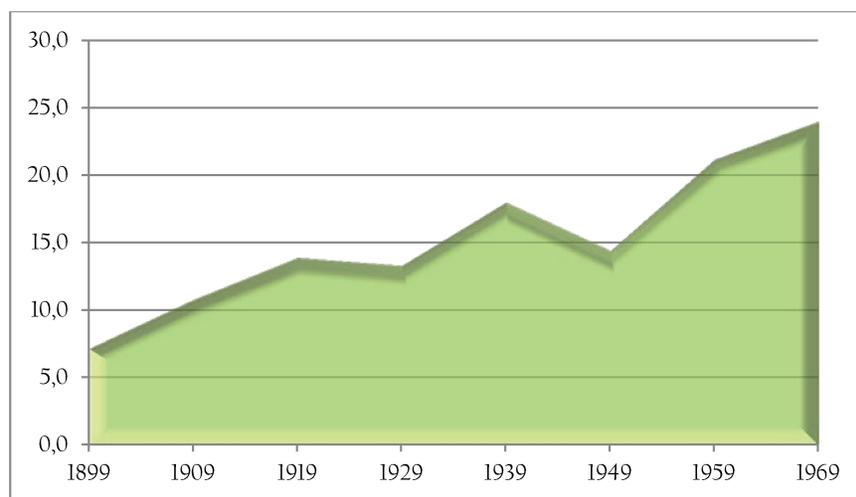
<sup>66</sup> “Factories could sustain high processing speed and volume only if raw materials flowed in and finished goods could be distributed with equal volume and speed” (BENIGER, 1986, p. 208).

<sup>67</sup> “A ascensão de milhares de pequenas e grandes burocracias e a minuciosa especialização do sistema em geral criam a necessidade de que muitas pessoas planifiquem, coordenem e administrem as novas rotinas desempenhadas por outros. O desenvolvimento de unidades de atividade econômica cada vez maiores e mais complexas aumenta a proporção de empregados dedicados a tarefas de coordenação e gerência” (WRIGHT MILLS, 1951, 1979, p. 89).

também tiveram que se expandir rapidamente para conseguir gerir a renda e a riqueza<sup>68</sup>.

Percebe-se que a despeito das inovações ocorridas no processamento, na geração de padrões, na capacidade de armazenamento, na obtenção de informações e na comunicação, o tipo de estrutura de controle – a burocracia repleta de pessoas – continuou a ter proeminência e manteve a mesma lógica<sup>69</sup>. Os serviços providos por estas estruturas foram tão centrais ao desenvolvimento da produção de mercadorias e de serviços ao longo de boa parte do século XX que, entre 1899 e 1969, o contingente de *colarinhos-brancos* dentro da indústria de transformação subiu de 7,2 % do total para 24,0% (Figura II).

Figura II: Percentual de Funcionários Fora da Linha de Produção na Manufatura dos EUA, 1899-1969



FONTE: U.S. BUREAU OF THE CENSUS (1975(2008)). Elaboração própria.

Assim, a administração exigia cada vez mais gente em comparação com a própria produção dos bens. Isto ocorria porque o escritório típico da burocracia

<sup>68</sup> “As concrete open processing systems, societies cannot produce goods faster than they can move, process, and distribute throughputs to production and still maintain control of the system” (BENIGER, 1986, pp. 207-208).

<sup>69</sup> “(...) bureaucratic organization has served as the generalized means of control all large social systems, tending to develop whenever collective activities need to be coordinated toward some explicit and impersonal goal, that is, to be *controlled*” (itálicos do autor) (BENIGER, 1986, p. 390).

americana, desde os anos 1930, era composto pelo gerente e por um grande número de auxiliares – secretária, *office-boy*, arquivista e telefonista, entre outros – que eram necessários para a operação da máquina de escrever, da máquina de calcular, do mimeógrafo, dos equipamentos para gravação e transcrição de ditados, dos telefones que interligavam os diversos escritórios entre si e dos muitos papéis que eram produzidos. Apesar da grande quantidade de equipamentos, estimava-se que 4/5 do total dos gastos com a estrutura burocrática eram gastos com pessoal<sup>70</sup>, sendo que os custos do escritório vinham subindo sistematicamente desde os anos 1930, atingindo muitas vezes metade de todos os custos de uma companhia<sup>71</sup>.

Ou seja, a mecanização da produção e a centralização do capital foram alterando o tipo de trabalho necessário na indústria: menos o trabalho braçal do operário e mais o do administrador da empresa e o do vendedor, o que corrobora a tese inicialmente apresentada de que o emprego bruto e extenuante foi tendencialmente substituído pelo emprego não manual do escritório ou da loja. Se num primeiro momento foi requerida a expansão do emprego fabril *strictu sensu*, após a plena constituição do capitalismo monopolista houve manutenção relativa do seu volume e grande alteração de rumos, na direção de trabalhos melhores na indústria e nos serviços.

## 1.4 Industrialização, Urbanização e Desenvolvimento dos Serviços

Antes de discutir os serviços, é preciso definir como classificar as atividades incorporadas a ele. Este assunto costuma ser objeto de muita discussão e pouco consenso, o que pode ser visto em longa bibliografia sobre o assunto<sup>72</sup>. Para os

---

<sup>70</sup> FORESTER (1987), p. 196.

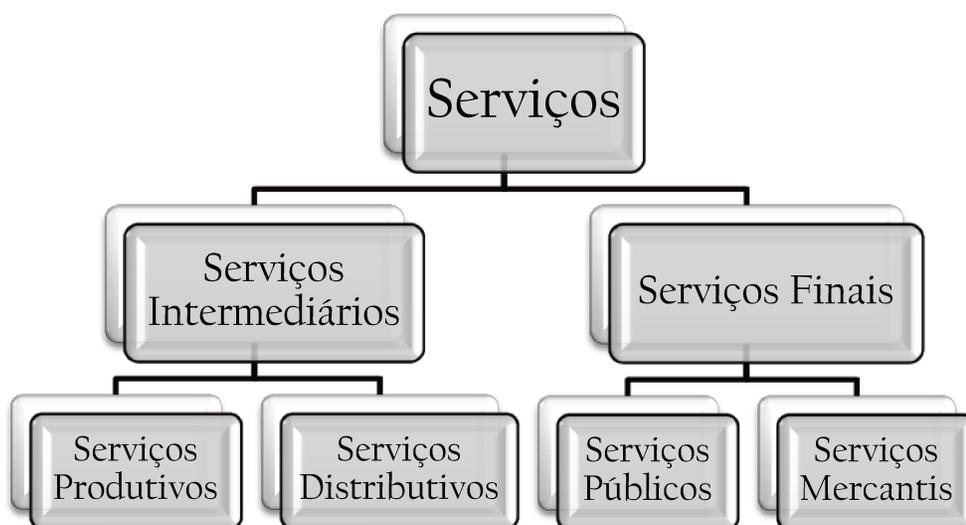
<sup>71</sup> BUSINESS WEEK (1975(2010)).

<sup>72</sup> A respeito de diferentes classificações criadas para os serviços e fontes bibliográficas a respeito das classificações, ver FUCHS (1968), GERSHUNY & MILES (1983), HERZENBERG, ALIC & WIAL (1998), HERZENBERG, ALIC & WIAL (2000) e KORCZYNSKI (2002).

interesses desta tese, a subdivisão baseada em GERSHUNY & MILES (1983) parece a mais correta e também suficiente ao separar o setor de serviços em **serviços intermediários** e **serviços finais**: intermediários seriam os serviços à produção e finais seriam os serviços às pessoas, o que inclui serviços de saúde, educacionais, de bem-estar em geral, religiosos, governamentais, de lazer, domésticos, alimentação, reparo, lavanderia e beleza, entre outros.

Um segundo critério de classificação dos intermediários dividi-los-ia em: **serviços produtivos *strictu sensu*** como os financeiros, imobiliários, de engenharia, contábeis, legais e outros e **serviços distributivos** como os de transporte, armazenagem, comunicação, atacado e varejo – exceto o que se incluiria em serviços pessoais. Já os serviços finais, que também poderiam ser chamados de serviços pessoais, seriam divididos em **públicos** (providos pelo Estado, não importando se financiados via impostos ou através de pagamentos dos consumidores, subsidiados ou não) ou **mercantis**<sup>73</sup>, vendidos diretamente às pessoas (Figura 12).

Figura 12: Classificação dos Serviços



<sup>73</sup> “Marketed final services are sold directly to their ultimate consumers. [And the] demand for such services is subject to two conflicting pressures. On one hand (...) the richer the people are, the *more* services they purchase. On the other, (...) the more expensive they are, the less people are willing to buy them” (itálicos do autor) (GERSHUNY & MILES, 1983, p. 50).

Todavia, os cortes propostos não podem ser definidos facilmente nos dados existentes: uma parte dos serviços de telefonia é prestada às pessoas e outra à produção, como também no comércio e assim por diante. Porém, o objetivo aqui não é a exatidão quantitativa: o que esta classificação permite é uma ideia das magnitudes envolvidas e também uma articulação clara entre os diversos subsetores. De qualquer forma, a classificação adotada permite uma definição clara de dois grandes grupos dentro dos serviços, os ligados à produção e os ligados às pessoas. No que cerne aos serviços pessoais especificamente, o corte público/mercantil permite uma separação importante que se refere, acima de tudo, às possibilidades de uma maior igualação social, pois quando há um serviço pessoal prestado de maneira indistinta a qualquer pessoa pelo Estado, as diferenças sociais se reduzem.

É fato que o serviço prestado pelo Estado é mercantil, pois os trabalhadores que o realizam são pagos e estão no mercado de trabalho, mas ele também é redutor de desigualdades sociais através de sua provisão – diferentemente do serviço pessoal mercantil, que acirra as desigualdades. O exemplo do serviço médico é suficiente: se há um bom sistema público de saúde, qualquer cidadão é atendido da mesma maneira e tem os mesmos direitos em termos de atendimento e acesso aos serviços disponíveis. Se o sistema é mercantil, quem tem mais dinheiro pode ter acesso a mais e melhores serviços que não estão à disposição dos pobres.

Feitas estas considerações definitórias, pode-se passar à discussão propriamente dita. A grande expansão dos serviços intermediários ocorreu por a indústria demandar uma circulação mais rápida da produção para que o capital se valorizasse mais rápido e para que as mercadorias produzidas não bloqueassem a continuidade do processo – ou seja, os serviços intermediários têm que se ampliar para acelerar este processo. Portanto, as cadeias de distribuição e comercialização de produtos, também monopolizadas, precisaram se expandir muito e requereram estruturas burocráticas como as já citadas e legiões de vendedores, caminhoneiros, ferroviários e assemelhados para manter a produção fluindo. Isto incluía as lojas de

departamento, supermercados, grandes atacadistas, companhias de transporte, ferrovias etc.

O setor comercial, por exemplo, se tornou o terceiro mais importante dos Estados Unidos ao crescer de 8,6% do total da população empregada em 1900 para 13,7% em 1970, em decorrência desta necessidade de aumentar a velocidade do processo de circulação de mercadorias<sup>74</sup>. Portanto, parte importante da renda gerada na indústria era empregada nestas atividades terciárias para acelerar a rotação do capital empregado na atividade manufatureira. Isto foi importante porque empregou grandes quantidades de pessoas nas cidades, onde se instalava o comércio e as redes de distribuição, e ampliou a renda urbana. Se a manufatura não absorveu pouco mais que um quarto da população economicamente ativa em seu ápice, as atividades citadinas dos serviços intermediários foram responsáveis por incorporar praticamente outro quarto do total da população empregada em 1970<sup>75</sup>, absorvendo grande parte das pessoas deslocadas do campo para as cidades, graças à renda gerada na indústria.

Em termos da estrutura social e ocupacional, outra consequência do avanço da industrialização foi a **urbanização**, que promoveu uma alteração radical da organização espacial do trabalho e das pessoas. Quando se avalia os efeitos da industrialização, é importante enfatizar a questão de sua reorganização interna, tal como apresentado no item anterior, e o seu impacto sobre os serviços intermediários. Mas o desenvolvimento das cidades e das ocupações urbanas é um fenômeno de impacto ainda maior na estrutura social, também derivado do movimento industrial, que abrangeu ao redor de 30-33% do total da população<sup>76</sup>. Em

---

<sup>74</sup> Anexos, Tabelas B e E.

<sup>75</sup> Não há como se separar os serviços finais dos intermediários na agregação geral dos dados, inclusive pelo fato de que grande parte das empresas provê serviços de ambas as naturezas, como as empresas de telefonia, eletricidade, transportes etc. Todavia, se se considera que os serviços de informação, profissionais e de negócios, financeiros e o comércio são majoritariamente intermediários, tem-se uma estimativa bruta de que 26,7% das pessoas estavam empregadas nos serviços intermediários. A este respeito, ver tabela E anexa.

<sup>76</sup> Aqui se considera, apenas com o fim de se apresentar magnitudes envolvidas, que os serviços de educação, saúde, lazer, alojamento, outros serviços, utilidade pública, transporte e os prestados

suas primeiras etapas, as fábricas e os serviços a ela acoplados demandavam grandes quantidades de trabalhadores num mesmo local, em contraposição à organização bastante dispersa típica da vida rural. A vida urbana, portanto, era inevitável e trazia à tona novas necessidades e também outras reprimidas, que não podiam mais ser deixadas de lado: a segurança pública, o cuidado médico, a destinação dos dejetos, a limpeza urbana, a iluminação pública, o acesso à água potável, o transporte, o planejamento urbano, a alimentação no trabalho etc.<sup>77</sup>

Deste modo, vê-se que a aglutinação de grandes quantidades de pessoas em áreas urbanas reclamou uma série de serviços pessoais de ordem pública que eram absolutamente necessários à vida urbana, se configurando como um custo da vida nas cidades. A sobrevivência e a reprodução da sociedade urbana também eram mais caras que a vida no campo, na medida em que diversas necessidades pessoais ficavam ocultas no precário mundo rural. Evidentemente, uma parte destes serviços pessoais podia ser coberta diretamente pelas empresas, que inclusive chegavam a construir vilas para os seus trabalhadores, assim como tais serviços podiam ser providos pelo Estado, através da tributação da atividade econômica ou pagos diretamente a outras pessoas e/ou companhias.

Mas como inicialmente o nível de renda era baixo, a provisão de vários serviços pessoais como o cuidado dos filhos, habitação, móveis, alimentação, vestimentas etc. ainda era responsabilidade da família, o que acentuou a divisão do trabalho entre o marido que trabalha na fábrica e/ou na cidade e a mulher que labuta em casa. Concomitantemente, o trabalho fora de casa fazia com que uma parte importante e crescente das necessidades pessoais dos trabalhadores tivesse que ser realizada fora do âmbito familiar, pelo fato de que passavam o dia inteiro na rua e

---

pelo governo são fundamentalmente serviços finais, prestados às pessoas. Isto significa que 33,3% das pessoas prestavam algum tipo de serviço pessoal em 1970. A este respeito, ver tabela E anexa.

<sup>77</sup> “And what cities! It was not merely that smoke hung over them and filth impregnated them, that the elementary public services – water-supply, sanitation, street cleaning, open spaces, and so on – could not keep pace with the mass migration of men into the cities, thus producing, especially after 1830, epidemics of cholera, typhoid and an appalling constant toll of the two great groups of nineteenth century urban killers – air pollution and water pollution, or respiratory and intestinal disease” (HOBSBAWN, 1968, 1999, p. 64). A citação se refere à Inglaterra da Revolução Industrial.

não podiam mais fazer tais tarefas e nem delegá-las à família. No campo, o trabalhador e sua família realizavam todas suas tarefas em locais próximos à sua morada, mas nas cidades nem sempre isso é possível, o que exige algum serviço de transporte ou alimentação, por exemplo.

Dessa forma, a expansão industrial que ocorreu nas cidades demandou também a extrusão de parte do trabalho que outrora era realizado na vida privada, que se transformou numa série de serviços pessoais sem os quais seria impossível a constituição dos imensos contingentes populacionais necessários às fábricas – gerando muitos empregos nestes serviços pessoais. Estes, portanto, eram um custo da urbanização que só podiam existir à medida que parte da renda gerada na produção era usada para pagá-los, ainda que muitos destes serviços fossem precários e de acesso restrito à população mais pobre.

Na Inglaterra do século XIX, os ricos e a incipiente classe média tradicional formada pelos pequenos proprietários das cidades e pelos profissionais liberais<sup>78</sup> contavam com diversos serviços para dar conta destas novas demandas e também das domiciliares, a ponto de este ser um vetor relevante de expansão do emprego nas cidades<sup>79</sup>. A forma de provisão destes serviços ainda era muito ligada à antiga ordem, ou seja, era o emprego doméstico de serviços que os fornecia. Isto ocorria porque a **desigualdade social**, num mundo urbano que demanda serviços pessoais, se torna uma grande pletora de serviços para o conforto dos ricos, dado que estes se tornam relativamente mais baratos.

---

<sup>78</sup> A classe média deste período é vista como resquício de um passado feudal em vias de ser extinta: “Es en Inglaterra, indiscutiblemente, donde más desarrollada se halla y en forma más clásica la sociedad moderna, en su estructuración económica. Sin embargo, ni aquí se presenta en toda su pureza esta división de la sociedad en clases. También en la sociedad inglesa existen fases intermedias y de transición que oscurecen en todas partes (aunque en el campo incomparablemente menos que en las ciudades) las líneas divisorias” (MARX, 1894, 2000, p. 817).

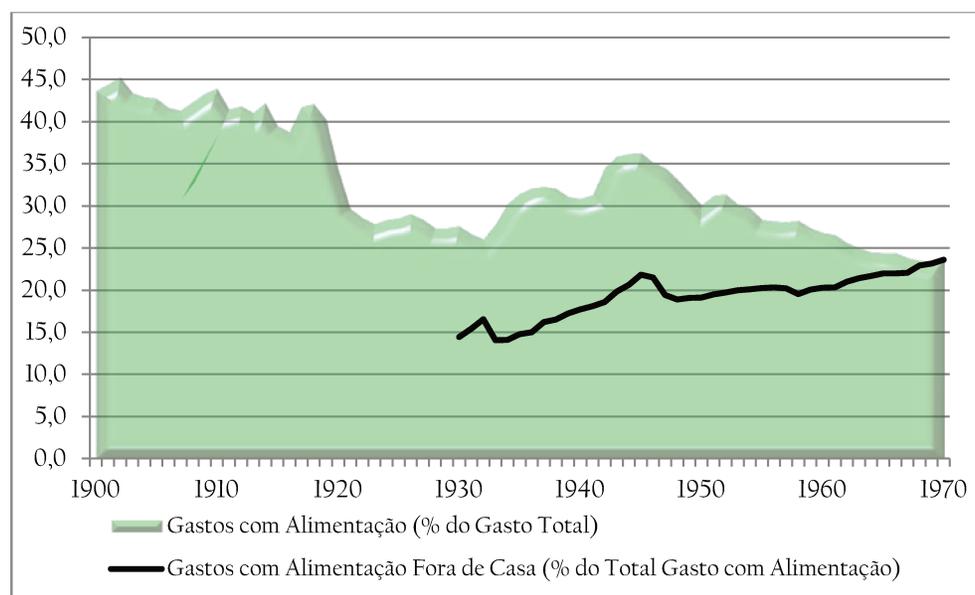
<sup>79</sup> “By 1881 more than one in seven of the general working population was in the domestic service, totalling over 1.8 million persons, with women greatly predominating. The great mass of women thus employed worked indoors, either as skivvies in small households under a female member of the bourgeoisie, or as servants in larger establishments under butlers and housekeepers. In this way a large proportion of the rising number of females could be taken into employment and, as extensions of the wealthier households, provide consumers’ services” (CHECKLAND, 1964, p. 216).

Uma diferença do padrão da Inglaterra da I Revolução Industrial para o estadunidense da II Revolução Industrial é que a demanda por serviços pessoais, apesar de continuar a crescer, tomou outra forma: os domésticos mercantis perderam proeminência *vis-à-vis* a serviços diferenciados e capitalistas como o restaurante, a creche, a lavanderia, o salão de beleza etc. A **elevação do nível de renda** num mundo urbano<sup>80</sup>, decorrência do desenvolvimento capitalista, foi central neste processo: as pessoas não podiam se furtar de diversas necessidades ao mesmo tempo em que não podiam realizá-las e muitos começavam a poder pagá-las. Isto pode ser visto, por exemplo, na questão da alimentação, que era responsável por 45,4% do total dos gastos com consumo, no início do século XX. Com a industrialização e a conseqüente queda dos preços relativos dos alimentos causada pelo progresso técnico da agricultura, a participação da alimentação no total dos gastos caiu para 23,3% em 1970 ao mesmo tempo em que os gastos com alimentação fora do lar subiram de 14,4% em 1930 para 23,6% em 1970 (Figura 13).

---

<sup>80</sup> “The 1920 census disclosed, for the first time in American history, that more people were living in cities than in the countryside” (SCHLESINGER JR., 1957, 2003, p. 95).

Figura 13: Gastos com Alimentação, Porcentagem do Gasto Total, e Gastos com Alimentação Fora de Casa, Porcentagem do Total Gasto com Alimentação, EUA, 1900-1970



FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2010). Elaboração própria.

Por tal mundo exigir uma série de serviços e por a elevação da renda permitir a sua compra é que se abriram oportunidades de negócios e de ocupação a grandes contingentes – quanto maior o aglomerado urbano, maior é a dificuldade de se produzir a vida material sem serviços pessoais providos fora do lar. Assim, floresceram inúmeros pequenos negócios como restaurantes, lavanderias e lanchonetes, e ocupações como as de garçons, cozinheiros, barbeiros etc. O setor dos serviços pessoais foi se diferenciando e crescendo por causa do aumento da renda urbana e das distâncias nas grandes cidades<sup>81</sup>. Por exemplo, o número de garçons aumentou 72,9% entre 1940 e 1970 (de 767 mil para 1.326 mil), o de cozinheiros 150,1% (de 349 mil para 873 mil) e o de faxineiras<sup>82</sup> mais que sextuplicou (de 72 mil

<sup>81</sup> “(...) Families have become more geographically dispersed, and patterns of urban growth and suburbanization have tended to place more distance between home and work” (GERSHUNY & MILES, 1983, p. 170).

<sup>82</sup> No caso estadunidense, a categoria faxineira geralmente não designa a serviçal, mas sim as funcionárias de empresas de limpeza como a *Merry Maids*, que possui mais de 8.000 faxineiras (MERRYMAIDS.COM, 2011).

para 470 mil)<sup>83</sup>. Nada disso, todavia, seria possível sem a grande elevação da renda urbana propiciada pelo desenvolvimento industrial.

Ademais, apesar de ainda haver grande contingente de trabalhadores em atividades braçais na produção de bens e serviços, a expansão das cidades criava pequenos negócios familiares e empregos mais limpos e mais bem remunerados nos serviços pessoais e intermediários. Assim, os serviços intermediários, movidos pela expansão industrial, e a crescente urbanização absorveram o pessoal que migrava do campo em busca de melhores oportunidades, a despeito da ideia bastante disseminada de uma transição progressiva da população empregada do setor primário para o secundário e posteriormente para o terciário.

Portanto, o processo de estruturação social se modificou graças às tendências à urbanização e à burocratização terem se acentuado, o que conformou uma nova classe intermediária de trabalhadores urbanos melhor remunerados e que manipulavam pessoas e símbolos, não mais objetos. A urbanização e a burocratização eram movidas, por sua vez, pelo capital monopolista e pela indústria manufatureira, os quais expandiam os serviços à indústria e a renda urbana. Ou seja, nos Estados Unidos moldou-se uma sociedade com um tipo de emprego sensivelmente diferente: urbano, cada vez menos manual e ligado à provisão de serviços, na qual o fluxo de migrantes rurais era absorvido majoritariamente por tais atividades, sempre maiores que as industriais no mundo urbano.

## 1.5 Transformações Sociais e o Papel do Estado

Após salientar a importância crescente dos serviços pessoais para a vida urbana, é preciso atentar para a transformação promovida pela introdução dos bens de consumo duráveis nas casas. A despeito da exigência de muitos dos serviços serem providos fora das unidades familiares numa cidade – como o transporte e a alimentação do trabalhador –, em seus primórdios diversos serviços ainda eram

---

<sup>83</sup> U.S. BUREAU OF THE CENSUS (1975(2008)), p. 144.

obrigatoriamente realizados em casa. Uma parte significativa da alimentação, a limpeza da casa, das roupas, o cuidado dos filhos pequenos etc. ainda precisavam ser feitas em casa, numa divisão do trabalho familiar em que as mulheres se encarregavam de todos estes<sup>84</sup>. Isto ocorria em grande medida pelo baixo nível de renda, que impossibilitava a compra de produtos e serviços e também por estes ainda não terem se disseminado largamente – eram caros e escassos<sup>85</sup>.

Dessa forma, produzia-se em casa tudo que fosse possível, o que incluía desde a produção dos alimentos e das refeições até a construção da residência e seus reparos, a fabricação de velas, sabonetes, escovas, brinquedos, roupas, móveis e camas. Com a produção industrializada destes a partir de fins do século XIX, a produção artesanal domiciliar foi substituída pela industrial dos grandes conglomerados. Mas este movimento ainda não foi suficiente para liberar as mulheres para o mercado de trabalho. Com as mudanças nos padrões de conforto e com a percepção da necessidade de um padrão de higiene superior, o trabalho doméstico demandou novas exigências para com a limpeza do lar e o cuidado dos filhos – a descoberta dos germes como causadores das doenças teve grande papel aqui<sup>86</sup>.

Entretanto, tal situação foi radicalmente alterada nos EUA a partir dos anos 1920: com a introdução dos bens de consumo duráveis como a máquina de lavar, o fogão elétrico, o ferro elétrico de passar roupa, a geladeira, a máquina de costura elétrica, o aspirador de pó etc. houve uma verdadeira revolução na produtividade das

---

<sup>84</sup> Sobre o emprego de serviços domésticas na primeira metade do século XX nos EUA, ver STIGLER (1946).

<sup>85</sup> “Prior to American industrialization, when consumer goods were largely imported and expensive, families produced most of what they consumed. They raised their own food, processed some for storage, and prepared their daily meals. They built their own homes and produced household goods, such as soap, candles, brooms, toys, furniture, and mattresses. They also produced their own thread, cloth, and apparel. The appearance of inexpensive commercial substitutes for many of these products, along with the advent of American industrialization and improvements in internal transportation, prompted many families to abandon home production and purchase from the market much of what they had formerly produced at home” (CARTER, 2006, p. 2-27).

<sup>86</sup> COWAN (1983), cap. 02, 03, 04 e 06 e MOKYR (2000).

tarefas do lar (Tabela 2)<sup>87</sup>. Com a disseminação em massa destes numerosos bens de consumo duráveis associada à geração de bens públicos (energia elétrica residencial, água encanada, gás, ruas asfaltadas, estradas etc.), a autoprodução de diversos serviços pessoais ganhou grande produtividade, por um lado, e também se ampliou, por outro – o automóvel e as ruas e as estradas permitiram que as pessoas realizassem seu próprio serviço de transporte<sup>88</sup>. O resultado deste processo foi a possibilidade de a mulher casada trabalhar fora de casa, posto que foi liberada de diversas tarefas do lar pelo aumento da produtividade.

Tabela 2: Produção de Bens de Consumo Duráveis dos EUA, Produtos Seleccionados, 1929

Produto	Produção Anual
Máquinas de Lavar Roupa	956.000
Rádios	4.980.000
Refrigeradores	890.000
Carros*	4.455.100

\*No caso dos carros, o número se refere às vendas do ano de 1929.

FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2010). Elaboração própria.

Anteriormente, trabalhar fora de casa se restringia aos anos em que a mulher ainda não havia casado mas já havia completado os seus estudos, e era fenômeno mais intenso nas camadas de renda mais elevadas<sup>89</sup>. Evidentemente, desde o século XIX as esposas e filhas de pessoas mais pobres, que eram doentes, deficientes, acidentadas, desaparecidas ou mortas, tinham a obrigação de trabalhar. Isto se refletia na elevada diferença nas taxas de participação entre as mulheres solteiras, que se encontravam disponíveis e precisavam trabalhar fora do lar, e as mulheres

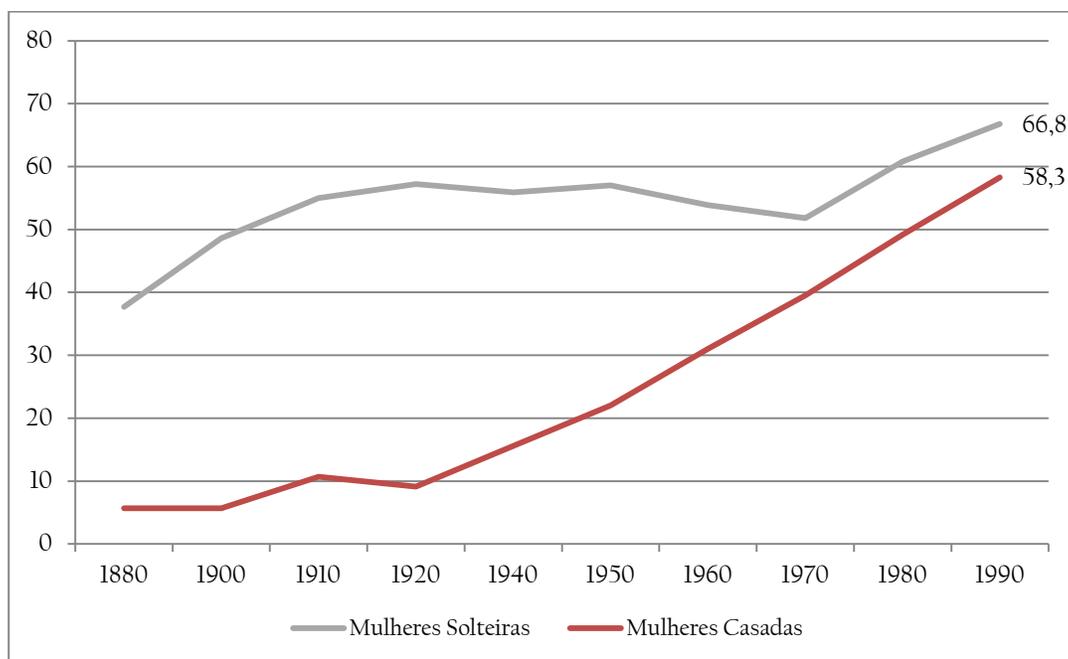
<sup>87</sup> Sobre o papel do crédito para a expansão das vendas de bens duráveis, especialmente para automóveis, ver OLNEY (1987), OLNEY (1989) e OLNEY (1999).

<sup>88</sup> “In domestic services, entertainment, and transport, households have been shifting away from the traditional labour-intensive modes of provision, away from the purchase of final services, and towards the innovative goods-intensive modes. Presumably, we would see even more determined shifts in this direction for the 1950s and 1960s; nevertheless, during the 1970s, people were buying fewer laundry services and more washing machines, fewer cinema tickets and more TVs, and, though less obviously, fewer travel tickets and more cars” (GERSHUNY & MILES, 1983, p. 100).

<sup>89</sup> CARTER (2006), p. 2-26.

casadas, o que foi reduzido com grande intensidade desde a década de 1920, o que corrobora a hipótese aqui levantada (Figura 14).

Figura 14: Taxa de Participação das Mulheres no Mercado de Trabalho dos EUA, 1880-1970



FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2010). Elaboração própria.

Ademais, como boa parte dos novos serviços necessários à vida urbana não podia ser provida em casa, as mulheres precisavam obter alguma renda para poder trocá-la por seguros diversos, planos de saúde, automóveis, educação superior etc. Esta revolução incentivou a ulterior expansão de todo tipo de serviço pessoal mercantil como a lavanderia, a creche, a empresa de limpeza etc. Entretanto, este é apenas um lado da questão, posto que não bastava apenas o aumento da disponibilidade das mulheres para o trabalho fora de casa. Mudanças culturais, sociais e comportamentais, que resultaram de muitas lutas políticas, foram extremamente importantes para que a mulher conquistasse espaço e voz fora do lar. Além disso, o capitalismo monopolista teve importante papel aqui, também ao abrir espaços para a entrada da mulher no mercado de trabalho em dois grandes ramos

principais: as ocupações de escritório, fundamentalmente a secretária, e o trabalho do comércio como vendedora.

É importante enfatizar que a entrada no mercado de trabalho urbano dos serviços é diferente do emprego industrial por exigir um patamar mínimo de escolaridade – como o emprego de *colarinho-branco* foi o que mais se expandiu, isto significou que se exigia “mais capacidade mental e menos esforço físico” (WRIGHT MILLS, 1951, 1979, p. 262) e, portanto, mais educação nos novos postos de trabalho. Muitas das qualificações necessárias como saber ler, escrever, se comunicar adequadamente e fazer contas um pouco mais elaboradas podiam ser aprendidas ao longo do ensino secundário, o que no caso dos EUA, país com alfabetização praticamente universal desde os anos 1910<sup>90</sup>, impulsionou a busca por mais educação.

A educação fundamental e secundária se disseminou rapidamente ao longo do século XX e praticamente se universalizou nos anos 1960<sup>91</sup> (Figura 15). Isto ocorria em meio a um movimento em que a instrução se apresentava como uma possibilidade de ascensão social à grande maioria da população, sendo ao mesmo tempo uma garantia de estabilidade social muito mais firme que a propriedade. A **escola pública**, portanto, assumiu um papel de grande destaque neste processo de ascensão social ao longo do século, atingindo 81,0% de todos os estudantes em 1960. Ela também abriu novas portas para as mulheres no mercado de trabalho como professoras. Ou seja, ao mesmo tempo em que a escola permitia melhores oportunidades de inserção social aos seus estudantes, ela também criava oportunidades a milhões de mulheres que ansiavam por entrar no mercado de trabalho<sup>92</sup>.

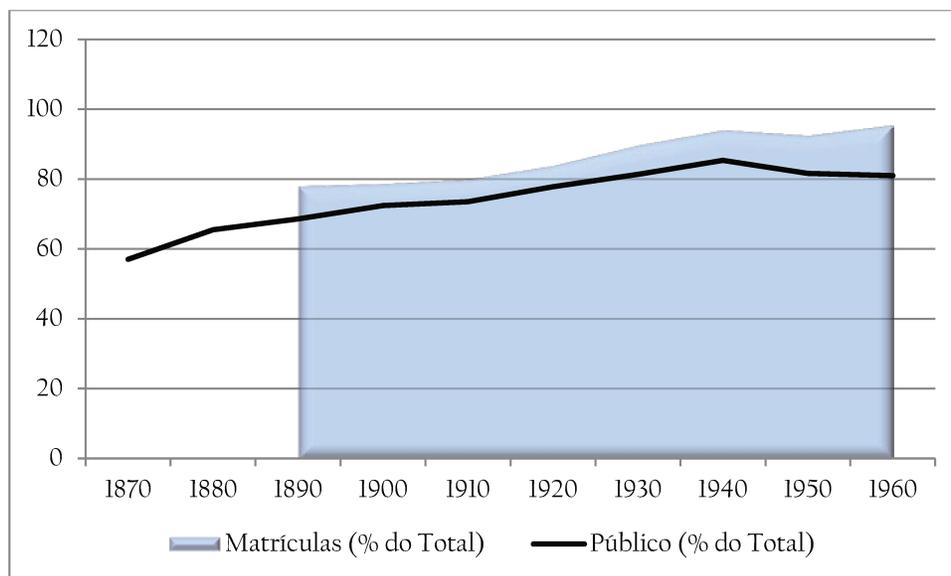
---

<sup>90</sup> “Among persons 14 years of age and older, the percentage illiterate in 1910 was only 7.7[%]” (CARTER, 2006, p. 2-20).

<sup>91</sup> GOLDIN (2006(2010)), p. 2-394.

<sup>92</sup> Em 1970, 5,3 milhões de pessoas trabalhavam na educação pública dos EUA e eram em sua larga maioria mulheres (CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS, 2010).

Figura 15: Porcentagem da População de 5 a 17 Anos Matriculada no Ensino Fundamental e Secundário e Porcentagem das Matrículas do Setor Público no Total da População, EUA, 1890-1960



FORNTE: MACHLUP (1972). Elaboração própria.

O ensino superior se expandia ainda mais velozmente<sup>93</sup> e atingia 33,5% da população de 18 a 21 anos em 1960, sendo 58,9% deles em instituições públicas<sup>94</sup>. Este número de universitários era esmagadoramente superior ao de qualquer outro país desenvolvido, inclusive em termos percentuais, a despeito de a qualidade da educação ser significativamente inferior em todos os níveis a de países como o Canadá e a Grã-Bretanha<sup>95</sup>. Dessa forma, era comum que os mais jovens tivessem mais anos de educação formal que os seus chefes e patrões. Como havia expansão dos empregos de melhor qualidade, era recompensador estudar o máximo possível, pois isto permitia uma inserção ainda melhor no mercado de trabalho para os mais

<sup>93</sup> “Enrollment of undergraduates increased from 231,761 in 1900 to 3,235,000 in 1960, or 14-fold; of graduate students from 5,831 to 332,000, or 57-fold” (MACHLUP, 1972, p. 77). É importante ressaltar que a principal fonte de fundos para a educação superior sempre foi o Estado, majoritário nas matrículas, e responsável por 44,3% de todos os gastos com ensino superior em 1958 (MACHLUP, 1972, p. 85).

<sup>94</sup> Anexos, Figura E.

<sup>95</sup> Anexos, Figura F. A porcentagem de universitários nos EUA chegava a ser quase 4 vezes maior que a do Canadá, segundo colocado entre os países desenvolvidos. No que se refere à qualidade da educação, ver MACHLUP (1972), cap. 04.

talentosos e competentes. Era certo que os indivíduos mais bem educados obtinham melhores empregos, mas muitas vezes o desenvolvimento intelectual criava dificuldades: trabalhar em escritórios, onde as atividades rotineiras e aborrecedoras eram comuns, era extremamente frustrador.

Mas numa sociedade em movimento, a educação cumpria um papel democratizante ao abrir o acesso a essas novas ocupações de classe média: se ela não igualava plenamente as oportunidades, ao menos reforçava a mobilidade social que era possibilitada pelo crescimento do emprego de *colarinho-branco* da grande empresa e do Estado. Como a ampliação da educação foi massiva, o sentimento de igualdade social se tornava mais forte, apesar de o caráter da educação ter se modificado: cada vez menos uma escola para formar cidadãos num mundo democrático e cada vez mais uma formadora de vencedores e especialistas num mundo mercantilizado<sup>96</sup>. Mesmo sob este rumo, a escola ainda cumpria outro papel importante ao retirar os jovens do mercado de trabalho por diversos anos, o que o tornou mais estreito e mais favorável às pessoas que nele se encontravam.

Este importante papel cumprido pela educação só foi possível porque a **intervenção estatal** nos Estados Unidos assumiu grande proeminência ao longo do século XX, principalmente a partir do governo de F. D. Roosevelt (1933-1945), eleito 4 vezes seguidas presidente. Com uma intervenção mais pesada na atividade econômica e na geração de emprego<sup>97</sup>, Franklin Roosevelt combateu a Grande Depressão, regulou as finanças e tributou fortemente as altas rendas e a propriedade<sup>98</sup>. De acordo com SAEZ & PIKETTY (2003), a apropriação da renda por parte dos 10% mais ricos caiu de 49,3% da renda total em 1928 para a faixa de 32-

---

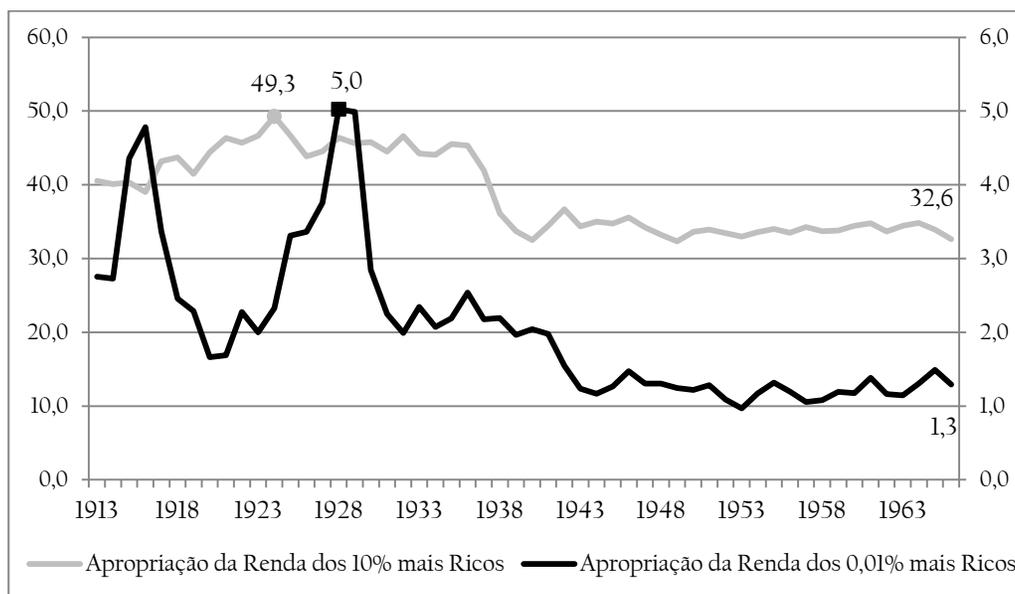
<sup>96</sup> WRIGHT MILLS (1951(1979)), p. 284.

<sup>97</sup> Apesar dos grandes avanços sociais obtidos pelos EUA após a eleição de Franklin Roosevelt e durante todo o pós-guerra, eles são modestos quando comparados aos europeus. Para a situação inglesa e comparações com o que ocorreu na França e Alemanha, ver MARSHALL (1965(1967)) e CASTEL (1995(1998)). No caso de uma visão mais geral sobre os diversos países da Europa e EUA, LASH & URRY (1987), cap. 02 e 03. Sobre a visão de um dos principais formuladores do Estado de Bem-Estar ao longo de sua criação na Suécia, ver MYRDAL (1975).

<sup>98</sup> Ver SCHLESINGER JR. (1958(2003)) e SCHLESINGER JR. (1960(2003)). Sobre as transformações econômicas da economia americana no pós-guerra, ver também GALBRAITH (1967(1997)).

35% do total nos anos 50 (Figura 16). A mudança na correlação de forças políticas na sociedade americana foi profunda e alterou significativamente a estruturação social dos Estados Unidos, o que seria visto com maior clareza nas décadas subsequentes – período conhecido como a Grande Compressão<sup>99</sup>.

Figura 16: Apropriação da Renda dos EUA por parte dos 10% Mais Ricos e por parte dos 0,01% Mais Ricos, 1917-1970



FONTE: PIKETTY & SAEZ (2010). Elaboração própria.

O *New Deal*, a partir de 1932, elevou a importância do Estado na geração de empregos e acelerou a tendência de incremento do emprego público presente desde os anos 10; mas as reformas implementadas por F. D. Roosevelt<sup>100</sup> só chegariam à sua plenitude com o crescimento econômico e o aumento progressivo da carga tributária ocorrido no pós-guerra<sup>101</sup>. O emprego público ajudou a minorar o grande desemprego

<sup>99</sup> GOLDIN & MARGO (1992).

<sup>100</sup> Sobre o governo Roosevelt e sobre a vida de F. D. Roosevelt, ver SCHLESINGER JR. (1957(2003)), SCHLESINGER JR. (1958(2003)) e SCHLESINGER JR. (1960(2003)). Sobre o *New Deal*, ver MAZZUCHELLI (2009), cap. 07 e SHONFIELD (1965(1969)), cap. 13.

<sup>101</sup> “O *New Deal* criou um Estado de Bem-Estar, porém inferior aos criados em outros países ricos, especialmente no que diz respeito à saúde. Os sindicatos tiveram que lutar por benefícios do setor privado para preencher as lacunas” (KRUGMAN, 2007, 2010, p. 137).

que assolou o país após a crise de 29 e que atingia 15,3% da população trabalhadora em 1940, gerando empregos de classe média e com obrigatoriedade de formação universitária – a proporção de trabalhadores com esse nível educacional no serviço público era de 31,0% em 1970, o dobro da do setor privado<sup>102</sup>. Com as bases proporcionadas pelo *New Deal*, o Estado americano no pós-guerra gerou empregos em larga escala, principalmente no setor educacional, ultrapassando os 13,0 milhões de empregos, o que fez uma participação de 15,6% no total da ocupação, praticamente dobrando seu peso ao longo do período 1940-1970 e se tornando o segundo setor mais importante para o emprego dos Estados Unidos<sup>103</sup>. Isto não por uma necessidade técnica, mas como resultado da luta política por um melhor mercado de trabalho, por mais educação e por maior igualdade social<sup>104</sup>.

Esta ação política intensa, profunda e duradoura não encontra correspondência na ideia de Sociedade Industrial, dado que ela não é fruto do desenvolvimento técnico, mas sim da disputa política, não só de um governo progressista e preocupado em transformar um país imerso no caos e desespero em uma nação mais civilizada e próspera, mas também de **movimentos sociais e sindicatos** que apoiavam e eram apoiados pelo Estado. Se após a Revolução Russa, a Grande Depressão e as duas Guerras Mundiais a pressão dos sindicatos e o medo do comunismo<sup>105</sup> tornaram o capitalismo mais civilizado na Europa Ocidental, nos Estados Unidos foram os liberais<sup>106</sup> apoiados nos movimentos sindicais e civis, na tradição do excepcionalismo americano, que promoveram reformas e colocaram travas no funcionamento destrutivo e desregulado da economia.

---

<sup>102</sup> PETERS (1985), p. 247

<sup>103</sup> “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 80000 entidades, aproximadamente, responsáveis pelo governo dos Estados Unidos em nossos dias” (BELL, 1973, 1977, p. 153).

<sup>104</sup> Ver SCHLESINGER JR. (1958(2003)) e SCHLESINGER JR. (1960(2003)).

<sup>105</sup> “Masterman disse da classe alta, ou ‘conquistadores’, que ‘o medo dela, hoje em dia, é o socialismo; socialismo que ela não entende, mas que apresenta como uma revolta dos ignorantes invadindo, subitamente, suas casas’” (MARSHALL, 1965, 1967, p. 196).

<sup>106</sup> A respeito do liberalismo americano, ver SCHLESINGER JR. (1957(2003)), cap. 17, 18 e 23.

Deste modo, no pós-guerra, o movimento de estruturação social e ocupacional do desenvolvimento capitalista apresentado nos itens anteriores foi acelerado pela rápida expansão econômica, ao mesmo tempo em que foi também bastante alterado pela participação do Estado, que gerou grandes burocracias de controle e passou a prover nova gama de serviços ao público. Sem o peso do Estado e dos movimentos sociais e sindicais em seu apoio, a poupança de trabalho característica do capitalismo teria redundado em grandes excedentes de pessoas sem perspectivas de emprego, o que aumentaria a desigualdade e as possibilidades dos mais ricos viverem do trabalho barato desta massa sobrando.

Como o Estado regulou a economia e gerou emprego em grande escala, diversas conquistas sociais foram obtidas ao longo do pós-guerra. Por exemplo, o aumento do tempo obrigatório de estudo para os mais jovens e a ampliação da previdência social para os mais velhos também fizeram as oportunidades de emprego se tornarem melhores para as pessoas. Isto significou melhores salários, condições de vida e trabalho, além de perspectivas de ascensão profissional e de aposentadoria digna na velhice – o Estado americano provia renda para 26,3 milhões de pessoas em 1972, equivalente a um terço da força de trabalho<sup>107</sup>. Outro indicador desta evolução é o número de desempregados nos EUA, que caiu de 8,1 milhões em 1940 (15,4% do total da força de trabalho) para 4,7 milhões em 1970 (5,6%)<sup>108</sup>. E um dos pontos principais foi a redução da jornada de trabalho, que caiu de 58,5 horas semanais para 42,0 ao longo dos anos 1900-1970 (Figura 17)<sup>109</sup>. Em termos anuais, este processo de redução da jornada é mais significativo, pois os trabalhadores progressivamente se beneficiaram de férias remuneradas e licenças por motivos de saúde, gravidez etc.<sup>110</sup>

---

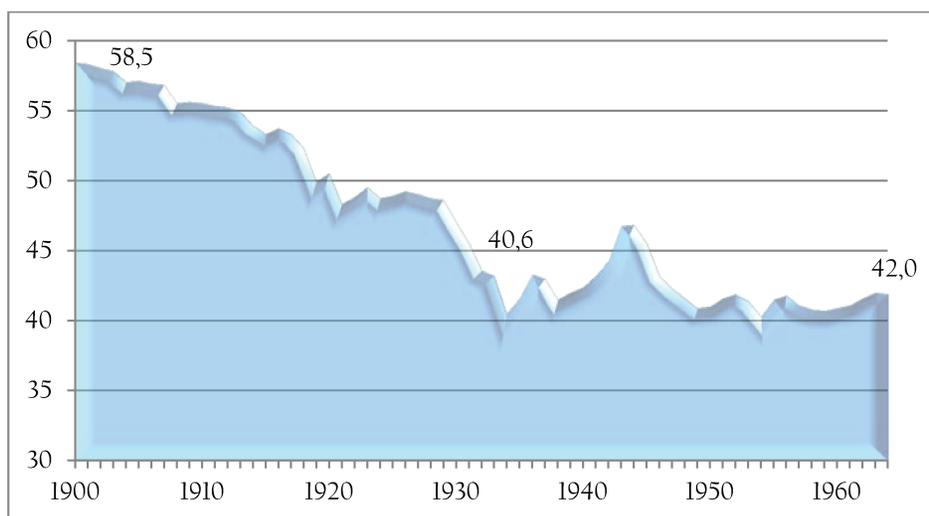
<sup>107</sup> PETERS (1985), p. 256.

<sup>108</sup> Anexos, Tabela E.

<sup>109</sup> A este respeito, ver CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2010).

<sup>110</sup> A este respeito, ver SUNDSTROM (2006).

Figura 17: Jornada de Trabalho Semanal dos EUA, 1900-1970



FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2010). Elaboração própria.

Sintetizando a discussão, o desenvolvimento capitalista ao longo do período tratado levou a tal desenvolvimento da divisão social do trabalho que o emprego necessário à produção da vida material declinou com vigor no campo e mudou de natureza na indústria, reduzindo consideravelmente o trabalho produtivo e braçal. Com o crescimento da renda urbana, o emprego se espalhou para os serviços finais devido ao aumento das necessidades pessoais num mundo de cidades cada vez maiores, unidades familiares menores e tarefas mais divididas. Consequências destes processos foram a grande diminuição do desemprego e a sensível melhora nas condições de vida e trabalho da grande maioria da população estadunidense.

A estruturação do emprego nos EUA no pós-guerra seria significativamente diferente se o Estado não tivesse impulsionado o crescimento econômico e não tivesse assumido grande e crescente peso na economia e no emprego, criando grandes burocracias de controle e provendo serviços como educação. Ao mesmo tempo, ao também retirar grandes parcelas da população do mercado de trabalho através da ampliação da educação obrigatória e da previdência social, criou uma nova e mais civilizada estrutura ocupacional, social e urbana. Os novos empregos agora eram limpos, bem vistos, urbanos e muito melhores que os da vida rural e que os do chão da fábrica. Mas ainda assim a labuta diária era monótona, tormentosa,

cansativa e embotadora – era melhor que o trabalho de antanho, apesar de ainda estar muito longe de representar uma expressão criativa e rica da vida humana, dado que era fruto de uma necessidade exterior, a de sobrevivência.

Dessa forma, constituiu-se um novo mundo econômico e social nas cidades americanas. Se o trabalho ainda era proceloso, o movimento que levava à ascensão social e o progresso geral prometiam um mundo cada vez melhor: com melhores empregos, maior renda, mais e melhores bens de consumo e muitos novos serviços à disposição. Esse parecia ser o paraíso: um mundo dos serviços em que o progressivo domínio da natureza parecia encaminhar a sociedade à liberdade, à igualdade e à fraternidade buscadas por séculos. O mundo vislumbrado pelos movimentos socialistas e comunistas parecia se concretizar dentro dos marcos do capitalismo, mas este momento único na história humana sofreu uma interrupção abrupta e desde então o que se viu foi uma contínua degradação da situação social e o abandono dos sonhos de um mundo melhor para a grande maioria da população – o que será o objeto de análise do próximo capítulo.



# Capítulo 2: Crise do Capitalismo Regulado e o Novo Mundo dos Serviços (1970-2007)

---

## 2.1 Introdução

Depois de décadas de contínuo progresso social, a crise dos anos 1970 alterou profundamente os rumos do desenvolvimento capitalista e, por sua vez, os do processo de estruturação social, apesar de tendências como a de redução do emprego produtivo terem se mantido. Isto pode ser visto no fato de o emprego agrícola ter se tornado residual e de o manufatureiro se restringir a menos de 10,0% da população economicamente ativa dos EUA no início deste novo milênio (Tabela 3). Este movimento deslocou as pessoas para um degradado setor de serviços finais na medida em que os trabalhos necessários à reprodução da vida social foram progressivamente suprimidos ao longo do processo de desenvolvimento econômico.

Tabela 3: Estrutura Setorial de Emprego, Categorias Seleccionadas, EUA, Porcentagem do Total, 1970-2007

	1970	1980	1990	2000	2007	Varição Percentual 1970-2007
Agricultura	4,2	3,1	2,5	1,7	1,3	-69,0
Indústria	25,9	22,5	18,5	17,1	14,3	-44,8
<i>Manufatura</i>	20,8	17,4	13,9	12,0	9,0	-56,7
Educação e Saúde	5,5	6,7	9,0	10,8	12,2	121,8
Comércio	13,7	14,3	15,1	15,3	14,4	5,1
Governo	15,6	15,5	15,0	14,8	14,8	-5,1
Desemprego	5,6	6,9	6,0	3,7	4,8	-14,3

FONTE: BUREAU OF LABOR STATISTICS (2008). Elaboração própria.

No que se refere especificamente à indústria, é preciso destacar que os empregos declinaram sensivelmente entre 1970 e 2007, principalmente na linha de

produção: de 15,7% do total das ocupações estadunidenses para 6,5%<sup>111</sup>. Um movimento intenso de queda do emprego produtivo, que só teve paralelo no ocorrido com a agricultura ao longo do século XX (conforme tratado no capítulo 1). A agricultura se tornou uma atividade de peso marginal na estrutura de emprego, tendo em 2007 pouco mais de 2,0 milhões de trabalhadores, apenas 1,3% da população economicamente ativa de uma das grandes potências agrícolas do mundo. Nos serviços intermediários, o que chama a atenção são os serviços profissionais e de negócios terem mais que triplicado, gerando quase 13 milhões de empregos, cada vez mais do pessoal da faxina, vigilância e apoio e cada vez menos de advogados e contadores que prestam serviços às companhias<sup>112</sup>.

Assim, os novos espaços de expansão do emprego se encontravam nos serviços finais como os de saúde e de educação privados, que mais que duplicaram sua participação no emprego (de 5,5% para 12,2%), criando mais de 14 milhões de vagas entre 1970 e 2007. O comércio, outra área importante e que se transformou cada vez mais em serviço pessoal, teve grande papel: quase 11 milhões de empregos a mais, 8,1 milhões só no varejo, mantendo-se como um dos maiores empregadores dos EUA. Tal movimento provocou grande inversão na estrutura de emprego, com o comércio se tornando muito mais importante que a manufatura (60,8% maior em 2007). O governo, a despeito da perda de participação (de 15,6% do total em 1970 para 14,8% em 2007), tornou-se o setor que emprega a maior parcela da população, acima da indústria e do comércio. No caso estadunidense, como referido anteriormente, sua atuação se concentra na área educacional provida pelos entes subnacionais.

Estas tendências gerais também podem ser vistas na estrutura de ocupações (Tabela 4): a redução do número de trabalhadores manuais, que já havia ocorrido na

---

<sup>111</sup> Anexos, Tabela H.

<sup>112</sup> Anexos, Tabela H.

agricultura, aconteceu com grande rapidez na indústria entre 1970 e 1990<sup>113</sup>. *Pari passu* houve diminuição do ritmo do crescimento de boa parte dos serviços movidos pela indústria, como o de transporte, informação e financeiro, que ainda crescem, mas a taxas menos vigorosas. Como resultado deste processo, as grandes unidades empregadoras das cidades passaram a se situar no setor de serviços pessoais: o grande hotel, o hipermercado, o grande hospital e o grande *shopping center*. Isto também significa que pouco mais de um quarto da população empregada estava alocada em trabalhos ditos manuais nas cidades (26,4%) e apenas 1,6% em trabalhos deste tipo no campo<sup>114</sup>.

Tabela 4: Ocupações dos EUA, Categorias Selecionadas, Porcentagem do Total, 1970-1990

	1970	1980	1990	Variação Percentual 1970-1990
Profissionais	15,5	17,5	20,5	32,3
Gerentes e Correlatos	5,9	8,3	10,9	84,7
Trabalhadores de Escritório	17,9	19,2	18,7	4,5
Operações Gerais	17,8	14,7	11,6	-34,8
Outros Serviços	11,0	12,3	12,8	16,4

FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2009). Elaboração própria.

Estes movimentos não significam que a indústria perdeu proeminência no que se refere ao desenvolvimento econômico, mas sim que o emprego industrial se tornou menos relevante para a estruturação social. O impulso que a produção manufatureira dava ao emprego continuou a existir nos serviços intermediários, mas em menor grau, graças ao progresso técnico e ao *outsourcing* de diversas atividades. A indústria continuou a ter importância capital na geração de valor adicionado e renda como nenhum outro setor, sendo inclusive decisiva para a existência de um setor de

<sup>113</sup> Os dados da Tabela 4 tratam apenas do período 1970-1990 por haver mudança substantiva na classificação das ocupações, o que torna necessário dividir a análise do período em duas: até 1990 e após 1990.

<sup>114</sup> Anexos, Tabela I.

serviços intermediários significativo, que só subsiste porque grande parcela da renda gerada nas atividades produtivas é utilizada para circular suas mercadorias. Além disso, a própria reprodução da vida das pessoas nas grandes metrópoles requer a apropriação de parte da renda gerada na produção.

Na Tabela 5 são apresentados os dados do valor adicionado pela produção manufatureira versus o emprego na manufatura: mesmo com uma redução de 4,7 milhões de empregos da linha de produção nestes 38 anos, deixando o setor com 9,3 milhões de operários, a produção cresceu 39,0% em termos reais, o que representa elevado avanço da produtividade. Ou seja, a produção manufatureira continuou avançando, mas agora destruindo empregos mais velozmente.

Tabela 5: Variação do Emprego das Manufaturas na Produção e Fora da Produção e Variação do Valor Adicionado pela Manufatura e por Trabalhador da Produção, EUA, 1969-2007

	Variação Percentual 1969-2007
Empregados linha de produção	-33,3
Empregados fora da linha de produção	-9,4
Valor Adicionado na Manufatura	39,0
Valor adicionado por trab. da produção	108,3

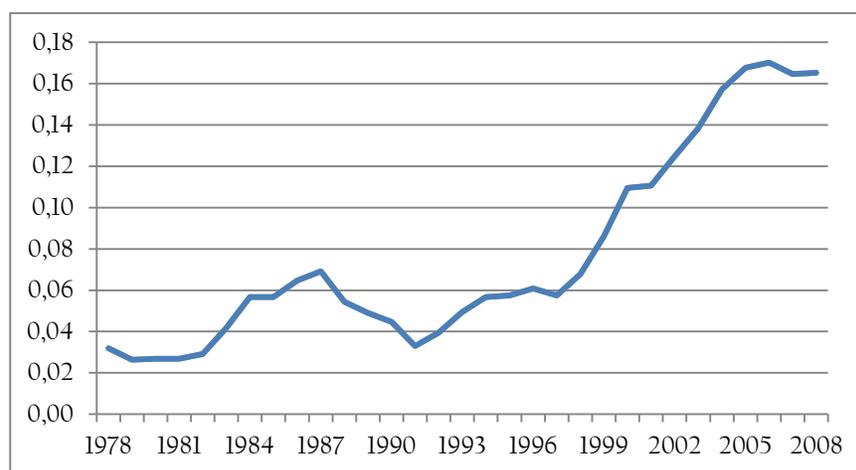
FONTE: U.S. BUREAU OF THE CENSUS (1975(2008)). Deflacionado pelo índice de preços ao consumidor provido pelo BUREAU OF LABOR STATISTICS (2010a). Elaboração própria.

Porém, a comparação do valor adicionado pela manufatura entre 2000 e 2007 revela um fato importante: em termos reais, o valor agregado caiu 0,9% (Anexos - Tabela J). Com uma taxa média de crescimento econômico ao redor de 2,6% ao ano no período<sup>115</sup>, a geração de valor pela manufatura diminuiu, o que pode ser explicado pelo rápido crescimento das importações de manufaturados. Este processo de *outsourcing*, muito claro desde fins dos anos 1990, já tinha seu início apontado por BURKE (1998) no início dos anos 1980, principalmente após o choque dos juros de 1979 e a subsequente valorização do dólar.

<sup>115</sup> BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS (2010).

A importação de bens e insumos industriais se acelerou muito a partir de 1998/99, ao mesmo tempo em que a produção da manufatura não acompanhou o ritmo, o que pode ser visto na relação entre a Balança Comercial Industrial e a Produção Bruta da Indústria (Figura 18). Esta comparação é uma tentativa de mensurar o impacto das importações sobre a produção industrial dos Estados Unidos e ela mostra que a produção industrial sofre cada vez mais com a ampliação das importações.

Figura 18: Saldo da Balança Comercial Industrial dos EUA (US\$) dividido pela Produção Bruta da Indústria dos EUA (US\$), 1978-2008



FONTE: BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS (2010). Elaboração própria.

Desde a retomada do crescimento após o estouro da bolha especulativa das empresas *ponto.com* em 2001, as importações de bens industrializados, especialmente de origem chinesa<sup>116</sup>, aumentaram expressivamente (214,3% entre 2001 e 2007)<sup>117</sup>. Em realidade, constituiu-se um novo arranjo na economia mundial, no qual os produtos chineses baratos mantiveram a inflação e o *boom* de consumo americano a pleno

<sup>116</sup> Os principais produtos importados da China pelos EUA são (em ordem decrescente de importância): máquinas e equipamentos elétricos, equipamentos de geração de força, jogos e brinquedos, roupas, móveis, calçados e partes de calçados, ferro e aço, plásticos e assemelhados, artigos de viagem e couro e veículos não ferroviários. Estas categorias de manufaturados perfazem quase 90% do total importado originário da China (US-CHINA BUSINESS COUNCIL, 2008).

<sup>117</sup> US-CHINA BUSINESS COUNCIL (2008).

vapor. As empresas americanas instaladas na China e as chinesas vendem seus produtos nos EUA e mantêm o circuito funcionando graças às remessas de lucro e dividendos por parte das empresas e com a acumulação de dólares e dívida pública dos EUA por parte da China. Esta integração crescente das duas economias, com o investimento se concentrando na China e o consumo nos EUA, incentivou um processo de desindustrialização relativo nos Estados Unidos, que pode ser visto na ampliação da participação dos insumos industriais importados: BURKE, EPSTEIN & CHOI (2004) estimam que houve um aumento de quase 80% entre 1987 e 2002, chegando a 22,1% do total (p. 02).

Portanto, há novos fatores a serem considerados na análise, como a desindustrialização relativa dos EUA nestas últimas décadas, mas o crescimento da produtividade do trabalho da indústria de transformação é inconteste e os Estados Unidos ainda são a economia mais industrializada do mundo. Sua manufatura é responsável por 22,4% de todo o valor agregado pela manufatura no mundo, pouco menos que a soma dos outros dois maiores, Japão e China (24,7%)<sup>118</sup>. Ademais, a manufatura dos EUA é responsável por 64% de toda a exportação de bens e serviços do país e é responsável por 60% do gasto com pesquisa e desenvolvimento (P&D)<sup>119</sup>.

Se a penetração de produtos importados cresceu muito, chegando a quase 17,0% do total da produção industrial (Figura 18), a indústria dos EUA ainda é muito grande para ser considerada como secundária: o emprego industrial declinou brutalmente, mas não se pode dizer o mesmo da sua produção, agregação de valor, capacidade de articular serviços intermediários e de gerar renda. “(...) Devido à existência de rendimentos crescentes na indústria manufatureira – ou economias de escala dinâmica – quanto maior for a taxa de crescimento desse setor, tanto maior será a taxa de crescimento da produtividade” (COUTINHO & BELLUZZO, 1996, p. 149). Ademais, a acumulação de capital nela não é limitada nem pela natureza (como na agricultura) e nem pelas limitações humanas (como nos serviços, principalmente

---

<sup>118</sup> U.N. STATS (2010). O dado é o mais recente e é relativo a 2004.

<sup>119</sup> SCOTT (2008), p. 01.

persoais)<sup>120</sup>. Não é que os outros setores sejam impermeáveis ao progresso técnico, mas sim que na indústria eles podem ser objetivos, o que, associado a sua capacidade ilimitada de expansão, dá à indústria capacidade superior de crescimento, de indução do crescimento global e de transmissão do próprio progresso técnico aos outros setores.

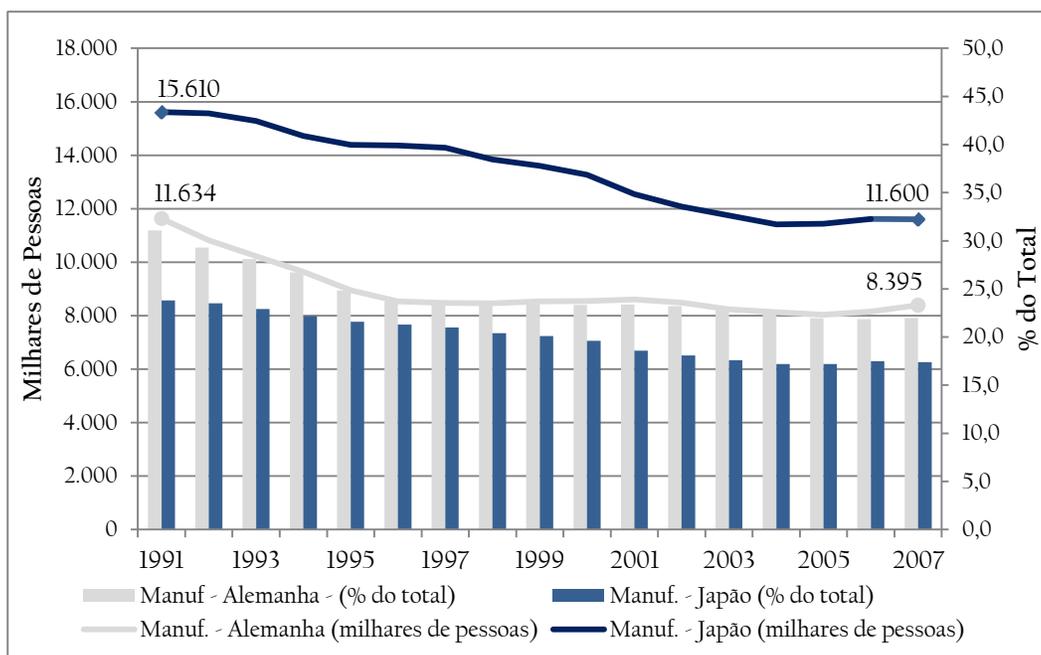
Voltando aos dados do emprego, quando se compara com o que ocorreu com a Alemanha e o Japão, dois dos países mais desenvolvidos do mundo e grandes exportadores de produtos industrializados, a redução do emprego na indústria de transformação americana é bastante relativizada (Figura 19)<sup>121</sup>.

---

<sup>120</sup> Esta discussão foi recolocada no debate acadêmico internacional por N. Kaldor em meados dos anos 1960. A postulação das leis de Kaldor de que a indústria é motor do crescimento (primeira lei), que o crescimento da produção manufatureira tem grande correlação com o aumento da produtividade manufatureira (segunda lei, também conhecida como lei de Verdoorn) e que o crescimento da produção manufatureira tem grande correlação com o aumento da produtividade fora da manufatura (terceira lei) foi um marco na discussão sobre o crescimento econômico. A este respeito, ver KALDOR (1968), WOLFE (1968), KALDOR (1971), THIRLWALL (1972(1999)), capítulo 3, KALDOR (1975) e KALDOR (1984(1996)), palestra três. Sobre aplicações empíricas das leis de Kaldor, ver FELIPE (1998), MANISON (1978) e KNELL & RAYMENT (2010).

<sup>121</sup> “Em parte defende-se dessa maneira a idéia de que o desemprego em massa no mundo ocidental não se deve às conseqüências da penetração das ciências e da intensificação da produtividade imanentes, para muito além da capacidade de absorção do sistema produtor de mercadorias, mas sim ao simples deslocamento do trabalho industrial para o Terceiro Mundo ‘mais barato’; em parte acredita-se até que uma transferência mistificada de valores, procedentes da produção folclórica de tapetes, cestos etc. possa esporear o crescimento do capital mundial: uma lenda que obviamente nenhum economista pode levar a sério” (KURZ, 1991, 1993, pp. 167-168).

Figura 19: Evolução do Emprego da Manufatura do Japão e da Alemanha, 1991-2007



FONTE: INTERNATIONAL LABOR ORGANIZATION (2010) e STATISTICS BUREAU (2010).

Se a manufatura dos EUA perdeu 3,4 mi de empregos entre 2000 e 2007, a japonesa perdeu mais de 4,0 milhões de trabalhadores desde o ápice em 1991 e a alemã perdeu 3,2 milhões de trabalhadores no mesmo período de 16 anos, com populações bastante menores. SCOTT (2010), baseado na matriz insumo-produto dos EUA que não mensura os efeitos do progresso técnico, estima que entre 2001 e 2008 as importações de manufaturados foram responsáveis pela eliminação de 1,6 mi de empregos na indústria americana (p. 07), ao redor de metade da perda total<sup>122</sup>. Assim, é mais correto asseverar que a indústria americana está perdendo densidade relativa, dada a maior penetração de insumos importados, mas não importância sobre a atividade econômica, apesar da redução do emprego manufatureiro – comum à Alemanha e ao Japão<sup>123</sup>.

<sup>122</sup> No que se refere à perda de empregos da área de tecnologia de informação, OECD WORKING PARTY ON THE INFORMATION ECONOMY (2006) afirma que a maior parte desta é consequência da automação, não do *offshoring*.

<sup>123</sup> A Coreia do Sul, também um país bastante industrializado, teve uma redução do total da população empregada na manufatura de 11 pontos percentuais entre 1989 e 2007 (Anexos, Figura

Voltando à estrutura de ocupações dos EUA, percebe-se que as tendências citadas se acentuaram no período 2000-2007 (Tabela 6)<sup>124</sup>: os trabalhadores da produção e transporte diminuíram em quase 4 milhões (Anexos - Tabela II) e reduziram sua participação no total para 12,4%. Os trabalhos ditos de serviços cresceram ainda mais, açambarcando 76,8% de todos os empregos do país (Anexos - Tabela K). O maior grupamento ocupacional agora é o que engloba os gerentes, profissionais e correlatos, com um total de 35,5% dos empregos em 2007, mas há grande destaque também para o lazer (13,4 milhões de empregados e 8,7% do total do emprego) e para os serviços de tratamento de resíduos, apoio e administrativo, que aumentam sua participação em 52,8% e são responsáveis por quase metade dos empregos desta categoria, ou seja, funcionários de limpeza, vigilância e estagiários<sup>125</sup>.

Tabela 6: Ocupações dos EUA, Categorias Seleccionadas, Porcentagem do Total, 2000-2007

	2000	2007	Varição Percentual 2000-2007
Gerência, Profissionais e Correlatos	30,2	35,5	17,5
Ocupações de Serviços	10,2	16,5	61,8
Escritório e Vendas	27,0	24,8	-8,1
<i>Vendas e Correlatos</i>	10,0	11,4	14,0
Suporte Administrativo e de Escritório	17,0	13,4	-21,2
Produção e Transporte	16,3	12,4	-23,9

FONTE: BUREAU OF LABOR STATISTICS (2009). Elaboração própria.

Em suma, face à perda relativa de importância do emprego no serviço público, à redução quase à metade do emprego industrial e à diminuição do peso dos serviços intermediários, os serviços pessoais se tornaram a última alternativa para parcela

---

G). Este movimento só corrobora o afirmado aqui e que também pode ser visto na Inglaterra, onde o emprego manufatureiro caiu de 24,7% para 8,2% entre 1978 e 2009 (Anexos, Figura H).

<sup>124</sup> Conforme salientado anteriormente, a classificação das ocupações e a agregação das mesmas foram alteradas pelo Bureau of Labor Statistics e, portanto, esta tabela não é estritamente comparável com as tabelas anteriormente apresentadas.

<sup>125</sup> Anexos, Tabela L.

expressiva da população, embora isso não tenha significado expansão do emprego doméstico. Os serviços pessoais, sustentados pela renda advinda da produção, assumem, portanto, o papel de principais geradores de emprego nos EUA com 39,3% de todos os empregos<sup>126</sup>; a indústria, apesar de perder 11,7% de participação, ainda movimenta 14,3% do emprego diretamente e puxa os serviços produtivos e distributivos. Se se considerar que os serviços profissionais e de negócios, de informação e financeiros são majoritariamente produtivos, a indústria ainda movimenta indiretamente 19,2% do emprego americano. A demanda da indústria, direta e indiretamente, atinge 33,5% dos trabalhadores e continua a ter papel fundamental.

A estrutura contemporânea de emprego dos EUA suscita uma série de questões relevantes e exige a contextualização das transformações ocorridas a partir dos anos 1970. A concentração do emprego no setor de serviços *vis-à-vis* à célere diminuição do emprego nas atividades produtivas deve ser discutida para que tais movimentos sejam compreendidos. Apresentar as transformações recentes da economia é um passo fundamental, posto que a maioria dos analistas tem uma compreensão limitada dos acontecimentos recentes e não é por outro motivo que o crescimento do setor terciário é fonte de interpretações equivocadas sobre o momento atual.

Assim, um dos objetivos do próximo item é apresentar as transformações ocorridas na economia dos EUA no período recente, com o intuito de avaliar os impactos sobre a sociedade e o padrão de emprego na indústria e nos serviços. Feita tal qualificação, no item subsequente serão descritas as características dos serviços pessoais, o que inclui a introdução de diversas histórias e elementos que permitam uma melhor visualização do que vem a ser o fulcro do emprego nos dias atuais. Além de descrever e caracterizar a prestação de serviços pessoais, também se pretende dar

---

<sup>126</sup> Os setores de utilidade pública (0,4%), transporte (3,0%) e o comércio (14,4%) não são exclusivamente enquadráveis como serviços produtivos, tendo crescido progressivamente a participação dos serviços finais. O montante destes não é possível de se discriminar nos dados, mas fica claro que o emprego dos serviços pessoais é maior do que os 39,3% apresentados.

um ordenamento a eles, o que inevitavelmente passa pela capacidade de controlar o trabalhador, a situação e o cliente, ou seja, a possibilidade de padronizar o serviço deve ser considerada como um critério de classificação dos serviços finais. Para finalizar, no último item faz-se uma avaliação das características gerais destes serviços para completar o retrato da sociedade contemporânea.

## 2.2 A Crise e as Transformações Recentes da Economia Capitalista

Ao final dos anos sessenta, o mundo assistiu a uma série de eventos que foram decisivos para sua configuração posterior: crescente desorganização monetária e financeira, crise de acumulação e esgotamento do padrão de desenvolvimento tecnológico, mudanças na geopolítica e na economia internacional decorrentes do desenvolvimento europeu e japonês e questionamentos à ordem social vigente. Tais movimentos expressavam transformações profundas que haviam ocorrido ao longo do período anterior e que em larga medida eram fruto do sucesso do capitalismo regulado sob hegemonia americana.

No que se refere à ordem internacional constituída em Bretton Woods<sup>127</sup>, as suas contradições internas, associadas às transformações sociais decorrentes dos Anos Dourados, minaram os pilares que sustentavam aquele momento peculiar vivido pelos países avançados do Ocidente<sup>128</sup>. A posição de “banqueiro internacional” dos Estados Unidos abriu grande espaço para a expansão de seu setor financeiro e para desequilíbrios crescentes nas finanças internacionais provocados pela utilização do dólar como moeda internacional<sup>129</sup>. Dessa forma, a desorganização monetária e financeira foi se ampliando e apareceram diversas brechas na regulação,

---

<sup>127</sup> A respeito da constituição da ordem de Bretton Woods, ver BLOCK (1978(1980)) e DOSTALER (2005(2007)), cap. 08. A respeito das transformações da ordem financeira desde Bretton Woods até os anos 1990, ver HELLEINER (1994) e EICHENGREEN (1996(2000)).

<sup>128</sup> Sobre a constituição dos Anos Dourados, ver MAZZUCHELLI (2010a). Sobre os Anos Dourados, ver HOBBSBAWN (1994(1996)), parte II.

<sup>129</sup> BELLUZZO (1995), p. 14.

o que permitiu nova expansão desenfreada dos circuitos financeiros – num primeiro momento no euromercado<sup>130</sup> – que minaram o padrão ouro-dólar e permitiram um desenvolvimento financeiro assombroso<sup>131</sup>.

Ao mesmo tempo, o ciclo de inovações gerado no bojo da II Revolução Industrial atingia os seus limites em termos de novas possibilidades, dado que a automação rígida e a produção em massa de bens indiferenciados estavam chegando ao fim de sua trajetória de desenvolvimento. Após longo ciclo de crescimento econômico, também surgia excesso de capacidade ociosa em todos os setores, o que bloqueava os novos investimentos e reduzia a taxa de crescimento àquele momento – acrescentando novos problemas a um cenário já conturbado<sup>132</sup>. Em consequência destes movimentos e em conjunto com o desarranjo da ordem internacional, a organização da grande empresa foi profundamente afetada: a concorrência se intensificou à escala planetária, houve nova onda de centralização do capital e começou a se desenvolver uma nova divisão mundial do trabalho intrafirma<sup>133</sup>, num momento em que os circuitos financeiros abriam novas oportunidades de ganhos financeiros aos capitais ingurgitados das grandes corporações da produção, que não encontravam possibilidades de aplicação produtiva<sup>134</sup>.

Desse modo, o desmantelamento da ordem de Bretton Woods e seus desdobramentos simbolizaram o fim da prosperidade dos Anos Dourados, os quais haviam criado um mundo de melhora social, igualdade e bem-estar material jamais imaginados. Tais avanços, todavia, promoveram ao mesmo tempo a ampliação do individualismo narcisista<sup>135</sup>, do consumismo<sup>136</sup> sem peias do *american way of life* e aprofundaram a mercantilização de todas as esferas sociais, o que tornou a vida ainda mais vazia de sentido e o trabalho mais pesaroso. Dessa forma, as contradições

---

<sup>130</sup> Sobre o euromercado, ver PÁDUA LIMA (1985) e MOFFIT (1984).

<sup>131</sup> BELLUZZO (1995), p. 15.

<sup>132</sup> COUTINHO & BELLUZZO (1982/3(1998)), p. 14.

<sup>133</sup> A este respeito, ver CHESNAIS (1995) e FURTADO (1999).

<sup>134</sup> COUTINHO & BELLUZZO (1982/3(1998)), p. 16. Ver também CHESNAIS (1994(1996)).

<sup>135</sup> A este respeito, ver LASCH (1979(1991)).

<sup>136</sup> A este respeito, ver BAUDRILLARD (1970(1995)).

da ordem internacional e do padrão ouro-dólar<sup>137</sup> associadas às transformações produtivas e financeiras e à erosão da base social que dava sustentação política àquela ordem regulada<sup>138</sup> levaram a uma era de expectativas em declínio<sup>139</sup> e a uma reação virulenta contra o *status quo* e a institucionalidade vigente<sup>140</sup>.

Em termos ideológicos, isto significou uma **guinada liberal** que foi mais fácil de ser realizada nos EUA do que nos países da Europa Ocidental, dado que nos Estados Unidos o darwinismo social<sup>141</sup> se entranhou no pensamento e no senso comum desde o início do século XX. Se na Europa, formas de pensamento coletivas como o positivismo<sup>142</sup>, o socialismo e o comunismo sempre tiveram grande peso ideológico e social, nos Estados Unidos, a terra das oportunidades, o viés sempre foi o do individualismo<sup>143</sup>. Dessa forma, pensar que o Estado deveria se retirar da atividade econômica e que ele sempre traz mais problemas que soluções, que a sociedade é meritocrática e que a realização do sonho americano só depende da

---

<sup>137</sup> TRIFFIN (1968(1972)), cap. 02.

<sup>138</sup> “After the political turmoil of the sixties, Americans have retreated to purely personal preoccupations. Having no hope of improving their lives in any of the ways that matter, people have convinced themselves that what matters is psychic self-improvement: getting in touch with their feelings, eating health food, taking lessons in ballet or belly-dancing, immersing themselves in the wisdom of the East, jogging, learning how to 'relate,' overcoming the 'fear of pleasure'” (LASCH, 1979, 1991, p. 04). Ver também TAYLOR (1992(1997)), parte 5.

<sup>139</sup> LASCH (1979(1991)).

<sup>140</sup> “Estou convencido de que vivemos por assim dizer um momento inverso ao período do imediato pós-guerra, que Polanyi denominou a Grande Transformação. Àquela altura do século, o capitalismo parecia ter sido domesticado pela sociedade. Agora que ele rompeu a carapaça que o submetia e protegia as populações, podemos falar de uma vingança do capitalismo contra a sociedade” (CARDOSO DE MELLO, 1997, p. 23).

<sup>141</sup> Sobre o darwinismo social, ver HOFSTADTER (1944(2006)). A origem destas interpretações, bastante disseminadas na sociedade americana atual é o trabalho de Herbert Spencer. A este respeito, ver SPENCER (1876(1969)), SPENCER (1888) e ANDRESKI (1969).

<sup>142</sup> Sobre o positivismo, ver ARON (1967(2008)), primeira parte.

<sup>143</sup> Sobre a fraqueza do movimento comunista e socialista nos EUA, ver EISENSTADT (2001).

vontade e da força pessoal<sup>144</sup>, é apenas uma volta ao pensamento social vigente na era pré-rooseveltiana<sup>145</sup>.

Portanto, a intervenção estatal voltou a ser veementemente condenada e vista como a raiz de todos os males daquele momento<sup>146</sup>, tanto no plano nacional como no internacional – “(...) a ideologia dominante sustentava que qualquer recurso ao Governo, para obtenção de rendas ou serviços, era desmoralizante para o indivíduo, contrário às leis da natureza e ruinoso para o sistema da iniciativa privada” (SWEEZY & BARAN, 1966, 1978, p. 162). Assim, a liberalização dos mercados combateria as distorções e ineficiências da ação pública e a súbita alta da inflação<sup>147</sup>, mas estes movimentos só fizeram com que as taxas de juros e de inflação se situassem em patamares mais elevados do que as do período dos Anos Dourados<sup>148</sup>, pelo fato de a dominância financeira reestabelecida gerar e se aproveitar dos intensos movimentos especulativos com moedas, ações, títulos e commodities.

A despeito disto, a manutenção da expansão da economia dos EUA nas últimas décadas se sustentou, em diversos momentos, na ampliação do déficit público (Figura 20), exclusividade do detentor da moeda reserva mundial.

---

<sup>144</sup> FONER (2006) vê nos anos 1980 uma ressurreição de explicações biológicas do desenvolvimento humano nos EUA que consideram que “(...) government should not intervene to affect the ‘natural’ workings of the economy, that the distribution of rewards within society reflects individual merit rather than historical circumstances, that the plight of the less fortunate, whether individuals or races, arises from their own failings” (p. XX).

<sup>145</sup> “A resurgence of social Darwinism, in either its individualist or imperialist uses, is always a possibility so long as there is a strong element of predacity in society. (...) Ideas have effects as well as causes. The history of Darwinian individualism, however, is a clear example of the principle that changes in the structure of social ideas wait on general changes in economic and political life. In determining whether such ideas are accepted, truth and logic are less important criteria than the suitability to the intellectual needs and preconceptions of social interests” (itálicos meus) (HOFSTADTER, 1944, 2006, pp. 203-204).

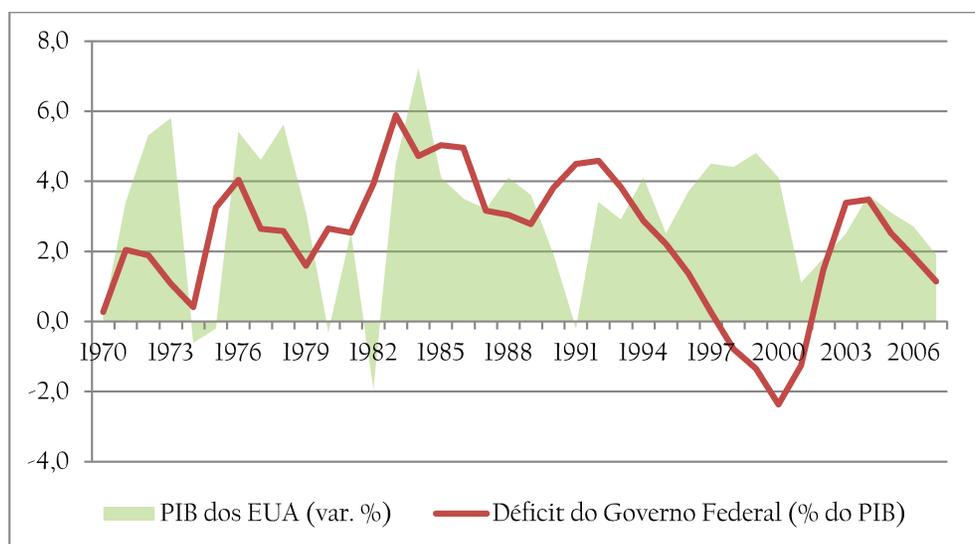
<sup>146</sup> A respeito da interpretação liberal da crise dos anos 1970, ver capítulo 3, item 3.

<sup>147</sup> Após o fim do Acordo de Bretton Woods, “(...) assiste-se ao colapso das flutuações limitadas em torno das taxas fixas de câmbio. Segue-se o primeiro choque do petróleo, que instabiliza definitivamente o sistema de preços mundial, internacionalizando as pressões inflacionárias e provocando uma dispersão, sem precedentes, no espectro das taxas de inflação” (BELLUZZO & TAVARES, 1986, p. 60).

<sup>148</sup> “O descrédito das políticas keynesianas deu lugar a uma onda de conservadorismo monetarista, com políticas de ajustamento recessivo que, ao invés de amortecerem as tensões inflacionárias e ‘alinharem’ os preços, provocaram uma verdadeira ruptura no sistema internacional de preços” (BELLUZZO & TAVARES, 1986, p. 58).

Entretanto, este agora era movido por reduções de impostos para os mais ricos<sup>149</sup> e/ou pelos gastos militares, únicas justificativas aceitáveis<sup>150</sup>. O keynesianismo militar e o *trickle-down*<sup>151</sup> voltaram a ser a norma e, sempre que a atividade privada declinou, o Estado atuou de modo anticíclico, mantendo a demanda efetiva e o lucro macroeconômico via estabilizadores automáticos como o seguro-desemprego e via reduções de impostos como nos governos Reagan, Bush pai e Bush filho – o gasto militar, ainda que uma decisão política ligada a outros interesses, também teve papel importante em guerras e/ou ocupações como a do Vietnã, Afeganistão e Iraque.

Figura 20: Variação do PIB dos EUA, Porcentagem do Total, e Déficit Público Federal dos EUA, Porcentagem do PIB, 1970-2007



FONTE: BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS (2010) e GOVERNMENT SPENDING IN THE UNITED STATES OF AMERICA (2010).

<sup>149</sup> Sobre as reformas do sistema tributário dos EUA, ver TEMPALSKI (2006). Sobre os seus impactos e comparações internacionais, ver WOLFF (2010) e WOLFF (2002).

<sup>150</sup> “(...) É inútil buscar uma explicação estritamente econômica para os gastos militares. Suas variações sempre decorreram de decisões de cunho eminentemente político. Produziram, por certo, conseqüências econômicas, mas sua motivação sempre foi política. Roosevelt não se lançou à luta contra o nazismo e o militarismo japonês com o intuito de reerguer definitivamente uma economia ainda assombrada pelos efeitos da depressão” (MAZZUCHELLI, 2010b, p. 23).

<sup>151</sup> A ideia do *trickle-down*, que surgiu de anedotas dos anos 1930 que diziam que “(...) money was all appropriated for the top in hopes that it would trickle down to the needy” (GIANGRECO & MOORE, 1999, p. 06), é de que se os impostos para ganhos mais elevados fossem retirados ou diminuídos haveria mais estímulos individuais à busca da riqueza e maior ganho para toda a sociedade.

Ademais, a supracitada **dominância financeira** ganhou força adicional no início dos anos 1980 com o grande movimento de desregulamentação, descompartimentalização e desintermediação impulsionados por governos comprometidos com o neoliberalismo, como o governo Thatcher na Inglaterra e o Reagan nos EUA<sup>152</sup>. “Assim, as empresas, bancos e também as famílias abastadas passaram a subordinar suas decisões de gasto, investimento e poupança às expectativas quanto ao ritmo do seu respectivo ‘enriquecimento’ financeiro” (BELLUZZO, 1999, p. 105), o que acentuava o caráter especulativo das decisões tomadas e os ganhos dos extratos superiores.

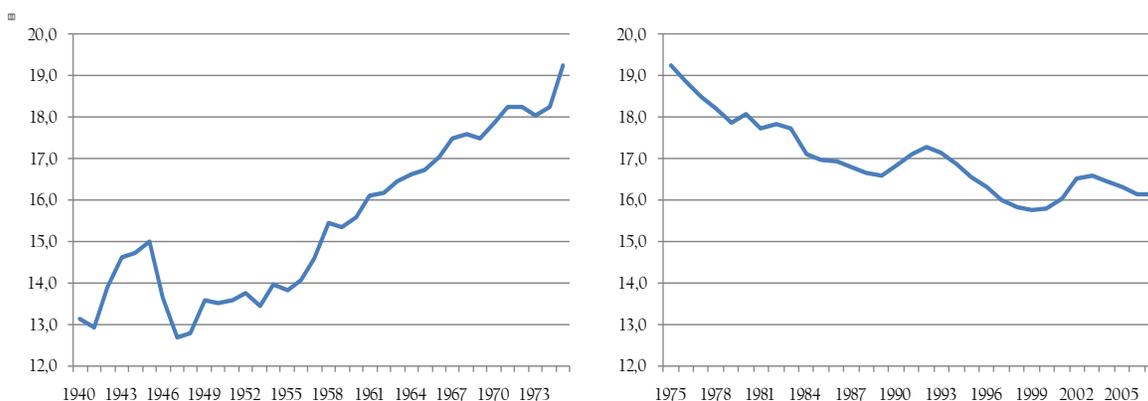
Mas as flutuações provocadas por tais movimentos especulativos não reduziram o crescimento econômico americano de maneira muito significativa após o fim dos Anos Dourados (de 3,2% a.a. no período 1945-1973 para 2,8% a.a. no período 1974-2009<sup>153</sup>), graças ao fato supracitado de que os EUA possuem a moeda de reserva internacional, o que permite que a ação estatal compense eventuais diminuições da atividade privada com maciços déficits. Só que o padrão de geração de emprego se alterou sensivelmente com a mudança na forma de atuação do Estado na economia. O **emprego público**, que entre 1940 e 1975 saiu de 13,1% para 19,2% do total do emprego urbano (aumento de quase 50,0%), passou a se expandir com menos vigor, perdendo 3,0% de participação no total do emprego desde então, apesar de ainda ser o maior empregador dos EUA (Figura 21).

---

<sup>152</sup> PLIHON (1995). As reformas liberalizantes de Reagan incluíam também cortes dos programas sociais como os *food stamps* e o seguro-desemprego. A este respeito, ver KRUGMAN (2007(2010)), cap. 08.

<sup>153</sup> BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS (2010).

Figura 21: Emprego Público, Porcentagem do Emprego Urbano, EUA, 1940-2005



FONTE: BUREAU OF LABOR STATISTICS (2010b). Elaboração própria.

Como a ampliação do gasto social se tornou condenável, o emprego caiu sensivelmente. Isto acontece pois o gasto educacional, forma primordial de ampliação do gasto social nos EUA dos Anos Dourados, era crescente e gerava volumosos montantes de empregos; o mesmo não ocorre com o gasto militar, que requer pouco pessoal por unidade<sup>154</sup>, seja para a manutenção de bases militares, seja para a guerra<sup>155</sup>. É importante lembrar que o peso do emprego público nos Estados Unidos é bastante baixo em comparação com os outros países desenvolvidos como França (24,9%), Suécia (30,9%) e Dinamarca (39,2%), mesmo quando se considera que o emprego público vem caindo em quase todos os países desenvolvidos nas últimas décadas, com o fortalecimento do neoliberalismo<sup>156</sup>.

O efeito fundamental do neoliberalismo nos EUA foi uma grande redução da regulamentação sobre a atividade econômica, principalmente no que se refere às **regulações sobre o setor financeiro**. Este processo de liberalização foi profundo,

<sup>154</sup> De acordo com a matriz insumo-produto dos EUA dos dias atuais apresentada por POLLIN & GARRETT-PELTIER (2009), a cada US\$ 1 bilhão de gastos militares são gerados 11.600 empregos em comparação com os 29.100 gerados pelo mesmo montante de gasto com educação (p. 05).

<sup>155</sup> O ápice da mobilização de pessoal para atividades militares foi atingido na Segunda Guerra Mundial (16,1 milhões de pessoas); no período recente, tais atividades não ocupam mais que 1 milhão de pessoas numa população de mais de 300 milhões de habitantes (CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS, 2010).

<sup>156</sup> Dados retirados de PESSOA, MATTOS, BRITTO & FIGUEIREDO (2009).

culminando em 1999 no *Gramm-Leach-Bliley Act* que revogava a regulação bancária estabelecida com o *Glass-Steagall Act* nos anos 1930, e foi um dos principais fatores que levaram à crise financeira de fins da primeira década do século XXI. Isto significou o fim das restrições à operação dos bancos e a liberdade para criar fundos e veículos estruturados fora do balanço (*Structured Investment Vehicles*), em conjunto com instrumentos derivativos complexos, de balcão e sem nenhuma regulação por parte das autoridades dos EUA (derivativos *Over the Counter* - OTC)<sup>157</sup>.

Assim, por décadas a multiplicação do capital fictício e os ganhos financeiros em vertiginosa expansão levaram ao enriquecimento rápido dos altos executivos do sistema financeiro e ao endividamento desenfreado das famílias, criando uma crise financeira de grandes proporções, comparável à crise de 1929, sem perspectivas de solução no curto prazo<sup>158</sup>. Ademais, a volta da hegemonia liberal bloqueou a expansão do emprego público, que já se encontrava aquém dos outros países desenvolvidos, piorando o mercado de trabalho e abrindo mais espaços para a expansão dos serviços pessoais, única alternativa remanescente de emprego.

Concomitante a estes movimentos políticos e econômicos, ocorreu uma transformação de grande impacto nas formas de produção do mundo capitalista, que ficou conhecida como a **III Revolução Industrial**. Isto não significa que durante o período anterior houve estagnação do progresso técnico, conforme pôde ser visto no capítulo anterior. Mas a introdução dos **computadores**, a informatização dos processos e a sua interligação via internet provocaram mudanças radicais no padrão de desenvolvimento econômico, abrindo novas fronteiras para o desenvolvimento técnico. Tais mudanças foram possibilitadas pelo desenvolvimento e posterior produção do transistor em larga escala – dispositivos miniaturizáveis que regulam e

---

<sup>157</sup> HERA (2010). Sobre a importância dos derivativos para a crise financeira recente, ver HERA (2010).

<sup>158</sup> A crise financeira recente não será tratada mais aprofundadamente por fugir ao escopo deste trabalho. A este respeito, ver BIS (2008a), BIS (2008b), CASSIDY (2009), ROUBINI & MIHM (2010), MORRIS (2009) e KRUGMAN (1999(2009)).

ampliam os fluxos elétricos e que podem ser utilizados em praticamente qualquer processo produtivo<sup>159</sup>.

Com a produção em larga escala de transistores e de *chips*<sup>160</sup> foi possível a criação de computadores e de máquinas-ferramenta computadorizadas, o que proporcionou grande economia de mão de obra especializada e a superação da rigidez de diversos processos de produção, tal como ocorria anteriormente. Sua capacidade de processamento evoluiu de maneira assombrosa: de computadores como o 370-135 que em 1972 possuía 304 kbytes de memória e 2.500 transistores para computadores pessoais que possuem, nos anos 2000, 4,0 milhões de kbytes de memória e 42 milhões de transistores<sup>161</sup>.

Os avanços nas tecnologias de informação serviram, fundamentalmente, para facilitar a automação de diversos setores da produção, que não tinham escala suficientemente grande<sup>162</sup> para tal e para dar flexibilidade ao que antes era grande demais<sup>163</sup>. Logo, a ideia dos defensores da Sociedade da Informação de que as novas tecnologias favorecem as pequenas empresas é equivocada<sup>164</sup>, dado que, como a

---

<sup>159</sup> “Em abril de 1952, a Western Electric, o braço de fabricação da AT&T, convidou os representantes de vinte e cinco empresas americanas e cinco empresas estrangeiras para participar de um simpósio de oito dias no seu Bell Laboratories sobre o transistor eletrônico, que três engenheiros da Bell tinham inventado em 1948” (CHANDLER, 2001, 2003, p. 177).

<sup>160</sup> *Chips* são circuitos eletrônicos miniaturizados (compostos principalmente por dispositivos semicondutores) que integram um grande número de pequenos transistores e permitem o processamento de informações com baixo custo e alto desempenho.

<sup>161</sup> CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2010).

<sup>162</sup> “(...) ‘flexible specialisation’ is presented as the opposite of mass production and with this in some way contrary to the continuing dominance of large corporate organisations. (...) it underestimates the flexibilities of giant corporations that are well able to introduce into their affairs new modes of working, new technologies that enhance versatility, and modular products that allow for a significant product differentiation while continuing mass-production practices” (WEBSTER, 1995, 2006, p. 95).

<sup>163</sup> “(...) new technologies appears to be used mainly for reducing bottlenecks, production volumes and programming flexibility within capital installations” (TOMANEY, 1995, p. 162).

<sup>164</sup> “Where computer technology is being introduced, there is little evidence that its introduction signals the re-emergence of craft work. Far from facilitating the resurgence of artisanal production, the computerization of processes is occurring in ways which consolidate large-scale production. Generally, computerization of industrial processes reflects the growing capital intensity of large-scale industry. In this context computerization of production processes also appears to be as much concerned with improving the control and integration of the productive flow as with facilitating rapid product changes” (TOMANEY, 1995, p. 176).

intensidade tecnológica é grande, o custo dos equipamentos é elevado e isto torna as unidades produtivas ainda mais caras – favorecendo as grandes empresas, capazes de arcarem com tamanhos custos.

Por exemplo, na *UFC Pine Hill*, produtora de componentes sensíveis de aviões militares dos EUA, convivem na mesma planta linhas de produção com máquinas convencionais e com máquinas informatizadas. As diferenças na produção são gritantes: as máquinas convencionais ainda possuem botões, niveladores e marcadores manuais nos quais os operários definem o que os cortadores farão com as peças de metal. Isto é feito a partir de um desenho produzido pelo departamento de engenharia e, quando possível, há o auxílio de uma planilha de operações preparada pelo pessoal dos métodos. O operador, por diversas vezes, é obrigado a improvisar se não há um desenho ou planilha disponível, quando ele acha que as instruções estão incorretas ou que há formas mais simples e/ou mais seguras de se fazê-lo<sup>165</sup>.

Este operador qualificado precisa saber álgebra, geometria e trigonometria, além de saber ler as especificações geradas pelos engenheiros e ter conhecimento de metalurgia, de como operar a máquina e de como finalizar as peças com acurácia. Adicionalmente, o operador precisa conhecer as capacidades de cada máquina e calcular a velocidade apropriada de introdução de novas placas nas máquinas para cada peça específica<sup>166</sup>.

Em contraposição, nas novas linhas de produção com computadores operando diversas máquinas-ferramenta computadorizadas (CNC)<sup>167</sup>, métodos conhecidos como DNC<sup>168</sup> ou CAM<sup>169</sup>, há a possibilidade da integração completa com

---

<sup>165</sup> GIORDANO (1992), p. 36.

<sup>166</sup> GIORDANO (1992), p. 36.

<sup>167</sup> *Computerized Numerical Control*, em português: Controle Numérico Computadorizado.

<sup>168</sup> *Direct Numerical Control*, em português é o Controle Direto Numérico, um sistema de interligação de máquinas-ferramenta de controle computadorizado com outros computadores.

<sup>169</sup> *Computer Aided Manufacturing*, a Manufatura Auxiliada por Computador, é um método de controle de máquinas ferramenta via *software*.

o design feito através de *softwares* CAD<sup>170</sup>, requerendo apenas o trabalho do designer/operador do computador<sup>171</sup>, dado que o computador realiza todas as tarefas supracitadas e ainda acompanha e corrige os potenciais erros do processo em tempo real<sup>172</sup>. Todo trabalho físico e manual, mesmo que qualificado, é eliminado e agora a operação deste novo equipamento requer um engenheiro/designer altamente capacitado que, além de suas atribuições como criador e desenvolvedor de partes e/ou produtos, tenha domínio dos equipamentos, dos programas e dos processos de produção<sup>173</sup>, dado que sem estes conhecimentos sua capacidade criativa se torna mais limitada<sup>174</sup>.

Ou seja, as empresas podem flexibilizar a produção e eliminar praticamente todos os trabalhadores da linha de produção, da produção de desenhos e esquemas, do controle de processo e do gerenciamento da fábrica. Assim, verifica-se que a redução do emprego industrial, principalmente do pessoal das linhas de produção, apontada na introdução deste capítulo, não pode ser inteiramente creditada ao *outsourcing* e à desindustrialização em curso nos Estados Unidos. O correto, portanto, é considerar que tanto o desenvolvimento tecnológico como a regressão

---

<sup>170</sup> *Computer Aided Design*, em inglês. Design Auxiliado por Computador.

<sup>171</sup> “We don’t even have to know math to program because the machine will do it for you” (GIORDANO, 1992, p. 93).

<sup>172</sup> “The addition of computer power meant that each machine could now store data and design in its memory, making it possible to produce a range of goods on the one machine. The computer itself controls the operation of the machine tool and enables the human operator to carry out calculations and make adjustments much easier and quicker. In the late 1960’s, the Japanese started to link sets of NC or CNC machines to central computers which control their operations. This is called direct numerical control (DNC), and it has the advantage of dramatically reducing manpower, because only one human operator is required to control maybe a dozen machines in the linked production cell” (FORESTER, 1987, p. 172).

<sup>173</sup> “The shift from a job-centered to a process-centered form of work organization meant that the individual contribution changed from one of providing skills to one of assuming responsibility” (ZUBOFF, 1984, p. 52).

<sup>174</sup> “On the one hand, complex manual skills are eliminated along with the perceptual skills associated with performing these tasks. On the other hand, the mental work involved in programming demands more extensive planning and creative application of traditional skills, as well the ability to translate the information sensory skills provide into programmable data. (...) Increasingly, there is a polarization between highly skilled machinists who can program and operate advanced computerized machine tools, and lesser skilled operators who monitors job in progress” (GIORDANO, 1992, pp. 203-204).

industrial ocorrida nos EUA têm grande relevo na explicação do ocorrido com o emprego industrial.

A completa integração do processo produtivo passou a ser possível no caso dos bens discretos, o que já era possível na produção de bens contínuos como no caso da indústria química desde o início do século XX<sup>175</sup>. A vantagem em relação às formas anteriores pode ser vista através da flexibilidade proporcionada à produção, dado que a automação baseada nos microcomputadores tem capacidade única de ligar as diversas etapas da produção, além de ser multifuncional e reprogramável, podendo se adaptar facilmente às necessidades ou mudanças do processo de produção<sup>176</sup>. Portanto, a produção *customizada* de bens pôde pela primeira vez ser associada a enormes ganhos de escala de produção.

Todavia, estas transformações não se limitaram às atividades industriais *strictu sensu*, pois os computadores e/ou processos computadorizados tiveram impacto dramático sobre as **atividades administrativas** e as correlatas como as de vendas, de compras e de distribuição, *inter alia* e em todos os setores de atividade: na agricultura, na indústria e nos serviços<sup>177</sup>. Isto ocorreu em duas frentes diferentes: por um lado, os computadores de grande porte, a partir de 1955, modificaram profundamente o processamento de informações, operações empresariais, bancárias etc. antes realizados através de complexos e lentos leitores e perfuradores mecânicos de cartões. A máquina inventada por Hollerith para processar o Censo dos EUA em fins do século XIX e que ocupava instalações de grande porte pôde ser substituída por pequenos *mainframes* que, no início do século XXI, manipulam rapidamente gigantescos volumes de dados como folhas de salários e cobrança de bancos e empresas, entre outros processamentos de dados em larga escala.

---

<sup>175</sup> CHANDLER (1977), pp. 253-254.

<sup>176</sup> GIORDANO (1992), p. 05.

<sup>177</sup> “Traditional departmental lines of communication and decision-making are being abandoned and regrouped, often according to product areas. Known as ‘vertical linking’, workers and management have two majors responsibilities: to identify the problems and strengths of their operations, and to plan and implement the necessary changes in order to meet corporate goals” (GIORDANO, 1992, p. 10).

Por outro lado, os microcomputadores pessoais, desde a década de 1980, alteraram o trabalho de escritório ao reorganizar radicalmente os processos de trabalho, alterando os requisitos necessários às mais diversas funções ao mesmo tempo em que destruíam massivamente postos de trabalho ao aumentar violentamente a produtividade destas mesmas atividades<sup>178</sup>. Estas inovações, portanto, revolucionaram as estruturas empresariais, que eram baseadas em grandes burocracias desde o início do século XX.

Esta situação impunha certos limites ao crescimento das empresas, mas foi radicalmente alterada pela introdução dos computadores a partir dos anos 1950<sup>179</sup> e dos microcomputadores pessoais nos anos 1980, que permitiram a digitalização da informação<sup>180</sup>. Anteriormente, nos escritórios centrais das grandes corporações existiam grandes arquivos, que ocupavam prédios repletos de papéis e cartões perfurados com inúmeras informações, que precisavam de arquivistas e gerentes em larga escala para operá-los. Por exemplo, em 1960 a Bolsa de Nova York era obrigada a fechar após a realização de 10 milhões de operações, mesmo se isso ocorresse às 14hs. Tal fato ocorria pois a sua burocracia era incapaz de processar uma quantidade de papéis maior do que a gerada por 10 milhões de transações. Com a introdução de novos *mainframes*, computadores de grande porte, não só a redução de pessoal foi significativa, como 10 milhões de operações eram realizadas apenas nos primeiros minutos de operação da Bolsa em 1996<sup>181</sup>.

Além disso, a digitalização permitiu a convergência de todos os processos requeridos por um escritório para o computador pessoal<sup>182</sup>, o que revolucionou o trabalho burocrático, reduzindo drasticamente o pessoal necessário. Se antes eram

---

<sup>178</sup> Sobre a evolução da indústria de informática, ver CHANDLER (2001(2003)).

<sup>179</sup> O custo dos grandes computadores permaneceu bastante elevado até os anos 1970, o que os tornava pouco disseminados. “Back in 1975, (...) we would have found computers in government agencies, universities, and large corporations. A manufacturer like IBM could probably have given us a list showing where each computer was installed” (FORD, 2009, p. 39).

<sup>180</sup> “The digital revolution means that voice, data, facsimile and video can be reduced to a series of electronic pulses” (FORESTER, 1987, p. 200).

<sup>181</sup> LEVY & MURNANE (1996), p. 260.

<sup>182</sup> “By some estimates, there are now over a billion personal computers in use” (FORD, 2009, p. 39).

demandados diversos auxiliares, hoje todos os diversos processos podem ser concentrados nas mãos de uma só pessoa, que é capaz de digitar seus próprios relatórios<sup>183</sup>, fazer suas próprias planilhas, pesquisar arquivos e documentos na empresa ou fora dela via internet, fazer chamadas nacionais e internacionais via voz ou vídeo, realizar qualquer operação bancária etc. – tudo isto pode ser feito de um escritório ou de qualquer local que possua uma conexão remota à internet, que pode ser acessada através de um *notebook* ou de um *smartphone*.

O processador de texto<sup>184</sup>, as planilhas de cálculo<sup>185</sup>, as centrais telefônicas, as copiadoras, os *scanners*, os discos de memória, os processadores de imagens, o *e-mail*, a videoconferência, os celulares, os *smartphones*, os *notebooks* e a conexão de todos à internet criaram um fluxo de informações incessante e, o que antes era impossível de ser acessado, hoje pode ser obtido instantaneamente. O enorme tempo gasto com o preenchimento de papéis e com a redigitação de textos foi comprimido de tal forma que a secretária-datilógrafa deixou de ser o principal requisito para o funcionamento de um escritório. Hoje, o problema do burocrata é entender e hierarquizar as informações e tomar decisões, o que significa uma profunda mudança frente ao de antanho, que servia como mero armazenador e processador de

---

<sup>183</sup> “A concomitant of these changes has been the virtual extinction of the secretary as an occupational category for all except top executives and department heads, if by that term we mean the individual service provided by a clerical worker to a single manager or a small group of managers” (ARONOWITZ & DIFAZIO, 1994, p. 48).

<sup>184</sup> “A word processor is an intelligent typewriter, consisting of a keyboard and VDT [visual display terminal] linked to a computer. Each keystroke operates an electronic switch rather than a mechanical linkage, which means that information coming from the keyboard can be transmitted in digital form to an electronic memory. The great advantage of a word processor is that it abolishes retyping: material can be manipulated, edited and formatted on the screen before being printed out as hard copy or committed to memory. Word processors have proved especially useful in companies and organizations whose work involves standard letters, regular mailings or the production of legal documents, builders’ specifications or operating manuals” (FORESTER, 1987, p. 201).

<sup>185</sup> “Executives are able constantly to monitor company performance: at their fingertips (in theory) are all the information and variables they need to plot the future business strategy and experiment with different scenarios” (FORESTER, 1987, p. 202). Ademais, com a interligação provida pela internet, o acesso a bancos de dados múltiplos com informações macroeconômicas, microeconômicas etc. permite a elaboração de cenários extremamente complexos, que dependem apenas da criatividade e da capacidade de processamento do seu operador. Sobre a complexidade do trabalho de gestão superior das grandes companhias, ver IBM (2010).

informações. Para o funcionamento pleno do escritório, portanto, remanesce apenas o papel do coletor de informações – grupo de alta rotatividade e baixo rendimento<sup>186</sup> – que dá subsídios às tomadas de decisões do gerente/administrador, sendo que ambos não têm mais restrições locacionais e nem precisam se conhecer para trabalhar em grupo<sup>187</sup>.

Um bom exemplo a ser tomado aqui é a implantação da informática no setor financeiro, possivelmente onde houve o maior impacto das tecnologias de informação, ainda que o processo de liberalização supracitado tenha papel considerável nas transformações recentes<sup>188</sup>. Os bancos deixaram de ser organizações altamente burocratizadas, cujas atividades básicas se restringiam a receber depósitos, conceder crédito e organizar o sistema de pagamentos de uma economia – nos EUA, com grande compartimentalização e restrições geográficas à expansão. Durante os anos 1990, eles se tornaram organizações gigantescas com grande flexibilidade e que oferecem todo tipo de produto financeiro: desde

---

<sup>186</sup> Um bom exemplo disso é o *crowdsourcing* citado por BOSTON GLOBE (2010): “By the end of the month, a company called txteagle will be the largest employer in Kenya. The firm, started in its original form in 2008 by a young computer engineer named Nathan Eagle and, as of this coming June, based in Boston, will have 10,000 people working for it in Kenya. Txteagle does not rent office space for these workers, nor do the company’s officers interview them, or ever talk to most of them. And, in a sense, the labor that the Kenyan workforce does hardly seems like work. The jobs – short stretches of speech to be transcribed or translated into a local dialect, search engine results to be checked, images to be labeled, short market research surveys to be completed – come in over a worker’s own cellphone and the worker responds either by speaking into the phone or texting back the answer. The workers can be anyone with a cellphone – a secretary waiting for a bus, a Masai tribesman herding cattle, a student between classes, a security guard on a slow day, or one of Kenya’s tens of millions of unemployed. The jobs take at most a few minutes and pay a few cents each (payment is sent by cellphone as well), but a dedicated worker can earn a few dollars a day in a part of the world where that is a significant sum”.

<sup>187</sup> OFFICE TEAM (2010), p. 02.

<sup>188</sup> “Over the course of the 1980s the financial services industry has gradually become more dynamic and competitive. Deregulation has taken place in several steps. The first wave of financial deregulation involved a limited lifting of restriction on depository institutions’ product offerings. (...) The second wave (...) involved a gradual relaxation of geographical restrictions on bank branching. (...) A third step in the erosion of barriers to competition in the financial service markets was the trend toward depository institutions’ offering alternative investment products and nondepository institutions’ offering traditional banking products. (...) Business enterprises like Sears and Ford Motor Company set up their own financial companies to provide consumer credit (...). A fourth and final step (...) has been the growth in the number of company acquisitions involving mergers of commercial banks, investment banks, insurance companies, and brokerage houses” (KELTNER & FINEGOLD, 1999, pp. 34-35).

depósitos e créditos como antigamente a seguros, fundos mútuos, fundos de *hedge*, pensões, cartões de crédito etc.<sup>189</sup> A competição também cumpriu papel relevante neste processo ao se acirrar, na medida em que as tecnologias de informação baratearam o processamento de informações e atraíram novos concorrentes ao mercado.

A introdução dos caixas automáticos e do atendimento via telefone e internet foi responsável por dramática redução de pessoal nas agências<sup>190</sup>, pois os bancos canalizaram para o atendimento eletrônico as transações massificadas e menos lucrativas e reservaram o contato pessoal apenas para os grandes clientes corporativos e os de alta renda<sup>191</sup>. O próprio padrão de contratação nos EUA, marcado por frágeis relações de trabalho, rumou para trabalhadores em tempo parcial, recrutados entre estudantes universitários, para ampliar a flexibilidade do pessoal das agências e para reduzir custos rapidamente<sup>192</sup>. Ou seja, empregou funcionários com pouca formação profissional, dispostos a trabalhar por comissões<sup>193</sup> e receptivos a jornadas flexíveis e ajustáveis à demanda.

O novo modelo de negócios dos bancos, que se direcionou para a indústria de fundos de investimento e para a venda de serviços, exigiu uma redefinição da função do bancário, que agora precisa se transformar num vendedor, que deve considerar todo e qualquer contato com o cliente como uma oportunidade de venda. Assim, transformados em bancários-vendedores, os gerentes de agência recebem, além de perfis dos clientes para ajudá-los a identificar possíveis alvos de novos produtos,

---

<sup>189</sup> BAETHGE, KITAY & REGALIA (1999), p. 03.

<sup>190</sup> “By the early 1990s, many major American banks were allowing their customers to use both ATMs and telephone banking not just to check balances on their accounts but also to apply for lines of credit and open new deposit and investment accounts. The final phase (...) has been the use of incentives both positive and negative to force customers out of the branches. Starting in the early 1990s, large commercial banks began to introduce ATM checking accounts, waiving all fees for customers that completed their basic banking transactions exclusively through ATMs” (KELTNER & FINEGOLD, 1999, p. 41).

<sup>191</sup> BAETHGE, KITAY & REGALIA (1999), p. 08.

<sup>192</sup> KELTNER & FINEGOLD (1999), p. 38.

<sup>193</sup> “As banks have moved to include investment and insurance products in their retail operations, many have hired independent brokers who work for a commission rather than a salary” (KELTNER & FINEGOLD, 1999, p. 52).

*scripts* especialmente desenvolvidos para convencer os clientes a comprarem os novos serviços à disposição<sup>194</sup>.

O trabalho mais sofisticado de avaliação de crédito e de clientes e de criação de novos produtos e negócios, por exemplo, foi transferido para o escritório central, repleto de estagiários e centrais telefônicas. Em alguns bancos, em que ainda há bastante pessoal nas agências, a ideia é de se criar pacotes de serviços que permitam uma customização em massa, cabendo aos funcionários a venda destes pacotes no maior volume possível. Para se ter ideia do que tal movimento de desqualificação significou, o treinamento do funcionário de agência nos bancos dos EUA é de no máximo 10 dias<sup>195</sup>.

A estrutura ocupacional dos bancos adquiriu uma nova e peculiar forma: as agências foram transformadas em lojas de serviços financeiros com alguns vendedores especializados – os novos gerentes – voltados para o atendimento de clientes (pessoas jurídicas ou físicas) mais sofisticados<sup>196</sup> e as atividades mais complexas foram transferidas para um escritório central. Aqui as tarefas são claramente divididas<sup>197</sup>: de um lado, alguns generalistas que conhecem todos os serviços e produtos do banco ao mesmo tempo em que têm capacidade de avaliar os mercados internacionais para grandes clientes e, de outro, muitos trabalhadores temporários de suporte<sup>198</sup>. A remuneração, baseada em comissões para o pessoal de

---

<sup>194</sup> “Branch employees came to be redefined as sales staff, and branches as sales outlets, with the dark wood paneling of the traditional bank branch replaced by brighter colors and lighting, and the branch itself relocated from its traditional High Street setting – which in many cases was declining in commercial importance – to shopping malls and increasingly ‘micro’ branches located in supermarkets and other large retail outlets” (BAETHGE, KITAY & REGALIA, 1999, p. 12).

<sup>195</sup> KELTNER & FINEGOLD (1999), p. 48.

<sup>196</sup> (KELTNER & FINEGOLD, 1996). Além disso, “the growing reliance on do-it-yourself services and standard products sold by poorly trained employees as the main market strategy for lower-end customers does not prevent – and actually goes hand in hand with – the development of close personal relationships and integrated service offered by highly skilled consultants as a way to attract corporate and higher-end clients” (REGINI, 1999, p. 328).

<sup>197</sup> “The first wave of technological innovation (electronic data processing) and work reorganization has overwhelmingly hit the back office employees by reducing dramatically the demand for their skills and often concentrating them in large information processing centers organized according to pure Taylorist principles” (REGINI, 1999, p. 322).

<sup>198</sup> Sobre o impacto das novas tecnologias de informação sobre o processamento de cheques, ver AUTOR, LEVY & MURNANE (2002).

agência e de suporte do escritório geral, foi cada vez mais apoiada numa política agressiva de bônus por desempenho para os funcionários mais graduados – em parte responsável pela crise financeira atual<sup>199</sup>.

Assim, o efeito da informatização dos bancos foi uma redução drástica da demanda por pessoal de nível médio e uma mudança de perfil que enfatiza a adaptabilidade e o cumprimento de metas crescentes de vendas. A demanda por pessoal qualificado se concentrou em poucas ocupações ligadas ao gerenciamento e às operações mais complexas. O resultado foi uma polarização crescente da estrutura interna de emprego, no qual o pessoal da parte inferior da pirâmide não tem acesso aos escalões superiores e está sempre submetido aos cortes contínuos de empregados, redução de benefícios e de remunerações<sup>200</sup>.

Mesmo quando se trata de ocupações do topo da pirâmide do sistema financeiro, a pressão sobre o desempenho é intensa e, se a vida material se torna mais confortável, a vida pessoal fica estafante e voltada exclusivamente para o trabalho<sup>201</sup>. Esse é o caso do corretor de ações Brook Bennet, graduado em economia, que recebe como remuneração parte dos ganhos que realiza para o *hedge fund* em que trabalha incessantemente à frente de 4 monitores de computador e de dois telefones; contando apenas com plano de saúde, sua remuneração, mês a mês, varia de nada a sessenta mil dólares. O ambiente de trabalho é estressante, dada a gritaria constante, as explosões de raiva e as crises nervosas decorrentes dos movimentos erráticos dos mercados financeiros globais<sup>202</sup>.

---

<sup>199</sup> Este ponto é interessante, já que os bônus para os administradores de alto escalão chegam atualmente a centenas de milhões de dólares e em 1980 não passavam de prêmios como um televisor na confraternização de fim de ano (KELTNER & FINEGOLD, 1999, p. 52).

<sup>200</sup> “The entire labor force is employed in a context of highly flexibility mainly functional (polyvalence) and wage flexibility (incentives) for the core occupational groups, and mainly numerical (temporary work, training and work contracts, vulnerability to lay off) for the low-skilled groups” (REGINI, 1999, p. 328).

<sup>201</sup> A respeito da vida dos executivos modernos, ver ORTUSO (2008). Sobre os analistas simbólicos, grupo dos trabalhadores mais sofisticados do mundo contemporâneo na visão de Robert Reich, ver REICH (1991).

<sup>202</sup> HOWELL (2000), pp. 64-65.

O ocorrido no sistema financeiro reafirma o que aconteceu nos escritórios em geral, posto que mostra como foram sendo moldadas as novas estruturas burocráticas num setor da economia que crescia velozmente. Hoje, há poucas ocupações muito complexas da administração superior e muitos trabalhos pouco complexos que possuem poucas possibilidades de substituição por máquinas; desse modo, os computadores levaram à redução generalizada dos níveis médios e das funções acessórias, polarizando as funções<sup>203</sup>. Todo trabalho que pode ser decodificado em regras pode ser feito por computadores, exceção feita a processos que dependam de conhecimentos tácitos ou que gerem problemas não antecipáveis, ou seja, tarefas ligadas à percepção e interpretação de situações concretas<sup>204</sup> e à capacidade de resolver problemas<sup>205</sup>.

Um setor dos serviços que teve papel fundamental no movimento visto no capítulo anterior foi o da **educação**. Mas, a partir da crise dos anos 1970, esta situação mudou. Como os empregos típicos do período anterior foram se tornando escassos rapidamente, a educação deixou de ser um veículo garantido para o sucesso e se tornou fonte de frustração para muitos mais. A educação superior continuou a se disseminar, chegando em 2008 a 29,4% de toda a população com mais de 25 anos de idade – em 1940, esse número era de apenas 4,6% (Figura 22). Como a estrutura ocupacional não acompanhou mais o movimento de expansão dos graduados, ocorreu uma inflação de diplomas<sup>206</sup>, ou seja, dado o excesso de pessoas qualificadas

---

<sup>203</sup> “(...) computers’ real impact on work is hollowing out the occupational distribution. (...) The result is a polarized job market. Good jobs will increasingly require expert thinking and complex communication. Jobs that do not require these tasks will not pay a living wage” (LEVY & MURNANE, 2004, pp. 9-10).

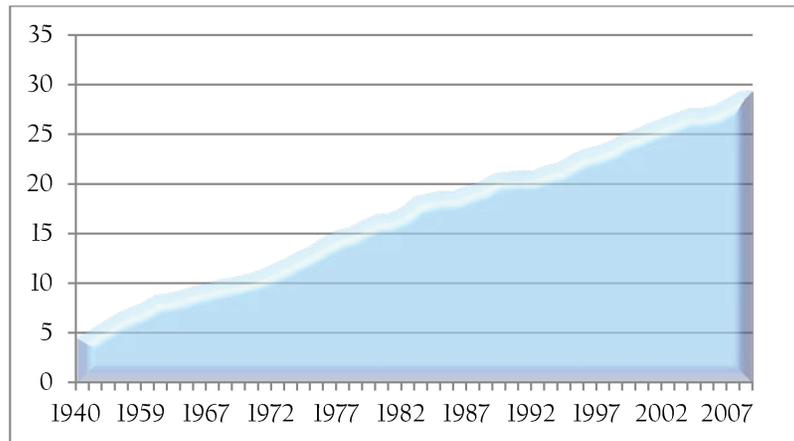
<sup>204</sup> “To make sense of what she (a child) sees, she must extract features from this information, understanding where an adult’s leg end and where another object begins. In complex visual field, this feature extraction is extremely difficult to program even though most four-years-olds do it without thinking. Perception is an equally difficult problem in speech recognition, determining where words begin and end, factoring out ‘ummm’s’ and ‘like’s’” (LEVY & MURNANE, 2004, p. 24).

<sup>205</sup> “Experts have acquired a great deal of content knowledge that is organized in schemas that reflect a deep understanding of their subject matter” (LEVY & MURNANE, 2004, p. 63).

<sup>206</sup> A este respeito, ver COLLINS (1979).

lutando pelo mesmo posto, a concorrência individual se exacerbou e os títulos educacionais viraram uma forma de organizar a fila.

Figura 22: Graduados no Ensino Superior, EUA, 1940-2009



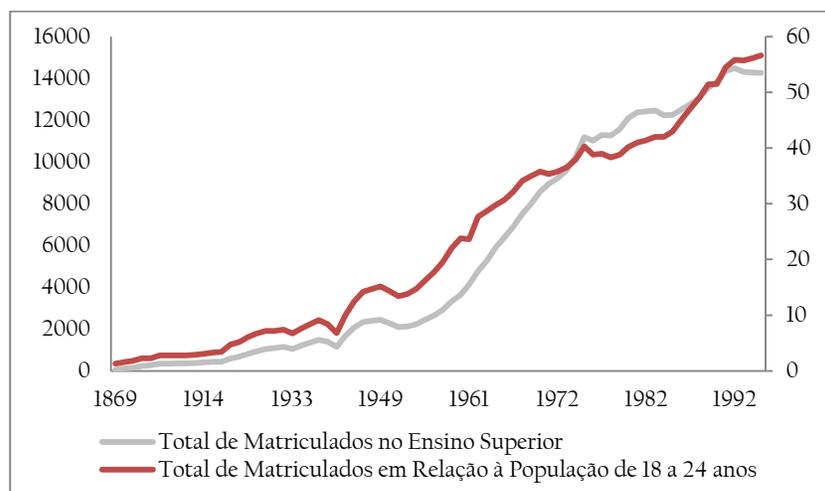
FONTE: U.S. BUREAU OF THE CENSUS (2010). Elaboração própria.

Nesse ínterim, a educação de todos os níveis foi massificada no sentido duplo de ampliada às massas e de tornada homogeneizada por manuais e professores despreparados, que a tornaram cada vez menos ligada ao desenvolvimento intelectual e ao questionamento do mundo. O conhecimento foi se tornando um valor secundário e cada vez mais se afirmou a importância da formação de vencedores qualificados para o mercado de trabalho; mas como este agora é repleto de ocupações de baixa qualificação, o resultado é um descasamento crescente entre a formação educacional e profissional e as carreiras à disposição das pessoas.

Se a contínua generalização da educação superior (Figura 23) ainda reduz a pressão no mercado de trabalho ao manter os jovens fora dele por mais tempo, a frustração e o fracasso, temidos mas pouco presentes em meados do século, se afirmaram cada vez mais. Da parte dos empregadores, este movimento foi positivo pois, quanto mais qualificados os seus funcionários, menores os erros cometidos, menor a falta de atenção e, num mundo dos serviços, melhores suas capacidades relacionais e sua apresentação pessoal. Mas a partir da crise dos anos setenta, socialmente este processo perdeu seu caráter emancipador, democratizante e

progressivo: agora a educação se expande e as pessoas continuamente perdem posição na sociedade, se aninhando em ocupações desqualificadas da saúde, da alimentação e do comércio.

Figura 23: Total de Matriculados no Ensino Superior, Milhares de Pessoas e Porcentagem da População de 18 a 24 anos, EUA, 1869-1995



FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2010). Elaboração própria.

No que se refere especificamente ao **comércio**, o impacto direto das transformações tecnológicas se deu sobre trabalhos como o de estoquista e caixa: com a informatização de estoques e a conexão dos caixas com os fornecedores da cadeia de suprimento, o trabalho de estoquista se tornou o de operador de empilhadeiras, onde estas ainda são requeridas; o caixa virou um mero observador do processo de venda, que verifica se o consumidor está pagando corretamente sua conta com o cartão de crédito/débito e que intervém apenas quando algo não funciona<sup>207</sup>. Mas isto não significa que o trabalho de vendedor, em tese não afetado pela introdução do computador, não tenha sofrido profunda transformação ao longo do século XX. No início, este setor era composto por uma infinidade de pequenos negócios que ocupavam o centro das cidades, onde a família era a mão de obra utilizada e a freguesia conhecida. A relação comercial era permeada por laços

<sup>207</sup> ARONOWITZ & DIFAZIO (1994), p. 49.

pessoais e por certo sentimento de comunidade, que tornavam tal experiência enriquecedora em termos humanos. A área abrangida pelos diversos comércios era bastante restrita e possibilitava relações mais estreitas, que passavam pelo conhecimento dos gostos e problemas pessoais dos fregueses. O representante comercial, o caixeiro viajante, tinha papel fundamental nesta estrutura ao, com sua carteira de clientes e contatos, alinhar os interesses das grandes companhias de distribuição com os pequenos negócios dispersos ao longo do país.

O surgimento das metrópoles associado ao desenvolvimento de estruturas modernas e centralizadas de comercialização e distribuição levou ao surgimento dos grandes magazines, das lojas de departamento e dos supermercados. A monopolização do capital no setor criou grandes lojas que incorporaram diversas atividades, antes dispersas em pequenos empreendimentos como o açougue, a mercearia, a loja de vestuário, de móveis, o empório, a padaria, a loja de ferragens etc. Isto mudou profundamente a estruturação do comércio e o trabalho do vendedor. Neste novo cenário, o raio de atuação destas novas organizações passou a ser muito maior e, portanto, os fregueses tornaram-se desconhecidos e apareceram em muito maior quantidade. Os elos comunitários se perderam e as diferenças de classe se tornaram vívidas na medida em que os vendedores trabalhavam em lojas diversificadas que possuíam gamas infindáveis de produtos, muitos de luxo, que não podiam ser consumidos por eles<sup>208</sup>. Ao mesmo tempo, o caráter utilitário da relação com os clientes se acentuou, posto que os mesmos passaram a ser vistos apenas como fonte de novas comissões.

Outra diferença palpável em relação ao vendedor de antanho é a administração científica do processo de venda, antes relegado à verve e ao talento individual. Com a produção em massa de bens, a venda passou a ter papel fundamental no processo, para que não ocorressem paradas no fluxo de produção de mercadorias. Deste modo, o vendedor foi moldado em seus traços pessoais para representar a companhia e para se utilizar de técnicas estritamente produzidas pela

---

<sup>208</sup> WRIGHT MILLS (1951(1979)), p. 193.

gerência superior, o que lhe deu uma máscara comercial não existente nas estruturas anteriores de comercialização. A autonomia do vendedor foi reduzida, o que pode ser visto na sua pequena margem de manobra para alterar os preços e as condições de pagamento; mas este ainda era um profissional que possuía carreira relativamente estável, perspectivas de ascensão profissional e certa qualificação, posto que precisava conhecer os produtos à disposição e ter capacidade de avaliar os interesses e possibilidades dos compradores.

Nas décadas finais do século XX, o comércio americano passou por nova alteração radical em suas formas: o grande hipermercado surgiu como forma dominante de comercialização das mercadorias nas grandes, médias e pequenas cidades baseadas num novo tipo de trabalhador cujo símbolo é o vendedor do Wal-Mart – maior empregador privado dos EUA e o maior varejista do mundo com 2,1 milhões de funcionários<sup>209</sup>. Mais que um vendedor atento à clientela, o associado do Wal-Mart é antes um repositor de produtos com nível de renda abaixo da linha de pobreza oficial dos EUA – na média um associado ganha US\$ 11,75/hora perfazendo um ganho anual de US\$ 20.774,00, o que fica 6% abaixo da linha de corte para ser considerado pobre e lhe dá direito a subsídios públicos cuja busca é estimulada pela própria companhia<sup>210</sup>. Além de exigir a compra do uniforme e ser bastante restritivo quanto à apresentação pessoal, o trabalho em um dos seus múltiplos setores como o de roupas femininas é desgastante: para manter as peças compráveis, é preciso manter a loja em ordem, o que significa recolher as roupas jogadas e provadas pelos potenciais consumidores e colocá-las nos cabideiros com direito a apenas 3 pausas de 15 minutos por dia.

Atender os clientes pessoalmente passou a ser uma atividade secundária pois a recolocação de sucessivos carrinhos de roupas abandonadas é incessante e, por outro lado, pelo fato de os clientes em geral se sentirem incomodados com a

---

<sup>209</sup> WALMARTSTORES.COM (2010).

<sup>210</sup> O cálculo é baseado numa jornada típica de 34 horas semanais. A este respeito, ver BOARD OF DIRECTOR RETREAT FY06 OF WAL-MART STORES (2010). Sobre o estímulo à busca de assistência pública aos empregados, EHRENREICH (2005), p. 49.

interferência de estranhos em seus devaneios consumistas<sup>211</sup>. A recomposição da loja demanda grande atenção por parte dos seus vendedores, pois exige que os itens sejam devolvidos ao seu lugar exato segundo a cor, preço, padrão e tamanho, num ambiente em que o *layout* é sistematicamente mudado várias vezes por semana, com o intuito de surpreender os clientes. Mais que um vendedor, este se tornou um arrumador de loja empobrecido e desqualificado, que precisa despender grande energia e ao mesmo tempo se manter concentrado em suas tarefas<sup>212</sup>. Desta forma, ocupações como a de vendedor do Wal-Mart ainda permanecem pois, além do baixo custo do trabalho, estas são atividades rotineiras, que exigem capacidades sensoriais muito difíceis de serem realizadas por uma máquina computadorizada.

Outro tipo de trabalho bastante afetado pelos avanços tecnológicos ligados ao computador, mas que não é plenamente automatizável, é o de Mary Simmons<sup>213</sup>, que nos anos 1970 era representante local da companhia telefônica AT&T e atendia 6 cidades no noroeste dos EUA. Ela processava pedidos de conserto de linhas telefônicas, pagamentos de contas e também pedidos de novos produtos e serviços, que eram bastante limitados. Em termos de qualificação, ela precisava conhecer os equipamentos e seus problemas mais comuns, saber ler e dominar a aritmética, mas não necessitava de muitas habilidades comunicativas.

Com as transformações tecnológicas, sua empresa economizou recursos no atendimento ao consumidor criando *call centers*, que reduzem drasticamente os custos por consumidor frente aos escritórios de representação – além de permitir um atendimento mais prolongado que o do horário comercial aos clientes, centrais de atendimento deste tipo maximizam o uso dos atendentes ao direcionar as ligações para os que estiverem ociosos<sup>214</sup>. Ademais, sistemas automáticos com gravações e rotinas permitem grande controle sobre os clientes ao reduzir suas

---

<sup>211</sup> EHRENREICH (2001(2004)), p. 177.

<sup>212</sup> EHRENREICH (2005), p. 44.

<sup>213</sup> É um pseudônimo. Ver LEVY & MURNANE (2004), p. 99.

<sup>214</sup> KORCZYNSKI (2001), pp. 84-90.

opções, mas não impedem acessos de raiva que podem estragar um dia de trabalho dos atendentes.

Mary, portanto, se transformou nos anos 1990 numa atendente de *call center* que trabalha ao lado de 500 outros atendentes responsáveis por 5 estados<sup>215</sup>. Suas tarefas agora exigem que ela saiba manipular um computador, pesquisar os tópicos referentes às questões feitas pelos clientes, tirar com clareza e calma as dúvidas dos mesmos e tentar vender algum serviço, sempre que possível<sup>216</sup>. Funcionária antiga, ela só mantém o emprego graças à sua experiência no ramo, à impossibilidade de substituí-la por uma máquina e por o sindicato ainda ter alguma força, o que a permite ganhar US\$ 40 mil/ano, bastante acima do que ela obteria em outras ocupações disponíveis para alguém de sua idade e educação.

Mas a pressão por resultados é permanente e estressante, ainda mais sabendo que os computadores monitoram tudo sobre o seu trabalho: do número de ligações que atende à duração e ao conteúdo de diversas chamadas, sem falar no tempo de ida ao banheiro<sup>217</sup>. Além dos problemas de lidar pacientemente com dezenas de pessoas apressadas por hora sem efetivamente conversar com ninguém, Mary vive sob o risco de perder o emprego e a sanidade, sabendo estar cada vez mais exposta à concorrência de indianos de Bangalore, que trabalham por menos de um quarto de seu salário<sup>218</sup>.

Desse modo, vê-se que as inovações oriundas da III Revolução Industrial potencializaram enormemente a divisão do trabalho: concentrou afazeres sofisticados, bem pagos e relacionados à solução de problemas e tomada de decisão numa ponta, enquanto na outra aglomerou trabalhadores em atividades rotineiras para executar tarefas simples e mal remuneradas, fundamentalmente em vendas e

---

<sup>215</sup> Sobre o trabalho de telefonista no pós-guerra, ver TERKEL (1972(2004)), pp. 29-32). Sobre o trabalho em *call center*, KORCZYNSKI, SHIRE, FRENKEL & TAM (2000) e CALLAGHAN & THOMPSON (2002).

<sup>216</sup> LEVY & MURNANE (2004), p. 100.

<sup>217</sup> “As one centre worker put it, ‘you get measured on how many times you scratch your shoulder’” (KORCZYNSKI, 2001, pp. 89-90).

<sup>218</sup> LEVY & MURNANE (2004), p. 151.

outros serviços pessoais<sup>219</sup>. Como vendas e negociações estão muito sujeitas à persuasão, discussão e explicação por parte dos vendedores, estas e outras tarefas ligadas à comunicação entre pessoas dificilmente são substituíveis por computadores. O apelo emocional, o se importar com o comprador, a transmissão de confiança e a capacidade de apreender seus objetivos para manipulá-los são fatores de grande relevância para o sucesso das vendas<sup>220</sup>, num mundo voltado cada vez mais para o consumo voraz<sup>221</sup>.

Os profissionais ultraqualificados – detentores de grandes capacidades comunicativas, capacidade de resolver problemas e conhecimento – são os grandes beneficiados por este processo. No caso do **engenheiro** e do **arquiteto**, a introdução dos computadores equipados com *softwares* para design e projeto revolucionou suas funções, deixando-lhes apenas o trabalho de concepção e de elaboração dos objetos e construções – livrando-os da maçante parte do trabalho relativa ao desenho dos projetos e aos cálculos estruturais<sup>222</sup>. Tais inovações técnicas também levaram a uma grande redução no número de profissionais, posto que muitos eram recrutados para trabalhos rotineiros. Estas mudanças exigiram que os engenheiros e arquitetos

---

<sup>219</sup> “We characterize this pattern as the ‘polarization’ of the U.S. labor market, with employment polarizing into high-wage and low-wage jobs at the expense of traditional middle-skill jobs” (AUTOR, KATZ & KEARNEY, 2006, p. 02).

<sup>220</sup> “As Fred put it, We look closely at client’s body language. We hear the words, but we look carefully to see whether the words match with their legs, their eyes. Are they looking at you or at something else? Is there humor? Sometimes humor covers fear. [When the potential customer is married] we always deal with the couple. We see how the couple deals with each other. Is one dominant? Are they supportive of each other? We try to tailor the relationship so that both parties of the couple feel supported. We have to do that to keep the relationship going. (...) In building trust, body language and words are complements, not substitutes, and so a detailed twenty-page email is a poor substitute for looking each other in the eye” (LEVY & MURNANE, 2004, pp. 86-87).

<sup>221</sup> A exceção à regra é a venda de produtos pela internet. Esta se expande com grande rapidez, mas a falta de conhecimento pericial das mercadorias e de contato direto com um vendedor acabam por restringir as vendas, dadas as dificuldades iminentes a este imenso arsenal de mercadorias.

<sup>222</sup> Sem falar na automatização e na economia de mão de obra que ele produz: “CAD lays the basis for a vertical integration of operations from the designer’s concept of a part to the point at which it is made. With conventional methods, an engineer would design the part, a drafter would draw it, and a machinist would build it. Now CAD is capable of translating the design directly into a part program that guides the cutting tool on an NC machine, eliminating all intervening steps between design and production” (SHAIKEN, 1984, pp. 219-220).

remanescentes tenham visões holísticas e que sejam profundos conhecedores do assunto, para que possam se concentrar na concepção do projeto<sup>223</sup>.

Por exemplo, a Boeing lançou em 1962 o 727, avião para viagens curtas e 131 passageiros, fruto de quase 7 anos de trabalho de 5.000 engenheiros em toneladas de esboços e desenhos, sendo que não era garantida a consistência interna do trabalho de todos eles. Após este longo processo, passava-se à maquete em miniatura do avião e depois ao protótipo: um avião de 44 toneladas com 100 mil peças e 500 quilos de ajustes com remendos, posto que as peças não tinham o tamanho exato, cujos desenhos eram imprecisos e com os quais os operários eram obrigados a improvisar<sup>224</sup>.

Trinta anos depois, em abril de 1994, a Boeing lançou o 777, avião que voava 6.000 milhas com até 368 passageiros, constituído de 3 milhões de componentes e sem necessidade de remendos. O seu projeto demorou apenas 2 anos e meio para ser concluído, pois foi o primeiro jato a ser desenhado integralmente num computador, graças à utilização do CATIA<sup>225</sup>, um *software* de design assistido, instalado em 2.200 computadores conectados a um *cluster* de 8 *mainframes*, que mantinha a consistência dos diversos projetos desenhados ao mesmo tempo<sup>226</sup> por 230 diferentes equipes de até 20 pessoas<sup>227</sup>.

Como era possível visualizar na tela do computador o avião e todos os seus componentes de uma maneira tridimensional, não eram mais necessários engenheiros para desenhar as partes, fazer os cálculos estruturais e traçar instruções para as máquinas-ferramenta, entre outras tarefas abolidas. No que se refere a estas instruções, como o próprio computador as gera, elas podem ser enviadas pela

---

<sup>223</sup> “Increasingly, the knowledge component of design work, in the sense of the importance of abstract knowledge, has increasingly come to the center. The skill component, the actual drawing, is increasingly done by the machine” (ARONOWITZ & DIFAZIO, 1994, p. 126). Sobre as mudanças no trabalho de engenheiro e arquiteto, ver ARONOWITZ & DIFAZIO (1994), cap. 04.

<sup>224</sup> LEVY & MURNANE (2004), pp. 31-32.

<sup>225</sup> *Conception Assistée Tridimensionnelle Interactive*. Em português é a Concepção Tridimensional Assistida e Interativa.

<sup>226</sup> SHOKRALLA (1995), p. 12.

<sup>227</sup> KREZNER (2004(2006)), pp. 800-801.

internet a qualquer lugar do planeta para serem produzidas de maneira customizada, com margem de erro de apenas 0,6 milímetro<sup>228</sup>, de acordo com os desejos de cada cliente<sup>229</sup>. Dessa forma, a demanda por engenheiros foi significativamente menor e só se exigiu profissionais capazes de operar um programa altamente sofisticado, para desenhar partes que se conectam a um todo de muito maior complexidade.

Outro exemplo de situação do pessoal dos escalões superiores, também atingido pelas transformações do mundo burocrático, é o do **alto executivo** da maior produtora de *chips* do mundo, Ken Husssein. Após fugir da revolução islâmica do Irã, ele trabalhou como mecânico da Mercedes enquanto estudava inglês e fazia faculdade de engenharia elétrica à noite. Após sua entrada na empresa, Hussein fez rápida escalada na hierarquia empresarial e salarial, o que lhe trouxe uma vida de alto padrão nos EUA. Mas suas obrigações o faziam viajar o tempo todo e a trabalhar no mínimo dez horas por dia, o que incluía os fins de semana – sem falar nas constantes mudanças de cidade. Após grave acidente automobilístico numa das suas viagens de trabalho, ele fugiu do hospital para retomar o serviço e passou a conviver com dores terríveis e dificuldades para terminar o seu pensamento, o que o levava a trabalhar ainda mais horas – às vezes, até 36 horas seguidas. As dificuldades de raciocínio e de fala culminaram com um súbito desmaio em meio a importante reunião – o que criou dificuldades com importante cliente e o colocou em período de férias compulsórias de dois meses, que o condenou ao ostracismo. Não só ele não conseguiria seu trabalho de volta como nenhum outro, pois num ramo em que as coisas mudam rapidamente, seu afastamento o tornou obsoleto (LESSARD & BALDWIN, 2000, pp. 177-197).

Fica claro, deste modo, que “(...) os bem-sucedidos levam a mesa toda, enquanto a massa dos perdedores fica com migalhas para dividir entre si. A flexibilidade é um elemento-chave para permitir a formação desse mercado”

---

<sup>228</sup> “As peças se encaixam como blocos Lego”, disse um mecânico” (AVIATION WEEK AND SPACE TECHNOLOGY, 1994, p. 37 apud KREZNER, 2004, 2006, p. 803).

<sup>229</sup> LEVY & MURNANE (2004), p. 33.

(SENNET, 1998, 1999, p. 105). Ou seja, o desenvolvimento acelerado da divisão do trabalho levou a uma divisão da sociedade em duas, tendência do início do capitalismo, que ressurgiu em novas bases e com grande violência: se nos primórdios desse sistema o divisor de águas era a propriedade, agora também é o domínio de habilidades e conhecimentos altamente especializados<sup>230</sup>.

Portanto, as estruturas empresariais foram revolucionadas, reduzidas drasticamente e/ou terceirizadas. No período recente, as companhias reduziram as folhas de pagamento e desmantelaram as burocracias internas, o que provocou um crescimento da desigualdade salarial dentro das próprias empresas. Adicionalmente, a terceirização de serviços, como de alimentação, limpeza e segurança, reduziu custos para as companhias e tornou estes empregos – outrora de salários razoavelmente acima do padrão de mercado e cheios de benefícios – ocupações de baixos salários, sem benefícios e alta rotatividade<sup>231</sup>.

As inovações da logística também foram de grande importância para ampliar este movimento para outras áreas das corporações, antes ocupadas por grandes contingentes de funcionários. Avanços como a introdução dos contêineres, mudanças na capacidade e na velocidade do transporte em escala global e a comunicação via internet e celulares não só reduziram radicalmente as necessidades de pessoal como propiciaram às grandes corporações facilidades para que elas mudassem a sua forma de atuação<sup>232</sup>. Agora a grande empresa é altamente informatizada, integrada e enxuta, tanto no que cabe ao pessoal empregado na produção propriamente dita, como no que se refere ao pessoal administrativo, de vendas e distribuição, *inter alia*.

---

<sup>230</sup> “At all levels, the economy was forcing people to become economic free agents, constantly prepared to prove their worth in the market. (...) *In this world you go to war every day, and short of being a millionaire, a very good education is your best armour*” (itálicos meus) (MURNANE & LEVY, 1996, p. 04).

<sup>231</sup> HERZENBERG, ALIC & WIAL (1998), p. 14.

<sup>232</sup> “Cuanto más abajo se descende o más hacia la periferia se va (una periferia de funciones, no de territorio), más intercambiables se vuelven los proveedores; la gran empresa buscará a los que tengan el coste de trabajo más bajo” (BOLOGNA, 2006, p. 57).

Portanto, vê-se que o conjunto das mudanças políticas, econômicas e sociais surgidas com a crise dos anos 1970 revolucionou as estruturas de emprego e reduziu o trabalho ligado à produção e aos serviços intermediários a um mínimo. Neste mundo da dominância financeira, da ideologia neoliberal e do Estado em retração, o avançado desenvolvimento da divisão social do trabalho liberou enormes contingentes de trabalhadores da obrigação de produzir a subsistência material da sociedade, resultando em aumento do desemprego e em inchaço dos serviços finais.

Mas isto só aconteceu porque o Estado americano, ao representar uma nova correlação de forças, abandonou seu compromisso com o pleno emprego e com a melhora social tal como ocorria ao longo dos Anos Dourados. Assim, o aumento da produtividade social do trabalho não se trasladou em melhora do bem-estar social, em redução da jornada de trabalho e das desigualdades sociais, mas sim em grande regressão social, cujos sintomas mais visíveis foram a polarização do mercado de trabalho e a concentração da renda e da riqueza no topo das estruturas corporativas, notadamente do sistema financeiro.

Conforme referido anteriormente, a partir dos anos 1970, os ganhos financeiros assumiram nova proporção e foram extremamente concentrados no topo das cadeias hierárquicas<sup>233</sup>. A título de comparação, se um executivo de banco de investimento recém-saído de Harvard nos anos 1960 ganhava metade do que seus colegas de uma empresa produtiva como a *Procter & Gamble*, no início do século XXI a situação havia mudado completamente<sup>234</sup>. Com o desenvolvimento de novos

---

<sup>233</sup> “There have been important changes in the level and the structure of executive pay from 1936 to 2005. The real value of total compensation followed a J-shaped pattern over our sample period. After a sharp decline during WWII, the level of pay increased slowly from the mid-1940s to the mid-1970s and then rose at an increasing rate from the 1970s to the present. (...)Prior to the 1970s, we observe low levels of pay, little dispersion across managers, weak correlation between pay and aggregate firm size, and a moderate degree of managerial incentives. Since then, salaries and incentive pay have grown dramatically, differences in pay across executives have widened, the correlation between compensation and aggregate firm size appears to have strengthened, and managerial incentives have gotten stronger” (FRYDMAN & SAKS, 2010, p. 2131). A remuneração anual média de um CEO, de acordo com o estudo referido, era ao redor de US\$ 1,0 milhão entre 1936 e 1979. No início do século XXI, era de US\$ 7,63 milhões (p. 2113).

<sup>234</sup> JOHNSON & KWAK (2010), p. 60.

instrumentos financeiros num ambiente parcamente controlado, os bancos obtinham lucros especulativos céleres e vultosos com a expansão do crédito e as flutuações dos títulos, moedas e ações, que aumentavam a instabilidade e a valorização fictícia dos ativos financeiros, que ampliavam os lucros e assim sucessivamente.

Como a remuneração da gerência superior era baseada no desempenho num mercado florescente, a elite ligada às finanças coacervou enormes ganhos: executivos como o chefe da área de *commodities* do *Citibank* chegavam a ganhar US\$ 100 milhões/ano, *managers* de *hedge funds* podiam ganhar mais de US\$ 1 bilhão/ano e, *last but not least*, John Paulson e seu fundo de hedge ganharam US\$ 3,7 bilhões, com apostas arranjadas com o banco *Goldman Sachs* contra hipotecas do *subprime* e as *mortgage-backed securities* de seus clientes<sup>235</sup>.

Numa sociedade dominada pelas finanças como esta, ocorreu um gigantesco reforço da desigualdade social, que também se intensificou com a polarização do mercado de trabalho gerada pelos avanços técnicos gerados pelos computadores. Como agora o Estado defendia predominantemente os interesses financeiros e deixava ao sabor do mercado o emprego e a vida das pessoas, retirou-se de cena a força que contrabalançava os efeitos nocivos desta nova ordem social. Assim, o avanço da produtividade desqualificou e reduziu o trabalho necessário em larga escala e ocorreu elevada concentração das tarefas de grande complexidade em poucas ocupações, ampliando a divisão taylorista do trabalho.

Isto significa que a renda das camadas sociais mais elevadas se tornou maior tanto em termos absolutos como relativos, o que, no mundo consumista e da competição individual desenfreada, ampliou a capacidade de compra tanto de produtos como de serviços pessoais, agora cada vez mais acessíveis aos bem-sucedidos. Isto é, o crescimento do diferencial de renda entre os estratos superiores e os inferiores da sociedade criou uma série de oportunidades de negócios e ocupações para o enorme contingente de pessoas que, de outro modo, não

---

<sup>235</sup> JOHNSON & KWAK (2010), p. 61.

encontraria saída nesta nova estrutura produtiva em que os empregos tradicionais se tornaram escassos.

Estes processos, portanto, deram um novo impulso à expansão dos serviços finais: conforme já enunciado anteriormente, estes são parte essencial e não superável da vida urbana e industrial. Como as pessoas se concentram em aglomerados urbanos crescentes, as necessidades de transporte, alimentação, cuidado, proteção etc. crescem cada vez mais e conformam uma importante fonte de ocupações – a satisfação das necessidades pessoais não pode ser resolvida de maneira isolada, seja individualmente, seja através de famílias cada vez menores. Como o mundo contemporâneo se caracterizou pela crescente polarização da renda, da riqueza e do mercado de trabalho, a diferenciação do setor de serviços pessoais foi se tornando cada vez mais evidente e importante ao criar novas demandas por serviços.

À medida que os ganhos se concentraram, foram se formando **círculos concêntricos de renda**: os mais afortunados foram se cercando dos mais diversos serviços, que também demandavam serviços de menor qualidade e em menor quantidade, e assim sucessivamente<sup>236</sup>. Ou seja, a babá da classe média-alta também precisa de uma babá para os seus filhos. Isto significa que é muito diferente ser garçom no distrito financeiro de Nova York ou nos arredores de Baltimore; ser vendedor da *Macy's* de Manhattan ou de uma *Seven Eleven* da periferia de Atlanta; lavar roupas em Beverly Hills ou no violento South Central, apesar de ambos os bairros pertencerem a Los Angeles; ou cuidar de idosos ou doentes na rica Bethesda ou no pobre sul de Washington, também na mesma região metropolitana.

Destarte, o que se vê é uma divisão ampliada do trabalho de reprodução da vida pessoal: os mais ricos ampliam o seu conforto dividindo as tarefas que compõe a

---

<sup>236</sup> “The development of personal services is therefore only possible in a context of growing social inequality, in which one part of the population monopolizes the well-paid activities and force the other part into the role of servants” (GORZ, 1988, 1989, p. 156).

sua vida e vão contratando novos serviços<sup>237</sup>, que precisam também cuidar de suas vidas e não têm tempo para tal, demandando novos serviços pessoais e assim sucessivamente. Cria-se uma sociedade na qual há uma diminuta parcela da população que gasta muito dinheiro para ganhar um pouco de tempo livre e ao mesmo tempo há muitos que gastam muito tempo tentando ganhar um pouco de dinheiro<sup>238</sup>. Neste momento da análise faz-se mister examinar o que ocorreu com este grande subsetor dos serviços, **pessoais e mercantis**, que se tornou a alternativa de vida para a larga maioria das pessoas nos EUA e que será discutido no próximo item.

### 2.3 Os Serviços Pessoais no Mundo Contemporâneo

Tal como foi visto anteriormente, serviços como os de educação, vendas, saúde e alimentação se tornaram centrais na estrutura ocupacional americana, sendo as áreas em que o emprego e as oportunidades mais cresceram nestas últimas décadas<sup>239</sup>. Assim, faz-se necessário uma avaliação mais aprofundada das características dos serviços pessoais, que já eram necessários para a vida nas cidades, mas que ganharam proporções inimagináveis devido às transformações elencadas.

É preciso levar em conta que a divisão apresentada no capítulo anterior entre serviços finais mercantis e públicos é insuficiente para lidar com o contexto americano recente. Como os serviços finais públicos se restringem a educação, segurança pública<sup>240</sup>, governo e alguns benefícios sociais e de saúde, a grande maioria dos serviços pessoais é mercantil. A educação primária e secundária é prestada pelo Estado, o que a faz diferente dos outros serviços pessoais que crescem ao longo do período, dado que seus empregos representam uma possibilidade de

---

<sup>237</sup> “These servants merely enable their clients to gain a couple of hours by doing a couple of hours’ work in their place” (GORZ, 1988, 1989, p. 141).

<sup>238</sup> COCHRANE (1999), p. IX.

<sup>239</sup> BUREAU OF LABOR STATISTICS (2009)2010)), p. 01.

<sup>240</sup> Com a crise recente, diversas cidades dos EUA foram obrigadas a abdicar da prestação de serviços públicos como os de segurança pública e prevenção de incêndios. Ver COOPER (2010).

vida melhor para os contratados e, em tese, ajudam a reduzir as desigualdades sociais. Mas como há grande heterogeneidade entre o restante dos serviços pessoais, faz-se mister reclassificá-los num gradiente, dado que existe um espectro muito grande de atividades a ser compreendido. Atividades mais padronizáveis como o restaurante de *fast food* e outras em que isso é pouco efetivo, como as vendas diretas a domicílio.

Um novo critério de classificação deve ser, portanto, a possibilidade de **padronização dos serviços finais**, dado que este é o grande problema enfrentado para se organizar a prestação de serviços. Na verdade, a presença dos clientes problematiza a objetivação do trabalho e torna difícil a organização e mesmo a definição de parâmetros adequados para a análise, tornando-a muitas vezes idiossincrática: agrupam-se atividades díspares de acordo com a autonomia do trabalhador, a estabilidade no emprego, a intensidade do trabalho, a qualificação etc.<sup>241</sup> Para evitar categorias excessivamente complexas e/ou de relevância duvidosa, aqui se utilizará a maior ou menor possibilidade de padronização e organização do processo de produção dos serviços pessoais.

Da perspectiva da administração e organização da prestação de serviços, os problemas fundamentais são a **rotinização dos processos de trabalho** e o **controle do momento da produção do serviço**. A necessidade de a produção ser simultânea ao consumo<sup>242</sup>, a impossibilidade do armazenamento<sup>243</sup>, a intangibilidade<sup>244</sup>, a

---

<sup>241</sup> A respeito de diferentes classificações criadas para os serviços pessoais, ver HERZENBERG, ALIC & WIAL (1998), HERZENBERG, ALIC & WIAL (2000) e KORCZYNSKI (2002) e MILLS (1986).

<sup>242</sup> “During service interaction, as the same time, the worker produces and to a degree the customer consumes. By contrast, in manufacturing there is a clear buffer between the activities of production and consumption” (KORCZYNSKI, 2002, p. 06).

<sup>243</sup> “Service work cannot be stored in the way cars can be stockpiled and information filled. As Herzenberg *et al.* (1998, p. 22) state, ‘the great bulk of services cannot be produced in advance, shipped and then stored until a customer comes along’” (KORCZYNSKI, 2002, p. 05).

<sup>244</sup> “The quality of service that dinners receive at a restaurant, or the way in which a nurse attends a patient, cannot be touched. The ‘product’ here in part involves how the service recipient perceives the service” (KORCZYNSKI, 2002, p. 05).

variabilidade<sup>245</sup> e a inseparabilidade<sup>246</sup> complicam a padronização de diversas maneiras, de acordo com o tipo de serviço prestado. Tais problemas são decorrentes da interação com o cliente e residem na dificuldade de se controlar o trabalhador, o cliente e o encontro destes<sup>247</sup>. Além disso, as formas em que estes problemas se colocam são diversas e permeadas por elementos humanos, passíveis de falhas e de problemas subjetivos.

Uma alternativa em determinadas situações é a automação do processo, mas esta também é limitada pelo seu custo *vis-à-vis* ao do trabalho, o que significa que a introdução de máquinas é restrita às partes críticas do processo de produção do serviço pelo fato de o trabalho ser barato. Outra possibilidade é a criação de rotinas e procedimentos para os trabalhadores: se não são tão efetivos quanto a automação, por não submeter o trabalhador ao ritmo despótico da máquina, muitas vezes é a única alternativa, barata e bastante disseminada. No mundo contemporâneo, se tornou o fator decisivo e mais utilizado para evitar problemas ligados à subjetividade do trabalhador e à sua capacidade de tomar decisões.

Esta padronização de procedimentos inclui *scripts*, uniformes e apresentação pessoal detalhada, regras e diretrizes para lidar com os clientes e com os colegas de trabalho, idealizações sobre o que deve ser o trabalho, o cliente e a autoimagem e a manipulação premeditada de valores e atitudes construídos na cultura corporativa – permanentemente repetidos nos programas de treinamento para uma melhor doutrinação<sup>248</sup>.

Todo o encontro do serviço deve ser minuciosamente planejado, pois nenhum detalhe é muito trivial, nenhuma relação muito pessoal, nenhuma experiência muito

---

<sup>245</sup> “Because customer actions within the service interaction may not be tightly prescribed by an organization, and because customer perception of service may vary by individual, there is more scope for *variability* within customer service work than in work on materials and information. As Fuller and Smith (1991) note, customer tend to be ‘idiosyncratic’ in their expectations of, actions within and evaluations of service work” (KORCZYNSKI, 2002, p. 06).

<sup>246</sup> “This refers to the way in which the customer takes part in the service process. The customer cannot be separated from the service process” (KORCZYNSKI, 2002, p. 06).

<sup>247</sup> A este respeito, ver também a coletânea organizada por CZEPIEL, SOLOMON & SURPRENANT (1985).

<sup>248</sup> LEIDNER (1993), p. 09.

individual e nenhuma manipulação muito cínica para cumprir com os objetivos da organização da forma mais eficiente e prestativa, conformando assim uma rotina padronizada e reproduzível *ad infinitum*<sup>249</sup>. Assim, a rotinização deve adentrar o próprio pensamento e as emoções, já que em diversos momentos críticos o trabalhador precisa tomar decisões não completamente determinadas por qualquer *script*. É preciso ensinar o empregado a ter os comportamentos corretos, a se portar e a transmitir o que a companhia deseja mesmo em situações inesperadas, porque ele é o principal senão o único contato da companhia com o cliente.

Mas a introdução de rotinas depende da necessidade ou não de uma interação de boa qualidade para o seu sucesso, dado que motoristas de táxi não precisam ser agradáveis ou simpáticos com seus clientes, diferentemente de atendentes de *fast food* ou de garotas de programa. Além disso, outro fator a ser considerado é a possibilidade de o trabalhador não ser capaz de realizar a sua interação apropriadamente, o que exige do empregador a determinação de certos pré-requisitos essenciais ao cargo e ao desempenho da função, como boa aparência, empatia<sup>250</sup> e assertividade. Tal necessidade leva o empregador a selecionar trabalhadores da mesma extração social dos clientes – garantindo uma comunhão de valores entre eles – ao mesmo tempo em que deve reforçar a rotinização da interação do trabalhador com o receptor do serviço.

Finalmente, a possibilidade de se aferir a qualidade da interação é fundamental para a empresa conseguir controlar a qualidade do serviço. Nenhuma tentativa de padronização pode ser fortemente estabelecida sem haver meios de se verificar se a mesma está ocorrendo da maneira desejada. Se o contexto da interação e as condições que envolvem o encontro também não puderem ser controladas ou verificadas, não há coerção que possa ser aplicada. Em última instância, a empresa

---

<sup>249</sup> LEIDNER (1993), p. 10.

<sup>250</sup> Sobre a importância da aparência e da empatia para o trabalho nos serviços finais, ver WARHURST, BROEK, HALL & NICKSON (2009), NICKSON, WARHURST & DUTTON (2005), NICKSON, WARHURST, WITZ & CULLEN (2001) e WARHURST & NICKSON (2007).

fica à mercê do empregado e precisa confiar em seu treinamento e em sua capacidade de transformar os trabalhadores em pessoas firmemente comprometidas com os seus objetivos e interesses.

Um efeito colateral recorrente desta tentativa de homogeneização é que, na prestação de serviços pessoais, isto transmite a sensação de manipulação e artificialidade ao cliente, ou seja, este pode se sentir usado como um joguete para a venda de um serviço. A solução de tal problema, em geral, é o avanço adicional da rotinização, de modo a incluir toques pessoais que deem a impressão de autenticidade e de exclusividade no tratamento de cada cliente. Conforme um dos treinadores do McDonald's afirmou: "Nós queremos tratar cada cliente como um indivíduo, em sessenta segundos ou menos – em trinta segundos, se for para entregar no carro"<sup>251</sup>. Além de evitar a sensação de estar sendo manobrado irregularmente, estes cuidados tornam a interação mais pessoal, de modo a tornar mais difícil para o consumidor expressar insatisfação ou recusar o cumprimento da rotina<sup>252</sup>.

Outra solução possível para os problemas da produção de serviços é a criação de contextos nos quais os consumidores sejam compelidos a realizar determinadas tarefas, como a limpeza da mesa nos restaurantes de *fast food* e o autosserviço nos caixas eletrônicos dos bancos. Com este repasse de funções, as empresas ganham mais agilidade e maior controle sobre a prestação do serviço, o que é fundamental para seu sucesso. Isto ficou conhecido na literatura como trabalho involuntário não pago<sup>253</sup> e pode ser obtido através da educação via propaganda, do design do espaço, da experiência do consumidor e da emulação de outros clientes, *inter alia*. Ademais, qualquer serviço pode ser transferido para o cliente com a sutil e inteligente invocação de uma maior liberdade<sup>254</sup>. Em muitos casos, um reflexo disto é que os consumidores mais fiéis se tornam mais familiares com as rotinas de trabalho que

---

<sup>251</sup> "We want to treat each customer as an individual, in sixty seconds or less' – thirty seconds, for drive-thru" (LEIDNER, 1993, p. 178).

<sup>252</sup> LEIDNER (1993), p. 36.

<sup>253</sup> GLAZER (1993).

<sup>254</sup> GLAZER (1993), p. 219.

muitos dos trabalhadores, dado que a rotatividade dos mesmos costuma ser elevada<sup>255</sup>.

Dentre os serviços pessoais, estes problemas de gerenciamento são resolvidos mais satisfatoriamente nos restaurantes de *fast food*. Conforme explicitado anteriormente, as necessidades de alimentação numa metrópole exigem que as pessoas tenham acesso à comida em locais com grande concentração de atividades humanas e que esta esteja disponível de maneira rápida, barata e eficiente.

Mas serviços como este estão permanentemente vulneráveis à falha humana e a uma variabilidade muito grande, devida à dependência de qualidades pessoais dos provedores do serviço, como a atenção no atendimento do cliente, a manutenção do padrão de qualidade da comida, o fornecimento de insumos de qualidade constante etc. Estes fatores estão sempre sujeitos a variações não controláveis como chuvas, problema no transporte dos alimentos, dificuldades de relacionamento pessoal dos funcionários em casa, noites mal dormidas etc. Uma má interação, uma refeição malfeita e até um olhar mal trocado podem arruinar a prestação deste serviço rapidamente, assim como a própria reputação de um restaurante<sup>256</sup>.

A situação fica mais clara ao se olhar para o caso mais expressivo e bem-sucedido do setor, o McDonald's<sup>257</sup>. Com uma enorme rede de lojas espalhadas pelo mundo (400 mil funcionários), o grupo garante refeições rápidas, baratas e com o mesmo sabor, não importando o lugar e o horário. A ideia básica, de servir poucos itens com qualidade controlada e uniforme, nunca havia sido tentada em larga escala nos serviços pessoais. Tal padronização, iniciada nos anos 1950 por Ray Kroc, foi impressionante, ainda mais considerando a grande quantidade de franqueados – mais de 75% das lojas não pertencem ao grupo<sup>258</sup>. A consecução de tal uniformidade

---

<sup>255</sup> LEIDNER (1993), p. 75.

<sup>256</sup> “A 1987 Gallup Poll asked 1,045 people what makes them decide not to return to a given restaurant. Number one on the list of reasons, identified by fully 83 percent of the respondents, was poor service. Not food quality, no ambience, not price. Poor service” (ZEMKE & SCHAAF, 1989, p. 04).

<sup>257</sup> A este respeito, ver também RITZER (2004).

<sup>258</sup> LEIDNER (1993), p. 48.

é garantida por contratos severos, treinamento rigoroso e minucioso do gerenciamento da loja, verificação permanente e regular da adequação das lojas por parte do grupo McDonald's e definição estrita dos fornecedores de equipamentos e insumos para as franquias.

Há máquinas em diversas etapas importantes do processo de produção, mas não existe uma completa automação, pelo fato de o trabalho ser muito barato ou gratuito; por exemplo, como os clientes são treinados pela publicidade e pela emulação a se servirem, não é preciso introduzir robôs no trabalho de garçom, como no restaurante Hajime de Bangcoc<sup>259</sup>. A forte padronização do McDonald's é obtida fundamentalmente por máquinas em etapas críticas do processo e rígidas rotinas de trabalho: os trabalhadores passam por constante treinamento, que incluem vídeos e simulações nos quais os comportamentos inadequados são corrigidos pelos instrutores de acordo com os manuais estabelecidos pelo conglomerado na sua Universidade do Hambúrguer<sup>260</sup>.

No caso do atendimento do balcão, a tarefa consiste em seis passos: (1) saudar o consumidor, (2) digitar o pedido e informá-lo de promoções e/ou possibilidades de tamanhos maiores e itens adicionais, (3) arrumar o pedido na bandeja, (4) receber o pagamento, (5) entregar o pedido e (6) agradecer o consumidor, pedindo para voltar sempre. A rotinização, dessa maneira, torna o trabalho “almost idiot-proof”<sup>261</sup>. As rotinas criadas não se tornam efetivas apenas através de sua introdução, mas se concretizam via mecanismos de controle extensos e variados, seja por parte dos gerentes e treinadores, constantemente presentes, seja pelo uso de máquinas registradoras que ditam o ritmo de trabalho e monitoram a performance, seja através dos controles burocráticos incorporados nos detalhados regulamentos ou ainda

---

<sup>259</sup> YOUTUBE (2010).

<sup>260</sup> “In today's McDonald's, lights and buzzers tell workers exactly when to turn burgers or to take fries out the fat, and technologically advanced cash registers, linked to the computer system, do much of the thinking for window workers. Specially designed ketchup dispensers squirt exactly the right amount of ketchup on each burger in the approved flower pattern. The French-fry scoops let workers fill a bag and set it down in one continuous motion and help them gauge the proper serving size” (LEIDNER, 1993, p. 49).

<sup>261</sup> LEIDNER (1993), p. 72.

informalmente pelos clientes, que podem avaliar, recompensar e punir os trabalhadores<sup>262</sup>.

Entretanto, ainda é necessária a colaboração dos consumidores em vários outros sentidos: é preciso que eles aceitem os produtos da maneira e com as restrições com as quais eles foram planejados; que sejam condescendentes com o simulacro de atenção e calor humano propiciado pelos *scripts* dos caixas; que aceitem se servir de guardanapos, maionese, *catchup* e mostarda, além de manter o ambiente limpo e jogar os restos de alimento nas lixeiras.

Quanto mais treinados os consumidores, melhores os resultados; no caso de um dos maiores anunciantes do mundo, isto é obtido através da emulação e de grandes campanhas publicitárias, nas quais tanto o consumo de lanches como os comportamentos esperados são abundantemente estimulados. Assim, o conjunto de iniciativas necessário ao bom funcionamento do McDonald's é completado, permitindo uma grande objetivação dos serviços pessoais de alimentação nas grandes cidades, o que criou novas e grandes oportunidades de lucro para a própria companhia e para os diversos concorrentes que copiaram seu modelo de negócio.

Se nos restaurantes de *fast food* a automatização dos processos, a rotinização das tarefas designadas aos trabalhadores e a utilização dos próprios consumidores para a realização de etapas do serviço têm sido uma solução satisfatória, em outros setores dos serviços pessoais a padronização é bastante complicada. Isto tende a ocorrer em situações nas quais a produção do serviço não possui um contexto tão controlável quanto o propiciado pelas refeições rápidas. No setor de vendas (16,6 milhões de trabalhadores em 2007 - anexos, Tabela J), o maior segmento dos serviços pessoais dos EUA, isto se apresenta de maneira muito clara: o encontro do vendedor com o cliente é aberto a muitas possibilidades de interação e abordagem e a capacidade da companhia de controlar o seu funcionário se torna muito pequena. Nada garante que o trabalhador realizará as tarefas do modo planejado e nem que o contexto poderá ser construído da maneira desejada.

---

<sup>262</sup> LEIDNER (1993), p. 133.

Dentro de uma loja, a situação pode ser mais controlada à medida que o design interno e as experiências anteriores do cliente o encaminhem pra uma interação bem-sucedida. Mas as empresas precisam assegurar que o comportamento dos vendedores seja previsível e adequado aos seus interesses comerciais, principalmente nas situações menos controláveis. A solução deste imbróglio passa pela transformação da personalidade do vendedor num apêndice da companhia, com um treinamento que permita que o mesmo identifique os interesses da companhia com os seus próprios, retrabalhando internamente sua personalidade de forma a torná-la ajustada ao processo de venda<sup>263</sup>.

Desta forma, o caso mais extremo da dificuldade de controlar e padronizar os serviços pessoais é o de vendedores como o da *Combined Insurance*, dado que estes precisam abordar os seus potenciais clientes sem o apoio da loja: precisam convencer as pessoas a comprar as apólices de seguro em suas próprias casas e só contam com suas habilidades pessoais e os *scripts* pré-programados e treinados à exaustão. A ideia de W. Clement Stone, inventor e fundador da companhia, era de realizar uma rápida e entusiasmada apresentação concebida para forçar o potencial cliente a tomar uma decisão impulsiva e imediata<sup>264</sup>.

Seu público é bem definido, famílias de operários e de classe média baixa de cidades pequenas dos Estados Unidos, e as apólices disponíveis são pouco variadas para facilitar a avançada rotinização prescrita aos vendedores, em sua larga maioria homens de mesma extração social. Ademais, o custo das apólices é bastante baixo –

---

<sup>263</sup> “It is especially remarkable in view of the pervasive use of sales strategies in all spheres of life and the impact of the moral ethos of sales on a world in which all values appear to be negotiable and everything seems to be for sale” (OAKES, 1990, p. 08). Wright Mills, inspiração de vários trabalhos citados neste item, viu com grande acuidade estes fenômenos que se generalizaram ao longo do último século: “O mundo do vendedor tornou-se o universo de todos os homens e, de certo modo, todos se tornaram vendedores. O crescimento do mercado deu-lhe, ao mesmo tempo, um caráter mais impessoal e mais íntimo. (...) O mercado atinge hoje todas as instituições e todas as relações. O costume da barganha, o espírito da pechincha, o catecismo da verve, a comercialização da personalidade fazem parte de nosso ambiente; a arte de vender permeia toda nossa vida pública e privada” (WRIGHT MILLS, 1951, 1979, p. 180).

<sup>264</sup> Como diria Woody Allen em *Love and Death*: “There are worse things in life than death. If you’ve ever spent an evening with an insurance salesman, you know what I mean” (LEIDNER, 1993, p. 182).

*pennies a day* é a ideia – e permite que os vendedores passem a imagem de que a decisão de compra é trivial e que pode ser feita de supetão.

A boa venda exige muita memorização e ensaios sucessivos<sup>265</sup>, o que inclui os gestos, a entonação da voz, o olhar e outros aspectos do encontro de venda, sempre marcados por expressões positivas. Aliás, este é o ponto fundamental: a Atitude Mental Positiva (AMP)<sup>266</sup> é a forma de transformar pessoas comuns em vencedores, isto é, de *losers* sem autoestima em gente confiante, determinada, perseverante e capaz de enfrentar os duros desafios que existem na vida. Os vendedores sempre são treinados para serem corajosos e a analogia com os esportes não poderia ser maior: trabalho duro, pensamento positivo e treinamento são os ingredientes básicos da vitória<sup>267</sup>.

E como uma nova venda pode ocorrer a qualquer hora e onde menos se espera<sup>268</sup>, os vendedores precisam passar por um processo de transformação profundo, reconstruindo suas vidas de modo racional e em todos os seus detalhes<sup>269</sup>. O bom vendedor não é um indivíduo que trata as técnicas de venda como um instrumento de trabalho, mas sim como um modo de viver<sup>270</sup>. Portanto, “a

---

<sup>265</sup> “This appearance of unaffected spontaneity is, of course, achieved only by carefully memorizing the script and role-playing the approach to the referral in rehearsals with the agent’s sale manager” (OAKES, 1990, p. 34).

<sup>266</sup> “‘DIRECT YOUR THOUGHTS... CONTROL YOUR EMOTIONS... ORDAIN YOUR DESTINY’(...) Its whole point is to spur people on to work toward their goals without being held back by what Stone refers to as ‘t and f,’ timidity and fear. PMA is oriented toward action. Stone recommends repeating the phrase ‘Do it now!’ fifty to one hundred times, morning and evening” (LEIDNER, 1993, pp. 102-103). Ver também EHRENREICH (2010).

<sup>267</sup> OAKES (1990), p. 04.

<sup>268</sup> “Everyone is a potential prospect, and every human encounter presents opportunities for prospecting. Every social relation, every mode of social intercourse, and every interaction, be it insignificant and inconsequential or sacred and inviolable, should be exploited as a way of meeting potential prospects. The sophisticated agent’s observation of the usual social amenities is never the mindless expression of civility that it seems to be. For the agent on the lookout for changes in domestic status, health, or income, ‘Hello, how are you?’ and ‘How’s the family?’ are never mere space-fillers in polite conversation. Engagements, marriages, births, divorces, deaths, new jobs, new cars, new houses, new illnesses – all these transitions provide crucial information germane to the potential prospect’s financial security” (OAKES, 1990, p. 21).

<sup>269</sup> OAKES (1990), p. 20.

<sup>270</sup> No caso dos vendedores da *Amway*, o processo é ainda mais profundo: “Amway goes far beyond providing distributors with routines for doing their work. The company tries to affect their lives in a global and permanent way, molding them through a process calls ‘duplicating’. There is no

‘sinceridade’ é prejudicial ao empregado, até que os princípios da venda e do comércio se tornem um aspecto ‘genuíno’ da personalidade” (WRIGHT MILLS, 1951, 1979, p. 202).

Mas não é apenas o espírito do vencedor que é inculcado aqui: o vendedor deve saber que está agindo no interesse do potencial cliente, mesmo que este não queira realizar a compra; é um dever moral do vendedor insistir na venda. A *Combined Insurance* não é vista por seus funcionários como uma organização manipuladora ávida por lucros, mas como uma apoiadora benevolente que ajuda trabalhadores e clientes a conseguirem atingir os seus objetivos. Contraditoriamente, isto permite que os mesmos busquem manipular ao máximo os seus alvos, tratando-os de maneira utilitária<sup>271</sup>, tentando controlá-los por todos os meios e se aproveitando de qualquer situação sem nenhuma espécie de escrúpulo<sup>272</sup> – isto está sendo feito para o próprio bem do cliente.

Isto significa que o vendedor que se ativer firmemente às rotinas e tiver atitudes positivas será bem-sucedido<sup>273</sup>; qualquer falha na tentativa de venda é entendida como uma falha individual e evidência de negatividade ou falta de comprometimento com a companhia. Subjacente ao treinamento, está a ideia de que o vendedor não precisa ser criativo ou inteligente, mas trabalhador, determinado e

---

part of distributors’ lives that Amway does not see as relevant to the success of the business, and therefore none is immune from corporate influence” (LEIDNER, 1993, p. 38).

<sup>271</sup> “A ética e a convenção profissional do vendedor exigem que as pessoas simulem um interesse pelos outros a fim de poder manipulá-los” (WRIGHT MILLS, 1951, 1979, p. 206).

<sup>272</sup> Situações como a morte de um ente querido são boas oportunidades para se mostrar a importância dos seguros na vida. OAKES (1990) trata dos vendedores de seguro da *Pilgrim Mutual* e apresenta uma descrição interessante de situações em que os vendedores são instados a agir: “(...) the most propitious occasion being immediately after the death of a child. At this time, parents are still in the throes of grief, their minds confused and clouded by emotions of loss and remorse. This tactic is especially recommended for work among working-class and lower middle class families whose economic circumstances have obliged them to pay for the child’s funeral costs on an installment plan, forcing them to relive the emotional trauma of the child’s death each time they write a check for payment of an installment” (OAKES, 1990, p. 26). Há diversos procedimentos especificados sobre como contatar e conquistar estes potenciais clientes – ver OAKES (1990), p. 27.

<sup>273</sup> “According to the sales process, making your numbers is a function of the way you spend your time: the number of prospecting calls you make, the number of referred leads you pursue, and the number of interviews you conduct, all of which determine the number of sales you close and, ultimately, the amount of premium you produce” (OAKES, 1990, p. 93).

fiel ao método – a rotina de venda funciona como apoio e fonte de confiança no sucesso da empreitada<sup>274</sup>. A rotina é tão boa que um imigrante tcheco, sem falar uma palavra em inglês, decorou foneticamente o monólogo e mesmo sem entender o que as palavras significavam vendeu 20 seguros em seu primeiro dia de trabalho e agora é um executivo da companhia. Outro caso interessante é o de uma iraniana que tem obtido grandes progressos nas vendas, ao alegar não entender o que o cliente está dizendo quando este diz não<sup>275</sup>.

Este método de venda é composto por seis estágios, sendo que o progresso de um para o outro é sempre um desafio, apesar de a rotina ter sido elaborada para deixar o potencial cliente numa posição em que ele se sinta o mais constrangido possível – assim se torna mais difícil não ouvir a proposta e recusar a compra. A primeira etapa consiste em encontrar um alvo adequado, em casa ou no trabalho, se apresentar e adentrar o local. Feito isto, passa-se a novo estágio em que numa conversa informal o agente procura obter informações que permitam uma proposta mais ajustada. O terceiro passo começa após a verificação de algumas informações que servem para iniciar um monólogo memorizado, apoiado por gráficos e ilustrações do livro de apresentação da *Combined Insurance*. Concluída a apresentação, faz-se a primeira tentativa de venda, na qual as objeções vão sendo refutadas pelo agente até se fechar a venda. Com o cliente convencido, preenche-se os formulários, detalhadamente revisados para solidificar a venda, e toma-se o pagamento. Para finalizar, pede-se ao novo cliente indicações de outros interessados e faz-se uma saída cordial<sup>276</sup>.

Há alguma flexibilidade nas rotinas derivada da situação do potencial cliente, como a idade e a compra de seguros já realizada pelo mesmo, mas os diálogos são estritamente controlados e direcionados. E a atenção à linguagem corporal tem que ser total: é preciso, após tocar a campainha de alguém, esperar o cliente de frente e

---

<sup>274</sup> “If you follow this [sales presentation] precisely as it is, you’ll win. If you start deviating, you’ll get into trouble” (LEIDNER, 1993, p. 107).

<sup>275</sup> LEIDNER (1993), p. 108.

<sup>276</sup> LEIDNER (1993), p. 106.

virar um pouco de lado, à sua chegada, para parecer surpreso e amistoso, tornando a primeira impressão casual. Quando a porta for aberta, o agente deve se inclinar um pouco para trás, para dar espaço para o potencial comprador, e usar a técnica dos três passos para adentrar a casa: (1) dizer quem é, para quem trabalha e pedir para entrar, rompendo o contato com o olhar nesse momento; (2) limpar os pés no capacho de forma a dar a impressão de que não há dúvidas sobre a entrada e (3) começar a entrar sem esperar pelo sim, agindo como um amigo e assumindo que entrará – sempre tentando ser divertido<sup>277</sup>, mas prestando a atenção se o cliente é resoluto em não aceitar a sua entrada.

No fechamento da venda também é fundamental a atenção do vendedor: a melhor estratégia é a de considerar a venda como realizada mesmo sem a aceitação do comprador. Isto é feito pelo vendedor da seguinte forma: logo após a apresentação da *Combined Insurance*, o agente quebra o contato com os olhos do cliente e começa a preencher o formulário de venda e faz perguntas não relacionadas diretamente a ela, mas sobre a idade e o estado de origem do cliente, sempre sem olhá-lo nos olhos e considerando que a venda já foi realizada. Se o cliente não protestar, passa-se a questões mais relevantes e que exigem o comprometimento com a compra, como os nomes dos beneficiários e do médico de confiança. A ideia é nunca perguntar se o cliente quer comprar o seguro, constrangendo-o pela assunção da compra e pela negação do contato visual – qualquer protesto deve ser visto como uma contradição frente a tudo que foi conversado<sup>278</sup>. Ou seja, mais que preocupações com a satisfação do cliente e/ou com o serviço prestado, o que interessa à companhia é conquistar o dinheiro do potencial cliente.

Portanto, a despeito das dificuldades apresentadas por um serviço com um contexto tão pouco controlável e aberto a múltiplas possibilidades, é possível conseguir que as vendas de seguro tenham uma padronização razoável e eficiente,

---

<sup>277</sup> “As trainees were taught, people like those they laugh with. (...) The idea was to make sales by making friends” (LEIDNER, 1993, p. 154).

<sup>278</sup> Tais procedimentos são vistos por muitos vendedores no início de carreira como falta de respeito com os clientes, mas estas questões logo são deixadas de lado – a dúvida enfraquece a confiança no método.

ainda que muito distante dos padrões estabelecidos pelo McDonald's. A consecução destes objetivos por parte das companhias é resultado de treinamentos e ensaios recorrentes, mas também se apoia nos valores utilitários<sup>279</sup> cada vez mais difundidos socialmente, o que faz com que o treinamento não precise fazer mais que deixar aflorar comportamentos socialmente aceitos e justificáveis<sup>280</sup>. Se vender se tornou uma arte, uma ideologia e um estilo de vida, "(...) o sucesso monetário é aceito como um objetivo evidentemente bom, para o qual nenhum sacrifício é demasiado" (WRIGHT MILLS, 1951, 1979, p. 282).

Frente a estes casos apresentados, vê-se que entre os serviços existem muitas especificidades, mas ao mesmo tempo há regularidades que se apresentam, relacionadas com a necessidade da produção imediata e a presença do cliente. Estes obstáculos podem ser superados de maneiras variadas e com diferentes graus de sucesso: há soluções mais eficientes em restaurantes de *fast food* e menos eficientes em centrais de *call center*, hospitais, escolas, serviços de computação e em vendas diretas ao consumidor, a mais incontrolável e imprevisível tarefa. Deste modo, a forma de classificação correta do setor passa não pela autonomia do trabalho, perspectivas do emprego ou pela qualificação – questões secundárias –, mas pela dificuldade de padronizar a produção dos serviços, o que significa analisar as possibilidades de **controlar e rotinizar o trabalho, a interação e o cliente**.

Assim posto, existem casos intermediários em que o controle do encontro ou da hora da verdade, na expressão de CARLZON (1985(2005)), não é facilmente conseguido como nos **serviços ligados à internet** (3,4 milhões de trabalhadores<sup>281</sup>). O setor, bastante heterogêneo, possui diversas facilidades para a padronização dos processos decorrentes de o trabalhador estar permanentemente sentando em frente à máquina. O seu ritmo de trabalho e as tarefas podem ser montados de maneira

---

<sup>279</sup> A respeito da origem do utilitarismo e sobre o utilitarismo, ver HALÉVY (1955).

<sup>280</sup> "Amway offers to its distributors not only the dream of wealth, but a born-again religious experience, 'a faith to live by, a purpose to live for,' a new set of goals and friends and associations and beliefs" (BUTTERFIELD, 1985, p. 04).

<sup>281</sup> BUREAU OF LABOR STATISTICS (2010b).

industrial, assim como os controles sobre o trabalhador, e estes empregados podem trabalhar em qualquer local, sendo muitas vezes em casa.

Aqui o problema reside no controle das demandas dos clientes, já que, por exemplo, os mercados globais interligados funcionam 24 horas por dia e os clientes podem estar em qualquer local e podem requerer serviços a qualquer hora do dia. Uma diferença importante em relação aos casos apresentados é que, como o demandante do serviço se encontra em lugar remoto, muitas vezes a falta de educação e a exigência dos clientes deixam de ter limites: rispidez, grosserias, pedidos absurdos etc. se tornam comuns e colocam os trabalhadores em situações adversas e constrangedoras. O domínio sobre o cliente fica prejudicado na medida em que não é possível controlá-lo, nem colocá-lo numa situação em que ele não possa reagir.

Matt Swift (nome fictício), engenheiro de qualidade de uma companhia de *software* educacional, é um bom exemplo. Ele precisa garantir que o código do *software* esteja sem defeitos (*bugs*) e que todos os funcionários estejam com a versão mais recente dos aplicativos. Este tipo de profissão paga bem em relação à média do pessoal de tecnologia de informação, em geral entre 20 a 25 dólares por hora. Mas ao não conceder benefícios e ao obrigar a pessoa a estar à disposição 24 horas por dia, 7 dias por semana, torna-se um problema para a vida pessoal numa das categorias que mais empregam no setor, aproximadamente 40% do total<sup>282</sup>.

Com jornadas semanais de 80 horas, Matt está sempre à beira de um ataque de nervos, principalmente quando é convocado por seu chefe para passear com o cachorro, recolhendo seus dejetos. Outros problemas são os telefonemas noturnos recorrentes, que o fazem levantar no meio da madrugada para resolver problemas ocorridos em Hong Kong e a pressão da concorrência que ameaça oferecer programa semelhante gratuitamente<sup>283</sup>, mas pelo menos ele não é um *perma-temp*, um temporário há anos que nunca virará funcionário permanente. Ou seja, a máquina

---

<sup>282</sup> LESSARD & BALDWIN (2000), p. 16.

<sup>283</sup> LESSARD & BALDWIN (2000), p. 21.

exerce algum controle sobre o trabalhador e o local de trabalho não é um ponto relevante, mas a interação com os clientes não é perfeitamente controlável e é origem de inúmeros problemas.

O setor de saúde (13,1 milhões de trabalhadores em 2007, tabela L anexa) é uma das áreas de maior expansão dos serviços pessoais e, dentro dele, os auxiliares domésticos (1,7 milhão de trabalhadores<sup>284</sup>) e os enfermeiros (2,6 milhões de pessoas, tabela M anexa) são os grupos de maior importância e crescimento. Contratando muita gente como o enfermeiro Robert Kelly, do pronto-socorro do Centro Médico Beth Israel. Ex-policial, seus turnos de 12 horas (3 vezes por semana) são estafantes por causa de sua carga de trabalho elevada e por muitas vezes ter de ser o portador de más notícias a muitos pacientes e familiares. Além disso, lidar com pacientes nervosos e com riscos de contaminação são grandes fontes de preocupação, ainda mais por ganhar apenas 55 mil dólares/ano<sup>285</sup>.

Um bom exemplo das mudanças recentes nos serviços pessoais de saúde é o hospital (4,6 milhões de trabalhadores em 2007, tabela L anexa), que se tornou uma das maiores unidades em número de trabalhadores reunidos num mesmo local. Ao longo de quase todo o século XX, dado que o cuidado dos doentes era responsabilidade da família, o hospital era ligado à caridade ou às comunidades (religiosas, étnicas etc.) que prestavam auxílio a pessoas carentes, sendo expressivos nomes como Santa Casa de Misericórdia e Hospital Sírio-Libanês. Seus gastos eram pequenos e sem preocupação com o lucro, tendo os doentes internados por longos períodos e o atendimento realizado por enfermeiras de pouca formação, que proporcionavam conforto aos pacientes, pois o tratamento prescrito era genérico. O grande avanço tecnológico ocorrido durante um longo período foi a introdução do aparelho de raios-X e a unidade de terapia intensiva, que aparece pela primeira vez nos anos 50 e se dissemina a partir dos anos 60.

---

<sup>284</sup> PHI (2010).

<sup>285</sup> HOWELL (2000), pp. 218-219.

Com o passar do tempo, principalmente a partir dos fins dos anos 60, apareceram grandes inovações como o ultrassom, o tomógrafo, a ressonância magnética e uma inovadora parafernália tecnológica, que ampliou enormemente os horizontes de diagnóstico médico e a capacidade de entendimento de diversas doenças. Isto significou uma importante mudança, dado que começaram a surgir novos tipos de hospitais baseados nesta nova estrutura, o que implicava assombrosos gastos, tanto no que se refere aos investimentos necessários como no que tange à demanda de profissionais qualificados para operar tais equipamentos. Estes novos hospitais, muitos dos quais parecem com hotéis de luxo, também requeriam muito mais funcionários especializados como fisioterapeutas, enfermeiras com formação universitária, auxiliares de todo o tipo, médicos especialistas, cirurgiões etc. Este novo modelo de hospital de elevado custo só se tornou possível porque o consumo de serviços pessoais pôde se expandir, graças ao crescimento da renda e da desigualdade.

O hospital permite grande padronização dos processos de trabalho dado que os trabalhadores se encontram num local controlado pela administração e por muitos equipamentos e computadores, sendo as funções divididas cientificamente em estruturas hierárquicas com rotinas estritas e metas a serem cumpridas. As estruturas hierarquizadas do hospital já foram concebidas no bojo da III Revolução Industrial, o que significa que estas já nascem polarizadas: médicos mais especializados e de maior gabarito<sup>286</sup> traçam procedimentos e protocolos a serem seguidos por legiões de profissionais novatos e residentes de baixa remuneração, que são responsáveis pelo atendimento da maioria dos casos; enfermeiras formadas traçam procedimentos e organizam rotinas de atendimento dos pacientes, que são

---

<sup>286</sup> “A radiologist is a medical doctor who specializes in interpreting images generated by various medical scanning technologies. Before the advent of modern computer technology, radiologists focused exclusively on X-rays. This has now been expanded to include all types of medical imaging, including CT scans, PET scans, mammograms, etc. To become a radiologist you need to attend college for four years, and then medical school for another four. That is followed by another five years of internship and residency, and often even more specialized training after that” (FORD, 2009, p. 63). Apesar disto, como seu trabalho é o de interpretar imagens, não é impossível imaginar que seu posto de trabalho possa ser eliminado ao longo dos próximos anos.

realizadas por batalhões de atendentes ou auxiliares de enfermagem de baixa formação profissional e parca remuneração e assim sucessivamente<sup>287</sup>.

Porém, a prestação de serviços hospitalares padece de dificuldades para controlar os clientes e suas demandas, nem sempre previsíveis. Muitos desejam ficar mais tempo do que o determinado nos hospitais, outros querem um atendimento mais delicado e demorado e vários, em momentos de desespero, exigem serviços e coisas descabidas. Como o ambiente é controlado, é possível restringir a locomoção dentro do hospital e coibir diversos comportamentos, assim como a emulação e a publicidade podem ajudar os hospitais a terem maior colaboração por parte dos clientes e familiares. É possível minimizar as demandas e os comportamentos imprevisíveis, mas a prestação do serviço não pode ser absolutamente objetiva.

Uma ilustração adicional do que ocorreu no setor de serviços pessoais nos EUA, e em particular no de saúde, é a história de Angela Whitiker. Ao contrário de parentes e amigos das áreas mais empobrecidas de Chicago, ela conseguiu abandonar uma vida destinada a naufragar após ter entrado no mundo do *crack* e do crime, tendo engravidado aos 15 e sendo mãe de 5 crianças aos 23. Após muitos sacrifícios e serviços como o de assistente de gerência de loja de *fast food* e até de segurança noturna, Angela obteve um diploma de enfermeira registrada<sup>288</sup> após concluir em 8 anos o curso de 2 anos do *Kennedy-King College*. O diploma lhe abriu novas oportunidades de emprego e multiplicou por diversas vezes o seu ganho anual (US\$ 83.000,00 quando entrevistada por WILKERSON (2005)), o que a colocava entre os 10% de rendimentos mais elevados do país.

A despeito da melhora, Angela ainda carrega variados ônus de seu passado miserável – filhos na criminalidade, dívidas significativas e caras por seu mau histórico de crédito, parentes que necessitam de ajuda e toda sorte de necessidade material – e não consegue se inserir nos melhores hospitais de Chicago, onde o treinamento e os pagamentos são melhores. Fazendo sucessivos turnos de 12 horas,

---

<sup>287</sup> WEINBERG (2003), cap. 02 e 03.

<sup>288</sup> O diploma de bacharel em enfermagem requereria 4 anos de estudo, mas Angela fez um curso profissionalizante.

melhores remunerados que turnos menores, seu trabalho é duro, sujo e quase nunca reconhecido, ainda mais por médicos que geralmente desprezam a ela e a suas colegas. Recentemente, passou a ter um segundo emprego como enfermeira visitante no qual cuida de pacientes idosos durante o dia, o que lhe permite reduzir os plantões. Mas os ganhos são incertos e neste novo trabalho de tempo parcial não há nenhum benefício ou plano de saúde.

Esta mudança de área de atuação de Angela leva a discussão a um dos ramos em maior expansão em termos de volume de emprego nos Estados Unidos de hoje: o cuidado de idosos e doentes<sup>289</sup>. Todavia, isto não significa que estes sejam bons empregos: os auxiliares de enfermagem que cuidam de idosos e da saúde dos outros são em geral empregados domésticos (quase 40% deles trabalham nas casas dos atendidos), 44% vivem em domicílios com renda três vezes menor que o nível de pobreza, mais da metade deles são empregados de tempo parcial, 90% são mulheres e 28% são pessoas com mais de 55 anos<sup>290</sup>. Ou seja, o trabalhador típico é a mulher branca pobre com mais idade, que não consegue sobreviver apenas com sua pensão e/ou a ajuda estatal aos idosos e necessitados.

Outra área de importância nos serviços pessoais é a de alimentação (9,7 milhões de empregados em 2007 - Anexos, Tabela L). Uma renomada jornalista americana, Barbara Ehrenreich, decidiu conhecer mais aprofundadamente os serviços pessoais nos EUA e durante meses peregrinou por entre empregos como o de garçomete (2,3 milhões - Anexos, Tabela M). No *Hearthside*, ela trabalhou por 2,43 dólares por hora mais gorjetas, durante oito horas diárias de pé. Além de cuidar de 6 mesas ao mesmo tempo, o que exige atenção e muita correria, é preciso fazer bastante trabalho acessório como varrer, esfregar e estocar – sem ter assegurado o direito a usar o banheiro, sempre em condições duvidosas. O trabalho extenuante de servir mesas rápida e atenciosamente é ainda mais estressante já que a gerência

---

<sup>289</sup> PHI (2010), p. 03.

<sup>290</sup> PHI (2010).

mantém vigilância estrita sobre tudo “(...) em busca de sinais de preguiça, roubo, uso de drogas ou coisa pior” (EHRENREICH, 2001, 2004, p. 31).

As despesas de alimentação e locomoção costumam ser cobertas pelas gorjetas diárias, mas a moradia de seus colegas impressiona pela precariedade: os em melhores condições vivem em *trailers*, enquanto diversos dividem quartos com estranhos e Joan mora numa *van* estacionada num *shopping center* à noite e toma banhos na casa de outra colega. Frente a esta situação, Barbara teve que arrumar outro emprego de garçoneiro, no *Jerry's*, restaurante ainda mais estressante e sujo que o outro onde trabalha à tarde, com ritmo de trabalho ainda mais acelerado – ninguém conversa com clientes e colegas mais que 20 segundos – e no qual é preciso comprar o próprio uniforme. Num dia de restaurante cheio e de pedidos intermináveis e reclamações constantes sobre atrasos e refeições erradas, ela chega à cozinha e é recebida aos gritos pelo chefe, por não saber as diferenças entre um aperitivo e um prato tradicional. Após as pernas tremerem e ela quase cair, desiste de tentar viver como uma garçoneiro na Flórida.

O panorama apresentado, portanto, mostra serviços bastante diferentes dos imaginados pelos defensores da ideia de Sociedade Pós-Industrial e da Informação. Ao invés de trabalhadores de setores sofisticados e de grande qualificação, o que se encontra é uma grande quantidade de trabalhadores submetidos a rotinas estafantes, repetitivas e servis, pessoalmente sem sentido e de baixa classe média, em condições de vida difíceis e vulneráveis. Os serviços pessoais são muito heterogêneos e açambarcam atividades as mais diversas, mas há características comuns que permitem a visualização de um gradiente: das atividades mais padronizadas como o restaurante de *fast food* ao serviço de vendas diretas, passando por atividades como as hospitalares, de internet, entretenimento, educacionais, de higiene etc. Sendo que as variáveis a serem consideradas para a classificação e o entendimento do setor são o maior ou menor grau de controle sobre o trabalhador, sobre o cliente e sobre o encontro entre ambos.

De todo modo, foi possível traçar linhas gerais do que vem a ser o setor de serviços nos dias de hoje e estabelecer critérios para classificar as dificuldades de rotinização e padronização dos serviços pessoais. As condições de trabalho, apontadas brevemente, serão desenvolvidas no próximo item, que complementarará os anteriores, de modo a permitir uma visão aprofundada do mundo atual: as razões de sua transformação, os problemas de sua estruturação e as condições de trabalho impostas aos trabalhadores no moderno mundo do conhecimento.

## 2.4 Características Gerais do Trabalho dos Serviços Pessoais

Face à exposição realizada, é possível visualizar elementos comuns à prestação de serviços, os quais precisam ser destacados para uma avaliação das condições de trabalho existentes atualmente. Conforme já foi visto anteriormente, uma característica fundamental do setor de serviços pessoais é a necessidade da presença do produtor no momento da prestação do serviço, ainda que o mesmo esteja à distância e realize a tarefa de maneira remota, por ex., através da internet. A exigência da presença do demandante do serviço no momento de sua realização coloca o prestador sob um duplo comando, o que cria uma **dupla e contraditória compulsão**: ele tem que obedecer a dois senhores, o dono do negócio e o cliente, ao mesmo tempo<sup>291</sup>.

Esta situação se torna constrangedora e desgastante, posto que é grande a pressão imposta pela companhia, que deseja que o serviço prestado seja o mais rápido e eficiente possível, ao mesmo tempo em que o cliente deseja atenção e cuidado na realização do mesmo. Exige-se paciência, submissão e controle simultaneamente com os dois agentes inter-relacionados – de um lado, paciência para não perder o cliente, e controle para não o deixar abusar e, de outro, aceitação e respeito frente às ordens impostas e calma para evitar destemperos que levem à eventual demissão. Dessa maneira, a pressão sobre o trabalhador do setor de serviços

---

<sup>291</sup> A este respeito, ver KORCZYNSKI (2001) e KORCZYNSKI (2002), cap. 04.

é enorme e engendra demandas contraditórias sobre o seu comportamento, dado que os interesses sobre a sua ação são opostos e muitas vezes inconciliáveis para o elo mais fraco da corrente<sup>292</sup>.

Outro problema que afeta intensamente o prestador é a obrigação de uma atuação sempre agradável e simpática<sup>293</sup>: lidar com pessoas exige um grande trabalho de contenção dos problemas pessoais, grande capacidade de absorver imprecizações e de manter a agressividade controlada. Isto exige que os trabalhadores tenham uma postura compreensiva e gentil mesmo sob grande pressão e ataques de raiva dos clientes que, por estarem pagando pelo serviço, se encontram numa posição superior e desigual frente aos trabalhadores. Como TAYLOR & TYLER (2000) bem colocam sobre o treinamento de atendentes de *call center*, o trabalhador tem que aceitar que as pessoas inclusive o maltratem, pois ele está sendo pago para isso<sup>294</sup>.

A exigência de um desempenho é intensa e leva os trabalhadores a apelarem a qualquer meio disponível para manter ou melhorar sua posição na empresa. Isso é consequência da utilização por parte da corporação de toda e qualquer forma de pressão disponível sobre os funcionários, o que pode incluir o uso da família. Por exemplo, cartas do chefe para a mulher do trabalhador questionando o seu comprometimento com a companhia, dando a entender que o baixo desempenho o levará à perda do emprego, são comuns<sup>295</sup>.

---

<sup>292</sup> WEATHERLY & TANSIK (1992) dão um bom exemplo do que isto significa ao citar um vendedor de uma loja inglesa: “I’m damned if I do; damned if I don’t. You just can’t win. Either Tom [a pseudonym for the boss] is mad at me, or the customer is. If I don’t get my work done, Tom is going to yell at me. But if I don’t help the customers, they get pissed at me” (p. 05).

<sup>293</sup> “Now girls, I want you to go out there and really *smile*. Your smile is your biggest *asset*. I want you to go out there and use it. Smile. *Really* Smile. *Really lay it on*” (itálicos da autora) (HOCHSCHILD, 1983, 2003, p. 04).

<sup>294</sup> “If a man’s having a go at you... he might even be embarrassing you... don’t get ruffled, you’ve got to keep cool. Remember that you are trying to offer him something and get him to pay for the privilege. He can really talk to you how he wants. Your job is to deal with it” (TAYLOR & TYLER, 2000, p. 84).

<sup>295</sup> “If you don’t make the monthly requirements, you get something in the mail that says: ‘Look, your major medical is gone. We’re not gonna pay for your dental. Your group insurance is gone, but if you want to pay for it yourself you can. And by the way, you no longer qualify for a bonus. (...) In addition, everybody in your agency finds out about this. The general agent lets people know – and he’s not subtle about this – that somebody isn’t doing well. Usually this letter is late coming to you.

Frente à pressão advinda da administração para assegurar bons resultados e uma boa interação, o funcionário dos serviços pessoais precisa permanentemente reprimir seus sentimentos e seus impulsos agressivos para conseguir manter as posturas ditadas pela companhia e transmitir o que ela deseja. Uma saída para isto pode ser considerar o cliente não como alguém irritante, mas como alguém que sofreu um grande trauma em sua vida ou como uma criança ou visita que precisa de atenção; também pode ser simplesmente respirar fundo e se lembrar que ao fim da jornada os ataques de fúria ficarão para trás<sup>296</sup>. Determinadas rotinas, em condições como estas, permitem uma proteção aos funcionários de forma a evitar intrusões indevidas e achaques dos clientes, pois muitas das prescrições são pensadas para bloquear a ação dos clientes e manipulá-los rumo à direção desejada.

Outra maneira mais elaborada e ensinada nos treinamentos de comissárias de bordo é o método de atuação teatral de Stanislavski, no qual o ator, no caso a comissária de bordo, deve suspender o teste de realidade mental, buscando se sentir como uma criança brincando<sup>297</sup>. No limite, o prestador do serviço precisa criar uma personagem para se esconder atrás dela, de forma a sobreviver aos acintes perpetrados pelos clientes e empregadores, o que o torna não só distante do mundo ao seu redor como de si mesmo. Uma opção simples, mas que tem bons resultados, são as reuniões de grupo e o apoio dos colegas que permitem dividir as queixas e descarregar as tensões do dia-a-dia<sup>298</sup>.

Este requisito do trabalho dos serviços foi discutido e tornado referência por HOCHSCHILD (1983(2003)), que o denomina trabalho emocional<sup>299</sup>. De maneira similar à dos vendedores, a atitude dos prestadores de serviços precisa se ajustar às

So you get the letter on Thursday, and you find out that all this is going to happen on Monday, even though the letter should have come three weeks ago" (OAKES, 1990, p. 39).

<sup>296</sup> No setor de aviação, "The passenger, unlike a real friend or guest in a home, assumes a right to unexpressed anger at irritations, having purchase that tacit right with the ticket" (HOCHSCHILD, 1983, 2003, p. 110).

<sup>297</sup> HOCHSCHILD (1983(2003)), p. 42.

<sup>298</sup> Ver HOCHSCHILD (1983(2003)) e KORCZYNSKI (2001).

<sup>299</sup> "I use the term *emotional labor* to mean the management of feeling to create a publicly observable facial and bodily display: emotional labor is sold for a wage and therefore has *exchange value*" (itálicos da autora) (HOCHSCHILD, 1983, 2003, p. 07).

demandas e interesses do conglomerado ou empresa que está por trás, o que vai intensificando a necessidade de uma personalidade moldada à busca incessante e progressiva de lucros por parte das companhias<sup>300</sup>.

No caso das comissárias de bordo estudadas por HOCHSCHILD (1983(2003)), aparece um componente muito difundido e exigido nos serviços pessoais: um tipo de servilidade e submissão característicos das mulheres criadas sob tradição patriarcal. Seu papel social neste mundo desigual já inclui a tolerância com a intromissão e o excesso por parte dos outros, o que induz as mulheres a apelarem para o seu charme, as habilidades relacionais e a beleza, em situações delicadas – tipicamente um mecanismo de defesa dos fracos. Nesse sentido, as estruturas sociais obrigam as mulheres a adotar um comportamento mais racionalizado e manipulativo inclusive dos próprios sentimentos<sup>301</sup>, características estas que são extremamente interessantes para serem usadas comercialmente<sup>302</sup>.

O resultado deste processo é que tais predicados femininos podem ser explorados pelas companhias para atingirem seus “objetivos” mais facilmente. No caso de restaurantes como o *Pizza Express*, a ideia é a de flertar sutilmente com os clientes, para que eles se sintam mais confortáveis e relaxados<sup>303</sup>. Da perspectiva das companhias aéreas dos EUA<sup>304</sup>, mais agressivas, as comissárias de bordo deveriam

---

<sup>300</sup> “Most of the people we encounter in the new means of consumption are simulations. (...) The blackjack dealer at a Las Vegas casino, the ticket cashier at Wal-Mart are all playing well-defined roles. Their employing organizations have developed a series of guidelines about how they are supposed to look, speak, behave, and so” (RITZER, 1999, p. 116).

<sup>301</sup> “Within the traditional female subculture, subordination at close quarters is understood, especially in adolescence, as a ‘fact of life.’ Women accommodate, then, but not passively. They actively adapt feeling to a need or a purpose at hand, and they do it so that it *seems* to express a passive state of agreement, the chance occurrence of coinciding needs. Being becomes a way of doing. Acting is the needed art, and emotion work is the tool” (HOCHSCHILD, 1983, 2003, p. 167).

<sup>302</sup> “(...) by making defensive use of sexual beauty, charm, and relational skills. For them, it is these capacities that become most vulnerable to commercial exploitation” (HOCHSCHILD, 1983, 2003, p. 164).

<sup>303</sup> PEACOCK (2010).

<sup>304</sup> “Allegheny Airlines, for example, says that applicants are expected to *project a warm personality* during their interview in order to be eligible for employment” (itálicos da autora) (HOCHSCHILD, 1983, 2003, p. 97).

estar sempre sorridentes<sup>305</sup>, disponíveis ao assédio por parte dos passageiros e se utilizar de certa sedução premeditada tanto para acalmar os mais nervosos, como para vender mais bilhetes, na expectativa de um encontro<sup>306</sup>.

E as mesmas comissárias devem estar sempre bem vestidas, maquiadas e dentro do peso, posto que a inobservância desses itens pode render advertências e até mesmo suspensões sem pagamento<sup>307</sup>. Na verdade, a aparência e a estética também passam a ser marcas registradas da companhia e se tornam muitas vezes exigências para a contratação: se um produto tem grandes investimentos no design e nas embalagens para afirmar certas características e diferenciá-lo dos outros, nos serviços isso passa pelas pessoas que são contratadas<sup>308</sup>. Em muitos casos, mais que a descrição do trabalho, o que os contratadores pedem é o modo como a pessoa deve ser e como deve se vestir, o que inclui a forma de sorrir, falar, cortar o cabelo, se maquiar etc.<sup>309</sup>

Como WRIGHT MILLS (1951(1979)) já mostrava, uma vendedora sedutora, com atributos físicos invejáveis, nem precisava ser boa para fazer sucesso<sup>310</sup>. Assim, se a mulher pode se aproveitar disso, por que a companhia não? Tais características

---

<sup>305</sup> “A young businessman said to a flight attendant, ‘Why aren’t you smiling?’ She put her tray back on the food cart, looked him in the eye, and said, ‘I’ll tell you what. You smile first, then I’ll smile.’ The businessman smiled at her. ‘Good,’ she replied. ‘Now freeze, and hold that for fifteen hours’” (HOCHSCHILD, 1983, 2003, p. 127).

<sup>306</sup> “But in any case, when what Doris Lessing has called a fantasy of ‘easily available and guiltless sex’ is encouraged by one airline, it is finally attached to air travel in general” (HOCHSCHILD, 1983, 2003, p. 94).

<sup>307</sup> HOCHSCHILD (1983(2003)), p. 102 e THE ECONOMIST (2010).

<sup>308</sup> “Asked to assess the centrality of employee appearance to business success, 53 percent of employers described it as critical and 40 percent as important. (...) Commercial benefit arises because in aesthetic labouring employees contribute to the production and portrayal of a distinct and defined corporate image or, more prosaically, are simply (perceived by employers to be) attractive to customers and so likely to enhance initial and repeat custom” (WARHURST & NICKSON, 2007, p. 107). Ver também WARHURST & NICKSON (2009).

<sup>309</sup> NICKSON, WARHURST, WITZ & CULLEN (2001), pp. 179-180.

<sup>310</sup> “É realmente extraordinário o que se pode fazer neste mundo com um busto aerodinâmico e um sorriso luminoso. Os fregueses correm para mim, principalmente os homens, quando lhes lanço aquele sorriso lento e os olho por baixo dos cílios. Descobri isso há muito tempo e, portanto, para que me preocupar com uma variedade de técnicas de venda, se uma só dá o mesmo resultado? Gasto a maior parte do meu salário com vestidos que realcem meus pontos positivos. Afinal, uma mulher deve tirar vantagem do que ela tem de bom, não é? E a resposta está no total de comissões que faço todas as semanas” (WRIGHT MILLS, 1951, 1979, p. 194).

podem e são usadas para montar negócios, principalmente nos serviços pessoais, nos quais a atração principal de um café ou de um restaurante pode e deve ser suas garçonetes e atendentes<sup>311</sup>.

Outro fator que favorece a utilização de mulheres nos serviços pessoais, derivados da estruturação social, é ideia da soberania do consumidor: como a prestadora de serviço tem um status inferior na escala social, o cliente se sente superior e no controle da interação. Tanto que somente nas vendas de bens mais caros é que os homens predominam, posto que nestes casos é necessário que o vendedor se imponha sobre o cliente<sup>312</sup>. O lado maternal também é explorado com fins comerciais: a mulher paciente, simpática, dedicada e que sabe ouvir os filhos e os clientes cumpre diversos papéis relevantes na produção de serviços pessoais.

De toda forma, a atitude mental e emocional é o centro do treinamento ministrado pelas companhias e a “sinceridade” é fundamental, dado que os clientes se sentem facilmente usados quando percebem que a atenção que recebem não é autêntica. Neste mundo em que tudo é comercializado<sup>313</sup>, a demanda por autenticidade cresceu drasticamente. Portanto, nos momentos de raiva dos clientes, a frase “Eu sei como você se sente” e a compreensão maternal dos problemas precisa parecer sincera e não apenas um *script* decorado e treinado à exaustão – afinal de contas, eles pertencem à empresa e são a marca dela.

Portanto, o sentimento recíproco não pode ser demonstrado e nem sentido, já que o cliente merece um sorriso e qualquer problema advém do próprio trabalhador. Como nas vendas, a ideia inculcada é da individualização do sucesso e do fracasso;

---

<sup>311</sup> “As a manager stated: ‘whether it’s the bar, the restaurant, the café or whatever... if you want to bring people into your pub, if you’ve got nice looking staff then it brings in people’” (NICKSON, WARHURST, WITZ & CULLEN, 2001, pp. 179-180).

<sup>312</sup> “The constant ‘doing’ of gender is mandatory for everyone, but, as many theorists have noted, the effects of this demand are asymmetrical, since doing masculinity generally means asserting dominance, while doing femininity often means enacting submission” (LEIDNER, 1993, p. 210). A respeito do trabalho emocional e a masculinidade, ver NICKSON & KORCZYNSKI (2009). Sobre gênero e emprego nos serviços, ver KERFOOT & KORCZYNSKI (2005).

<sup>313</sup> “Que valores não são hoje negociados no mercado? A ciência e o amor, a virtude e a consciência, a amabilidade, os talentos e as animosidades cuidadosamente alimentadas? Vivemos numa época venal” (WRIGHT MILLS, 1951, 1979, p. 180).

logo, a raiva sentida não é culpa do cliente mal-educado, nem da companhia que lhe exige simpatia, educação e atenção sob a pressão do tempo, de jornadas flexíveis e longas, de baixos salários e do medo da demissão. Isto significa que o bom e treinado prestador de serviços tem que se tornar insensível e capaz de sofrer qualquer humilhação sem se alterar, ou seja, é o indivíduo “(...) capable of ‘eating’ immense quantities of ‘shit’” (OAKES, 1990, p. 74).

O problema é que a falta de autonomia e a necessidade de reproduzir os ditames da empresa são fonte de *stress*, dor e frustração, tendo em vista que os trabalhadores deixam de ser eles mesmos, para poderem sobreviver às pressões patronais e da clientela<sup>314</sup>. Apesar disto, alguns trabalhadores sentem certo prazer na interação ao manipular os clientes de acordo com os interesses da corporação; mas boa parte deles se ressentem, ao pensar que está agindo de maneira manipuladora e insincera com motivações venais.

Não obstante estes problemas, a remuneração de grande maioria destas profissões é bastante baixa para os padrões americanos, o que configura cada vez mais um país de classe média baixa – as ocupações são típicas de classe média, pois não são ocupações da produção, mas são posições da porção inferior da pirâmide ocupacional, e o país que outrora se vangloriava de ser de classe média, aludindo a um elevado padrão de vida de classe média alta, existe apenas para poucos privilegiados. Os avanços técnicos acabaram com a larga maioria dos trabalhos braçais, mas sua associação com um Estado que cria menos empregos implodiu as camadas médias e levou a uma nova tendência de proletarização e redução dos rendimentos – os salários reais, depois de subirem 75% entre 1947 e 1973, caíram

---

<sup>314</sup> “For workers, the routinization of interactive service work makes individuality, authenticity, and identity everyday concerns. For example, I noticed that one of Combined’s agents, Kevin, had a little note stuck to the dashboard of his car that said, ‘BE KEVIN’” (LEIDNER, 1993, p. 179).

4,4% desde 1973<sup>315</sup> – e não ao surgimento em massa de bons empregos de qualificações crescentes<sup>316</sup>.

O resultado foi que a produção da subsistência de uma sociedade consumista como a americana, ainda que haja alguma desindustrialização em curso e que as importações tenham peso crescente, passou a requerer parcelas cada vez mais diminutas da população economicamente ativa e menos ainda da totalidade da população: do ponto de vista setorial, apenas 10,3% da população economicamente ativa são necessários para produzir a larga maioria dos bens socialmente requeridos, ou 5,0% do total da população dos EUA. Quando se olha pelo lado das ocupações, o que se vê é que apenas 23,2% da força de trabalho é requerida para o trabalho produtivo, pouco mais que 10,0% de toda a população estadunidense.

Como não ocorreram profundas reduções na jornada e na redistribuição do trabalho social, a degradação dos empregos do setor de serviços foi inevitável, dado o enorme excedente de trabalhadores à disposição<sup>317</sup>. Este ruptura com a ordem social anterior foi significativa: se a jornada de trabalho tivesse continuado sua trajetória de queda, a situação seria bastante diferente. Em 1979, os Estados Unidos tinham uma das menores jornadas de trabalho entre os países do G-7 (grupo dos sete países mais desenvolvidos), mas, em 2006, o país tinha a maior das jornadas anuais, sendo o que menos a reduziu ao longo do período (Tabela 7).

---

<sup>315</sup> WOLFF (2010), p. 432 e p. 444.

<sup>316</sup> “A vast gulf opens between the largely unskilled, largely female mass clerical work-force and the small elite of qualified managers and computer professionals, most of whom are male” (KUMAR, 1995, 2005, p. 47).

<sup>317</sup> “As class polarization grows, the classic posture of submission makes a stealthy comeback. ‘We scrub your floors the old-fashioned way,’ boasts the brochure from Merry Maids, the largest of the residential cleaning services that have sprung up in the last two decades, ‘on our hands and knees.’ (...) But in a society where 40 percent of the wealth is owned by 1 percent households, while the bottom 20 percent reports negative assets, the degradation of others is readily purchased” (EHRENREICH, 2002, p. 85).

Tabela 7: Jornada de Trabalho Anual, Países Selecionados, Horas, 1979-2006

	1979	2006	Varição Porcentual 1979-2006
Estados Unidos	1.834	1.804	-1,6
Japão	2.126	1.784	-16,1
Alemanha	--	1.436	--
Reino Unido	1.818	1.669	-8,2
França	1.856	1.564	-15,7
Itália	1.949	1.800	-7,6
Canadá	1.832	1.738	-5,1

FONTE: MISHEL, BERNSTEIN & SHIERHOLZ (2009).

Num contexto como este, a educação deixou de ser o agente transformador da ordem social e o pilar fundamental da sociedade baseada no conhecimento. O que ocorreu é que a educação se tornou uma forma de organizar o acesso aos empregos e ocupações, dado que os trabalhos em geral viraram atividades simples e ligadas ao consumo pessoal; portanto, a educação virou uma arma na concorrência entre os indivíduos<sup>318</sup>. Dessa forma, o que se viu nas últimas décadas foi uma grande inflação de diplomas<sup>319</sup>, que levou à provisão de serviços com escolaridade avançada, o que os torna servidores mais agradáveis e interessantes, mas cujas qualificações não lhes proporcionam nenhuma utilidade.

<sup>318</sup> “In sum, what is learned in school has much more do with conventional standards of sociability and property than with instrumental and cognitive skills” (COLLINS, 1979, p. 19). No que se refere à elite americana já dos anos 1960, os jovens “(...) buscam o diploma universitário como uma marca indispensável de *status* social e como requisito preliminar para qualquer tipo de emprego burocrático no mundo comercial, enquanto para as moças a freqüência da universidade é o melhor caminho para um casamento conveniente. Sem interessar-se por qualquer campo particular de especialização, a maioria desses alunos tende a escolher o que, na opinião predominante na universidade, seja ‘uma barbada’, e a limitar seus esforços ao mínimo exigido para conseguir uma aprovação digna de um cavalheiro nos exames finais. Entremado de várias atividades esportivas e sociais, esse programa da divisão superior consiste em vários cursos cujo conteúdo é banido da cabeça do estudante tão logo ele conclui os exames finais, e que pouquíssima leitura (freqüentemente, apenas os livros didáticos) pouco acrescenta ao que já foi adquirido. Isso é válido pra os melhores cursos universitários do país (EUA); o que se aprende na grande maioria das faculdades é acentuadamente inferior” (itálicos dos autores) (SWEEZY & BARAN, 1966, 1978, pp. 322-323).

<sup>319</sup> Sobre a inflação de diplomas, ver COLLINS (1979), especialmente o capítulo 7. Sobre as condições, altamente improváveis, de os EUA recuperarem seu papel através da educação, ver GOLDIN & KATZ (2008).

Assim, a situação de grande parte da população é bastante difícil e apertada. Nos 40 maiores grupos ocupacionais dos EUA (Tabela 8), tem-se 18 estritamente nos serviços finais (saúde, alimentação, professores, serviços em geral etc.), no qual a larga maioria não precisa de ensino superior, tem pouca estabilidade e recebe salário médio de US\$ 33.147,25, quase um terço abaixo da renda *per capita* (rpc) dos EUA (US\$ 46.904,00). Dentre estas ocupações, 28 grupos têm rendimento abaixo de metade da rpc e apenas 7 estão acima dela. Os outros grupos podem ser vistos na tabela M anexa, mas a pobreza, que vinha se reduzindo nos EUA ao longo do pós-guerra, se estabilizou ao redor de 17,0% desde os anos 70, mais que o dobro da percentagem de países como a França (8,0%) e a Alemanha (8,3%)<sup>320</sup>. A título de comparação, a renda dos 20% mais pobres subiu de US\$ 7.600,00 para US\$ 15.500,00 no pós-guerra (47-73), mas desde então pouco cresceu (US\$ 16.500,00 em 2007)<sup>321</sup>.

Tabela 8: Os 5 Maiores Grupos Ocupacionais dos EUA e o seu Salário Mensal, 2008

Ocupação	Emprego	Sal. Mensal (US\$)
Vendedor de Loja	4.209.500	\$ 1.688,33
Caixa	3.439.380	\$ 1.485,00
Auxiliar de Escritório	2.815.240	\$ 2.178,33
Preparadores de Comida e Serviços de Restaurantes	2.695.740	\$ 1.435,00
Enfermeiras Registradas (2 a 4 anos de estudo)	2.583.770	\$ 5.312,50

FONTE: BUREAU OF LABOR STATISTICS (2008(2010)). Elaboração própria.

De acordo com BUREAU OF LABOR STATISTICS (2011), entre as 30 ocupações com maior expansão do volume de emprego, apenas 7 precisam de diplomas de graduação e 23 não necessitam de mais que treinamento no trabalho, além de dar pouca ou nenhuma possibilidade de ascensão profissional (*dead-end*

<sup>320</sup> MISHEL, BERNSTEIN & SHIERHOLZ (2009), tabela 8.16. A definição de pobreza utilizada é a de metade da mediana dos rendimentos. De acordo com WOLFF (2010), após 1973 a pobreza manteve certa estabilidade com leve tendência de alta (pp. 430-431).

<sup>321</sup> WOLFF (2010), p. 431.

*jobs*)<sup>322</sup>. Em 2007, dos 75,9 milhões dos trabalhadores americanos que ganhavam por hora, situação mais precária que a dos trabalhadores com salários mensais, 43,1 milhões estavam nos serviços pessoais<sup>323</sup>. Ademais, a alta rotatividade nestes empregos é em boa parte explicada pela baixa remuneração percebida, por serem empregos em tempo parcial e por não permitirem a sobrevivência de maneira consistente, dado que as comissões são baixas e muito variáveis<sup>324</sup>.

Desta maneira, boa parte dos trabalhadores passou do assalariamento para o rendimento variável, dependente da demanda por seus serviços – ou melhor, da clientela construída. Mesmo na grande empresa produtiva, houve um movimento de desassalariamento e de transição rumo ao trabalho flexível, com a terceirização, contratação de consultores e micro e pequenas empresas<sup>325</sup>. O problema aqui é a variabilidade da demanda, posto que não se pode estocar serviços para atender momentos de maior aquecimento<sup>326</sup>. Isto significa que a companhia repassará a instabilidade para o prestador de serviço, que se encontra sob um regime de trabalho com jornadas flexíveis, nas quais frequentemente ele será obrigado a trabalhar sem folgas e intervalos e, em outros, ele simplesmente não terá trabalho e, mais que tudo, renda. Ou seja, a sua condição de vida está submetida a grande vulnerabilidade e *stress* e a pressão a ser suportada pelo trabalhador cresce ainda mais.

---

<sup>322</sup> HERZENBERG, ALIC & WIAL (1998), pp. 42-43.

<sup>323</sup> BUREAU OF LABOR STATISTICS (2008).

<sup>324</sup> LEIDNER (1993), p. 95.

<sup>325</sup> “L'éclatement du salariat dans de petites structures de services favorise également l'émergence d'arrangements extrêmement divers sur les horaires et les conditions de travail entre employeurs et salariés. (...) Pour les salariés, la multiplicité et l'hétérogénéité des arrangements locaux sont la source d'un sentiment diffus d'injustice, d'arbitraire et d'illisibilité du monde du travail. La nouvelle entreprise capitaliste a peu à peu cessé d'être pourvoyeuse d'identité et de statut social. De ce point de vue, le fossé s'est creusé entre le salariat des grandes entreprises et celui des PME, ainsi qu'entre le salariat du privé et celui du public” (MAURIN, 2006, pp. 23-24). A nota refere-se à França, que passa por processo semelhante.

<sup>326</sup> “At the level of customers as a whole, unpredictability and variability exist in the overall level and timing of demand. The lack of a temporal buffer between production and consumption in customer service organizations, or perishability, means that these organizations are very vulnerable to the consequences of the overall customer unpredictability and variability” (KORCZYNSKI, 2002, p. 73).

A situação dos trabalhadores do setor se agrava quando se leva em conta a baixa sindicalização destes ramos. Se os EUA foram marcados por peso relevante dos sindicatos na estruturação social, econômica e política do país no pós-guerra, com uma taxa de sindicalização de 30,4% em 1960<sup>327</sup>, a situação mudou muito ao longo do período mais recente, ainda mais neste setor em que a adesão às *trade unions* é bastante menos significativa. A sindicalização vem caindo fortemente desde os anos 1970 e alcançava somente 13,5% dos trabalhadores no fim do século XX<sup>328</sup>, sendo de menos de 9% entre os trabalhadores da saúde e de apenas 3% dos trabalhadores da área de lazer e de outros serviços<sup>329</sup>. Fatores agravantes são os locais de trabalho menores e com menos trabalhadores sob o mesmo teto, a elevada rotatividade, o perfil da ocupação e a concorrência individual entre os próprios trabalhadores. Como as unidades de trabalho são pequenas, exceção feita aos hospitais, *shopping centers* e hotéis, é muito mais difícil organizar os empregados e fazer frente à administração.

Ademais, a alta rotatividade e o fato de estas ocupações serem de tempo parcial, precárias e muitas vezes de jornadas intermináveis são forças que impelem os trabalhadores à dispersão. Num mundo orientado para o consumo voraz, o mundo dos serviços tem que estar à disposição 24 horas por dia nos 7 dias da semana para que o consumo dos mesmos seja mais tentador, acessível e o maior possível. Num cenário como este, os trabalhadores são concorrentes entre si já que as comissões são dadas de acordo com o desempenho individual e a jornada de trabalho irregular só é ampliada para os melhores funcionários, o que também estimula a competitividade e a mesquinhez.

Frente ao exposto, percebe-se que as condições atuais de trabalho nos serviços pessoais são duras e extenuantes e que os trabalhadores, sem alternativa de

---

<sup>327</sup> CARD, LEMIEUX & RIDDELL (2003), p. 41.

<sup>328</sup> CARD, LEMIEUX & RIDDELL (2003), p. 41 e MISHEL, BERNSTEIN & SHIERHOLZ (2009), figura 3z.

<sup>329</sup> BUREAU OF LABOR STATISTICS (2010).

melhores ocupações, são obrigados a realizá-los<sup>330</sup>. Paradoxalmente, o que salta aos olhos é o avanço da divisão do trabalho que permitiu uma drástica redução do trabalho manual frente ao trabalho de manipulação de símbolos e/ou pessoas e, mais importante ainda, uma redução radical das necessidades efetivas de trabalho.

Como as ocupações necessárias à reprodução material da sociedade se estreitaram e a concentração da renda (Figura 24) e da riqueza foi intensa<sup>331</sup>, o resultado foi o crescimento dos serviços pessoais, cada vez mais acessíveis aos que tem rendas elevadas. Tal concentração foi fruto dos recorrentes cortes dos impostos dos mais ricos<sup>332</sup>, da aceleração dos ganhos financeiros (concentrados no tope da distribuição), da redução dos níveis intermediários e da piora do mercado de trabalho. Se a III Revolução Industrial e o neoliberalismo foram desenvolvimentos gerais no mundo desenvolvido, a ampliação da desigualdade foi muito mais forte nos Estados Unidos: enquanto os 0,1% mais ricos da Grã Bretanha ficam com 4,4% de toda a renda do país e os da França com 2,5%, os dos EUA retém 8,2% de tudo que foi produzido no país<sup>333</sup>.

---

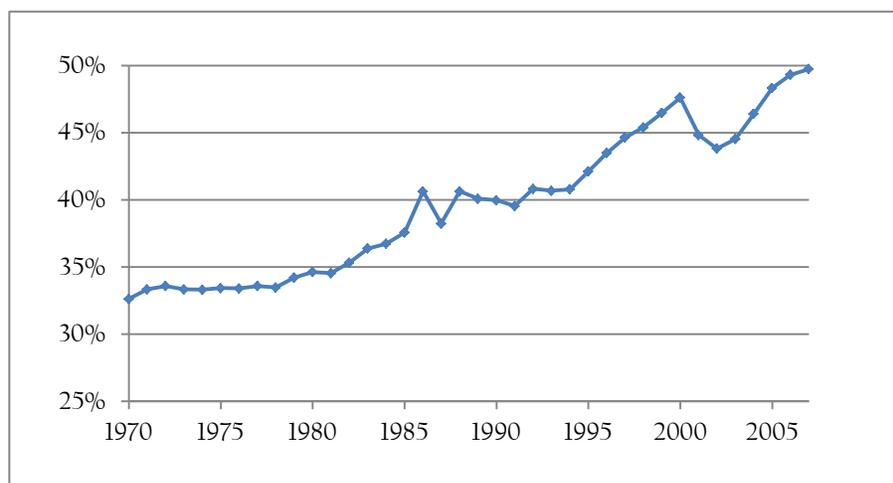
<sup>330</sup> No caso das faxineiras americanas, o desgaste físico fica evidenciado: “As my longwinded interviewer at Merry Maids warned me, and as my coworkers at The Maids confirmed, this is a physically punishing occupation, something to tide you over for a few months, not a year after a year. The hands-and-knees posture damages knees, with or without pads; vacuuming strains the back; constant wiping and scrubbing invite repetitive-stress injuries even in the very young” (EHRENREICH, 2002, p. 98).

<sup>331</sup> “The Gini ratio for the distribution of household net worth in the United States was 0.83 in 1995. For the financial assets – that is, net worth excluding the value of the owner-occupied homes – it was 0.91” (ACKERMAN, 2000, p. 33).

<sup>332</sup> “The share claimed by the top 1 percent is highly correlated with progressive tax rates” (SHAMAS, 1993, p. 428). “All in all, tax cuts over the postwar period have generally been more generous for the rich, particularly the super-rich. Since 1946, the top marginal tax rate has fallen by huge 51,5 percentage points (or by 60%), the marginal rate at \$135,000 by 25,2 percentage points (47%), and the marginal rate at \$67,000 by 11,1 percentage points (31%), while the rate at \$33,000 dropped by only 9,7 percentage points (39%)” (WOLFF, 2010, p. 436). Sobre o impacto, ainda importante, do Estado para a redução da desigualdade via transferências e gastos sociais, ver KACAPYR (1996).

<sup>333</sup> PIKETTY & SAEZ (2010). “En efecto, de todos los grandes países industriales, Estados Unidos es el que tiene más riquezas, pero el que tiene el sistema educativo más injusto, la mayor cantidad de trabajadores pobres, el sistema social menos generoso, el mayor porcentaje de indigentes, una distribución de la riqueza de las menos igualitarias, y finalmente y contra todas las ideas establecidas, una de las tasas más bajas en materia de movilidad social” (ARTUS & VIRARD, 2009, pp. 63-64). Ver também ROSE (1993), AMERICAN POLITICAL SCIENCE ASSOCIATION (2004), GOTTSCHALK & SMEEDING (1997) e FEENBERG & POTERBA (2000).

Figura 24: Participação dos 10% mais Ricos na Renda Total, EUA, 1970-2007



FONTE: PIKETTY & SAEZ (2010).

Dessa forma, os mais ricos, apesar de em geral trabalharem bastante e de terem sucesso cada vez mais fugaz, podem incrementar a sua vida com novos serviços: se gosto de cachorros, posso ter vários contratando passeadores de cães e tratadores; se eu gosto de viajar e não tenho tempo para arrumar as malas, contrato alguém para fazê-lo; se não tenho tempo para fazer amigos, contrato um *personal* amigo; se possuo várias casas e gosto que todas tenham o banheiro configurado exatamente da mesma maneira em todos os seus detalhes, contrato um mordomo<sup>334</sup>. Ou seja, a subida da renda absoluta e relativa permite que os seus detentores dividam o trabalho de satisfação das suas necessidades com inúmeros prestadores de serviços, que vão se acumulando em círculos concêntricos de renda. Neste novo cenário, esses prestadores de serviços são expostos a pressões violentas oriundas dos dois lados de seu trabalho, a saber: de seu patrão e de seu cliente.

Esta pesada obrigação se revela na necessidade de ser simpático e agradável durante toda a jornada de trabalho, mesmo sob as piores condições: sob ataques de raiva dos clientes, gritos dos superiores etc. A supressão da raiva e dos sentimentos é uma necessidade deste tipo de função, mas têm graves consequências psicológicas sobre os trabalhadores, pois a personalidade vai se dissolvendo em meio aos

<sup>334</sup> FRANK (2008), cap. 01.

interesses comerciais do empregador e a pessoa vai se esvaziando e se transformando em mero instrumento de geração de lucros, que é obrigado a aceitar ataques e humilhações sem poder reagir. No caso das mulheres, que nesta sociedade se encontram em posição inferior, a soberania do consumidor se associa a este caráter e permite uma utilização espúria delas em boa parte dos trabalhos dos serviços pessoais por seus dotes físicos, por sua capacidade de manipulação, por sua docilidade e por sua capacidade em se submeter às afrontas de patrões e clientes.

Se estes problemas graves são comuns ao setor, deve-se adicionar ainda os baixos rendimentos, as jornadas flexíveis e a vulnerabilidade às quais os trabalhadores estão expostos. Como os empregos em que os rendimentos são mais elevados são escassos e os sindicatos mais fracos que em outros tempos e setores, trabalhar nos serviços pessoais significou criar ocupações de classe média baixa nas quais os serviços do passado parecem ter empregos dignos, posto que, sob as condições as mais miseráveis, estes trabalhadores precisam se submeter às maiores humilhações sem poder reagir ou se indignar – com rendimentos em queda e endividamento em ascensão para compensar este movimento<sup>335</sup>.

O resultado de todos estes processos foi um setor de serviços pessoais demasiadamente grande frente à extrema redução do emprego ligado à atividade industrial – seja do operário, seja do *colarinho-branco*. O trabalhador típico é cada vez menos o empreendedor do conhecimento e de boa vida, encontrado em raríssimas e instáveis posições numa condição como esta, e mais o trabalhador dos serviços

---

<sup>335</sup> “Nowhere is the middle class squeeze more vividly demonstrated than in their rising debt. (...) The first, the ratio of their debt to net worth, rose from 37% in 1983 to 46% in 2001, and then jumped to 61% in 2007! The second ratio, that of debt to income, rose from 67% in 1983 to 100% in 2001 and then zoomed up to 157% in 2007! This new debt took two major forms. First, because housing prices went up over these years, families were able to borrow against the now enhanced value of their homes by refinancing their mortgages and by taking out home equity loans (lines of credit secured by their home). In fact, mortgage debt on owner-occupied housing (principal residence only) climbed from 29% in 1983 to 47% in 2007, and home equity as a share of total assets actually fell from 44% to 35% over these years. Second, because of their increased availability, families ran up huge debt on their credit cards” (WOLFF, 2010, p. 437). A respeito da deterioração dos padrões de vida nos EUA após a crise dos anos setenta, ver LEVY (1987).

peçoais desqualificados e de baixa remuneração<sup>336</sup>, possibilitados por uma crescente desigualdade social. À diferença da Inglaterra da Revolução Industrial originária, este imenso setor de serviços não precisava ser tão degradado e nem tão exigente, posto que o desenvolvimento da divisão do trabalho e a mecanização da produção avançaram a ponto de o trabalho produtivo ter se tornado pouco relevante.

Em suma, as ocupações de qualidade se tornaram escassas concomitantemente ao crescimento progressivo do excedente de pessoas qualificadas, o que mostra a irracionalidade da ordem social contemporânea e o quanto os movimentos recentes são incompatíveis com o desenvolvimento das forças produtivas. A alocação livre das pessoas via mercado de trabalho obrigou enormes contingentes a se submeter a uma concorrência cada vez mais acirrada e a trabalhos servis, degradantes e desnecessários frente aos avanços da produtividade do trabalho<sup>337</sup>. O que mostra a retomada da verdadeira face do capitalismo, após algumas décadas de regulação econômica e de presença civilizadora do Estado, ou seja, a de um mundo no qual o progresso possível foi transformado em regressão social.

---

<sup>336</sup> “La classe ouvrière puissante et organisée a cédé la place à un nouveau prolétariat de services, invisible et disperse. Employés de commerce, personnels des services directs aux particuliers, chauffeurs, manutentionnaires...” (MAURIN, 2006, p. 20). A nota refere-se à França, que passa por processo semelhante.

<sup>337</sup> Uma ideia importante para a sustentação desta desigualdade crescente é sua aparente inevitabilidade. Sobre as razões para a manutenção de uma ordem social estável, mesmo com grande desigualdade, ver MOORE JR. (1978(1987)).

# Capítulo 3: Desenvolvimento Capitalista no Século XX: Interpretações Conservadoras

---

## 3.1 Introdução

Após a apreciação do ocorrido ao longo do desenvolvimento capitalista, é preciso discutir algumas interpretações dadas para a evolução apresentada nos capítulos anteriores. A visão mais disseminada a respeito deste processo é a de **Sociedade Industrial**, qual seja, a ideia de uma sociedade movida pelo desenvolvimento da técnica, descendente das sociedades agrárias atrasadas, e a genitora da futura sociedade dos serviços. Com o desenvolvimento econômico acelerado do pós-guerra e o avanço social concomitante, se consolidou a ideia do progresso social originado de uma divisão racional do trabalho.

Esta tese conservadora, originária dos trabalhos de Max Weber, foi retrabalhada por Raymond Aron e se generalizou nas ciências sociais ao longo do século XX, servindo de base para a defesa do capitalismo contra a ameaça comunista. A interpretação de Aron mostrava que o capitalismo pode, sem a revolução e sem suprimir a propriedade privada, levar a humanidade à liberdade, à igualdade e ao bem-estar social. Por sua importância e por tratar do desenvolvimento através da divisão do trabalho, faz-se mister discuti-la neste capítulo.

Ao final dos anos 1960, esta ideia foi reformulada por vários autores que viam àquele momento a emergência de uma nova sociedade, um desdobramento do pensado por Aron, mas com novas determinações. Daniel Bell, o mais consistente de seus formuladores, defendia em *O Advento da Sociedade Pós-Industrial* a ideia de que uma sociedade dos serviços e da informação substituiria o mundo da indústria nos Estados Unidos. Tal como a de Sociedade Industrial, esta ideia de superação da

indústria e da modernidade se tornou muito popular nos meios acadêmicos, e foi a precursora de numerosas teses a respeito do que seria uma sociedade pós-industrial, pós-moderna, da informação e/ou pós-fordista. Mais ainda que na tese anterior, a **Sociedade da Informação** mostra um mundo no qual o trabalho penoso foi abolido e as pessoas são livres e autônomas dentro de uma sociedade capitalista desenvolvida.

Com a crise dos anos 1970, o debate sofreu uma profunda alteração de rota, apesar de a maioria dos autores ainda esposar a ideia de Sociedade Industrial e da Informação. Daniel Bell, em seu último livro sobre as contradições culturais do capitalismo, argumentava, de maneira pessimista, que o desenvolvimento capitalista norte-americano minou os seus pilares culturais, ao espriar uma ideologia hedonista, e que esta transformação nos valores levou a um impasse e a uma forte deterioração social. Nesse sentido, o otimismo de Bell do início dos anos 1970 contrasta fortemente com seu pessimismo frente ao desenrolar da crise dos anos 1970.

O fato é que a crise abriu espaço para uma crítica profunda do período anterior e para a volta do liberalismo: não era aquele um período glorioso como muitos argumentavam e defendiam, mas sim um período em que a intervenção estatal corrompeu as bases da sociedade, ao suprimir um de seus impulsos mais básicos, o da luta contra a necessidade. Os neoconservadores se tornaram os grandes intérpretes do período recente, ao advogar que havia Estado em demasia, e que sua intervenção havia bloqueado a concorrência, levando a uma profunda deterioração da sociedade. Portanto, a interpretação do período posterior à crise dos anos setenta não é uma crítica à ideia de Sociedade Industrial e da Informação, mas sim do papel do Estado e da proteção social criada ao longo século XX.

A visão sobre o período recente se assenta na ideia de que houve grande progresso nos Estados Unidos desde a crise dos anos 1970, graças à liberalização da concorrência, seja nos mercados financeiros, seja nos mercados globais de bens, seja na concorrência interpessoal. Logo, a pujança da sociedade pós-industrial americana

nas últimas décadas foi fruto do resgate do liberalismo: finanças livres, mercado de trabalho livre, impostos pouco progressivos e grande estímulo ao empreendedorismo. O que contrasta ainda mais com a Europa esclerosada, cheia de auxílios aos mais pobres e necessitados, que pouco cresceu e que se tornou cada vez mais atrasada. Dessa maneira, este capítulo explicitará as ideias de Sociedade Industrial e de Sociedade Pós-Industrial ou da Informação num primeiro momento e, no item subsequente, a discussão passará a tratar da interpretação da crise dos anos setenta e da ofensiva neoliberal em prol da concorrência e da liberdade.

### 3.2 Da Sociedade Industrial à da Informação

Na visão dominante nas ciências sociais, depois de séculos de lenta evolução das condições materiais, as sociedades que fizeram suas Revoluções Industriais se transformaram de maneira radical, superando as difíceis condições de vida que sempre marcaram a existência humana ao longo da história. “Efetivamente, nos primórdios da espécie humana, a qualidade e a quantidade dos instrumentos disponíveis determinaram não a maneira global como os homens viveram, mas a margem dentro da qual podem variar as diferentes formas de existência humana” (ARON, 1962, 1981, p. 80). A aplicação da ciência à produção material foi liberando os homens das incertezas advindas da inconstância do clima e da precariedade em que viviam primitivamente, o que elevou progressivamente suas condições materiais, permitindo que estas sociedades controlassem cada vez mais a natureza e seu próprio destino<sup>338</sup>.

Desta maneira, na visão de Aron, com a Revolução Industrial aparecia um novo fenômeno, a **Sociedade Industrial**, a noção de uma ordem econômica ligada ao desenvolvimento da técnica. A ideia de Aron é de que as sociedades evoluíram do

---

<sup>338</sup> “O progresso técnico veio imprimir uma ruptura, uma fratura nítida nos fatores fundamentais da economia. A produção máxima, que nunca pudera, por milhares de anos, ultrapassar nos melhores anos um certo volume máximo, começou a elevar-se de ano a ano, de década em década, e a faixa na qual a humanidade se movia alargou-se” (FOURASTIÉ, 1963, 1971, p. 98).

atrasado mundo rural, permeado por tradições e hierarquias hereditárias<sup>339</sup>, para um próspero mundo urbano e industrial. Por trás destas considerações, jaz a influência intelectual de Max Weber, já que o entendimento do que vem a ser uma Sociedade Industrial pressupõe o avanço social fundado no progresso da racionalização, fenômeno específico das sociedades judaico-cristãs<sup>340</sup>.

Weber, ao analisar o Ocidente, vê o desenvolvimento de um tipo específico de racionalidade, **formal e abstrata**, no qual toda experiência e todo conhecimento vão sendo progressivamente matematizados e a experimentação e a prova racional se tornam a nova norma social<sup>341</sup>. Neste novo mundo se consolida uma lógica, **econômica**, em que tudo que existe e toda qualidade vão sendo reduzidos a quantidades passíveis de cálculo podendo, portanto, serem produzidos de maneira mais eficiente para gerar lucro ao seu produtor. As condições da vida humana podem ser produzidas com maior eficiência e em maior escala, graças a esse cálculo privado de ganhos.

A disseminação desta nova lógica social permite uma reorganização da produção e uma divisão racional do trabalho, que ampliam a produtividade do mesmo e as condições materiais da vida dos homens de maneira jamais vista. Todavia, este desenvolvimento tem necessidades técnicas, como a separação do trabalhador dos meios de produção e uma organização hierarquizada e racional das atividades econômicas<sup>342</sup>. Ou seja, a industrialização se baseia numa organização privada racional, que molda a produção de modo a torná-la mais eficiente com o objetivo do lucro<sup>343</sup>, sendo que este processo promove avanços materiais inauditos,

---

<sup>339</sup> “O desenvolvimento econômico tem por conseqüência abalar esta atitude, dissolvendo a crença numa ordem obviamente natural” (ARON, 1964, p. 250).

<sup>340</sup> BENDIX (1977 (1986)) procura mostrar este movimento na obra de Weber. Sobre o desencantamento do mundo, ver PIERUCCI (2005).

<sup>341</sup> MARCUSE (1965), p. 05.

<sup>342</sup> MARCUSE (1965), p. 10.

<sup>343</sup> “Rational, ‘value-free’ technique means separation of men from the means of production, and their subjugation to technical efficiency and necessity – within the framework of private enterprise” (MARCUSE, 1965, p. 15).

graças à divisão social do trabalho e à hierarquização e burocratização da sociedade<sup>344</sup>.

À luz desta *démarche* weberiana, Aron denomina as sociedades avançadas do século XX de Sociedades Industriais e passa a fazer considerações sobre o mundo da industrialização. O surgimento destas, portanto, se deu no bojo do nascimento do Iluminismo e das demandas por liberdade, igualdade e fraternidade que afloravam àquele momento no Ocidente<sup>345</sup>. Assim, a ideia subjacente era a de que o movimento democrático, combinado com a Sociedade Industrial, multiplicaria os escalões intermediários e daria luz a uma nova e mais igualitária sociedade.

No entanto, para alcançar este estágio de progressiva melhora material, foi necessário grande esforço inicial de poupança coletiva e rápidos investimentos, que exigiram regimes políticos fortes e autoritários, capazes de conter eventuais revoltas. “É impossível dizer qual a forma exacta a tomar pelo regime autoritário da fase correspondente à acumulação primária, podendo contudo afirmar-se que não é provável conseguir responder às necessidades desta fase de industrialização sem uma autoridade forte” (ARON, 1964, p. 366). Feito isto, o autoritarismo pode se atenuar e a sociedade está livre para se desenvolver de maneira plena, com o progresso material sendo sua marca registrada.

Mas, para se compreender o movimento destas sociedades, é preciso discutir a evolução dos desejos e necessidades sociais em conjunto com o desenvolvimento da técnica. Nas Sociedades Industriais progressivas é o avanço técnico que permite a saturação das necessidades humanas mais prementes como comida, abrigo e segurança. Satisfeitas essas necessidades, passa-se a preocupações mais elevadas e abstratas<sup>346</sup>. Como este progresso ocorre de maneira desigual entre os diversos

---

<sup>344</sup> A análise weberiana aponta diversas contradições e problemas decorrentes deste desenvolvimento social, mas esta discussão foge do escopo da realizada aqui. A este respeito, ver WEBER (1905(1992)), BENDIX (1977(1986)) e MARCUSE (1965). No que se refere à ação social e suas implicações, ver BRENNAN (1997).

<sup>345</sup> “No passado, cada geração achava normal viver como as anteriores, mas actualmente, é a vontade de todos em possuir mais e viver melhor que é considerada normal” (ARON, 1964, p. 21).

<sup>346</sup> “This model starts with the psychological hypothesis of a hierarchy of common needs; first we need food, warmth, and physical security; once these needs are satisfied, then we become

setores da economia, o crescimento modifica a importância relativa de cada um deles do ponto de vista da distribuição da mão de obra, da renda nacional e do valor produzido por trabalhador.

Esta forma de visualizar a sociedade se apoiou numa classificação setorial das atividades econômicas feita por Colin Clark, nos anos 1940, que se tornou clássica. CLARK (1940) advoga uma linha fixa para a separação entre os setores, baseado no que ele chama de lei de Petty (p. 181). O setor primário é composto por atividades básicas como a agricultura, a pecuária, a pesca, a caça e o extrativismo. As atividades secundárias compreendem a transformação da natureza como a indústria, a construção civil, os serviços públicos de gás e eletricidade e a mineração. Já o terciário é constituído por todas as atividades econômicas restantes e que não possuem uma produção material<sup>347</sup>. Apesar de divergências a respeito do critério utilizado com autores importantes como Fourastié<sup>348</sup>, Stigler ou Kuznets, a aplicação prática das teorias é convergente. Ademais, como coloca STIGLER (1956), a divisão exata entre os setores é muito difícil de ser feita, tendo pouca relevância (p. 47).

---

concerned about more abstract needs. (...) This psychological hierarchy translates itself – according to the model – into a hierarchical pattern of economic demand for commodities” (GERSHUNY, 1983, pp. 10-11).

<sup>347</sup> “For the convenience in international comparisons production may be defined as primary, secondary and tertiary. Under the former we include agricultural and pastoral production, fishing, forestry and hunting. Mining is more properly included with secondary production, covering manufacture, building construction and public works, gas and electricity supply. Tertiary production is defined by difference as consisting of all other economic activities, the principal of which are distribution, transport, public administration, domestic service and all other activities producing a non-material output” (CLARK, 1940, p. 182).

<sup>348</sup> FOURASTIÉ (1963(1971)), diferentemente de CLARK (1940), diz que a diferença fundamental entre os setores é o progresso técnico: “Estas disparidades profundas que estão na base da nossa divisão da economia em três setores: *primário* ou agrícola, de progresso técnico médio; *secundário* ou industrial, de grande progresso técnico; *terciário*, de progresso técnico fraco ou nulo” (p. 49). Mas FOURASTIÉ (1963(1971)) admite que “a divergência entre as duas noções é portanto absoluta, do ponto de vista [da] doutrina. Todavia, na prática e de maneira global, as duas definições coincidem de maneira bastante satisfatória. É, com efeito, no secundário de Colin Clark que se encontram as atividades de maior progresso técnico e, igualmente, é no terciário de Colin Clark que se encontram quase tôdas as atividades de fraco progresso técnico. (...) Convém notar que o conteúdo dos setores é fixo na concepção de Clark, é variável com o tempo na nossa” (p. 62).

Nestes termos, as transformações engendradas pelo progresso técnico remodelam a sociedade e as atividades econômicas através de profundas alterações na estrutura de ocupações. A passagem para uma Sociedade Industrial seria marcada pela satisfação crescente das necessidades mais básicas e pelo decréscimo da importância do setor primário no volume de emprego total em contraste com o crescimento do peso do setor secundário e, progressivamente, do terciário<sup>349</sup>. Isto acontece porque o aumento da produtividade e a elevação do nível de renda saturam necessidades básicas como a alimentação, o que reduz a necessidade de mão de obra na agricultura e, dessa forma, libera a população para os outros setores da economia.

O aumento do capital disponível por trabalhador e a aplicação crescente da ciência à produção permitem grande avanço da divisão social do trabalho, contudo restringem-se aos setores primário e secundário; no setor terciário, na visão de Aron, nem sempre é possível aumentar o capital por trabalhador ou aplicar conhecimentos científicos à técnica de produção<sup>350</sup>. E, como a saturação das necessidades também ocorre na indústria, estas sociedades tendencialmente caminham rumo aos serviços, ao trabalho intelectual, aos setores da atividade humana que não têm possibilidades de progresso técnico e que se tornam cada vez mais importantes nesta nova sociedade<sup>351</sup>. Diferentemente da agricultura e da indústria, os trabalhadores do terciário recebem salários mais elevados devido ao fato de, além de serem em geral ocupações não manuais, seu trabalho ser mais sofisticado, mais complexo e impermeável ao progresso técnico<sup>352</sup>.

---

<sup>349</sup> “Os três grandes setores evoluem uns em relação aos outros; o primário não cessa de diminuir; o secundário dilata-se inicialmente mas depois restringe-se; o terciário triunfa” (FOURASTIÉ, 1963, 1971, p. 85).

<sup>350</sup> ARON (1962(1981)), p. 124.

<sup>351</sup> “O desenvolvimento da sociedade industrial não arrasta consigo o aumento indefinido do número de trabalhadores manuais, mas uma dilatação simultânea do número de trabalhadores manuais e não manuais. A partir de certo ponto, a percentagem de operários não aumenta mais” (ARON, 1964, p. 199).

<sup>352</sup> “A proporção dos empregos intelectuais ou semi-intelectuais aumenta, inevitavelmente, na sociedade industrial. Cada vez mais haverá necessidade de engenheiros, de executivos, de homens que tenham qualificação técnica. Todos precisam saber ler e escrever. Assim, duas categorias aumentam progressivamente: a *intelligentsia* técnica, que inclui os trabalhadores da sociedade industrial, e a *intelligentsia* não-técnica (ou, pelo menos, cuja qualificação técnica é literária ou

Desta forma, o deslocamento para o terciário e o aumento da renda levam a um aburguesamento e a um aumento da diferenciação social decorrente da multiplicidade de ocupações que vão surgindo. As tarefas vão se dividindo e se tornando tão simplificadas que muitas vezes ficam quase sem sentido, mas dão origem a uma enorme gama de novos empregos nas crescentes camadas médias. E, como o crescimento econômico vira uma constante neste mesmo momento, a totalidade da sociedade melhora de situação, mesmo que a estrutura social seja desigual. “Os recursos colectivos da sociedade americana aumentaram consideravelmente e, uma vez feita abstracção sobre o seu modo de repartição, permitiram o acesso a um nível de vida pequeno-burguês a uma fracção crescente da população” (ARON, 1964, pp. 203-204). Ou seja, mesmo com uma distribuição assaz desigual, a tendência de melhora de vida para a população é inequívoca e gerada pelo crescimento.

A evolução da Sociedade Industrial indicava um mundo com menos pessoas muito ricas e com maior classe média, consequência da expansão do terciário e da burocratização imanente. Aron afirmava que uma maior igualação social também ocorreria em parte pela rejeição social às desigualdades hereditárias, fenómeno característico do mundo moderno pós-Revolução Francesa<sup>353</sup>. Doutra parte, as disparidades diminuiriam através da igualação de oportunidades, posto que, em sociedades eminentemente econômicas como esta, o espírito empreendedor permite que os melhores se destaquem e que as desigualdades se esmaçam<sup>354</sup>. Este ponto é decisivo, pois a estratificação social é fundamentalmente resultado da estruturação

---

humana), que inclui os especialistas nos meios de comunicação, que se expressam por meio da imprensa, do rádio e da televisão, e que exercem uma influência considerável sobre a massa popular” (ARON, 1962, 1981, p. 261).

<sup>353</sup> ARON (1965(1966)), p. 26.

<sup>354</sup> “O que impede a acentuação da desigualdade, de geração para geração, é o facto de a economia moderna não ter cristalizado duma vez para sempre na sua estrutura. As relações entre os seus diferentes sectores modificam-se incessantemente, o que oferece a possibilidade a novos indivíduos de adquirirem importantes rendimentos e torna igualmente provável o empobrecimento relativo de certos detentores de grandes fortunas” (ARON, 1964, p. 216).

do emprego e, para Aron, sociedades muito desiguais parecem não ser viáveis no longo prazo.

Apesar de as desigualdades de estatuto serem destruídas e de as Sociedades Industriais terem caráter mais igualitário, há ainda o problema de a igualdade de direito não se trasladar em plena igualdade de fato. Isto ocorre com maior frequência quando a desigualdade não é produzida por diferenças estritamente individuais, mas por processos coletivos. Assim, dá-se a impressão, correta, de que a desigualdade social se deve ao fato de os indivíduos pertencerem a distintas classes sociais, o que contradiz o princípio fundamental das Sociedades Industriais de que a sorte do indivíduo é determinada pelos seus méritos ou defeitos<sup>355</sup>.

Esta contradição é decorrência da permanência de resquícios de estruturas anteriores na Sociedade Industrial, como os laços de parentesco e a propriedade. Mas a variante capitalista das Sociedades Industriais<sup>356</sup> possui grandes possibilidades de mudança de posição entre as pessoas e um sentimento de liberdade muito maior<sup>357</sup>. Se na Sociedade Industrial a igualdade plena não é possível, pelo menos a meritocracia se estabelece paulatinamente. Logo, a Sociedade Industrial não leva à igualdade absoluta entre as pessoas, mas tende a reduzir as desigualdades às diferenças individuais. Ademais,

*“(...) a desigualdade económica e social já não tem o mesmo significado que no passado. A primeira razão de tal circunstância deve-se ao facto de a hierarquia das remunerações parecer uma expressão quase directa da diferenciação das tarefas. (...) Portanto, se cada um de vós considerar em pensamento uma colectividade suficientemente móvel, onde as oportunidades iniciais dos indivíduos não sejam muito diferentes, o facto de os trabalhadores se repartirem segundo uma escala de funções e, simultaneamente, de remunerações, poder-se-á considerar equitativa em larga medida, em virtude dessas duas desigualdades estarem ligadas uma à outra, satisfazendo-se a justiça, pelo menos proporcionalmente. Mas, mesmo partindo do princípio de que não tenho razão, as conseqüências não seriam demasiado graves, porque **o que atenua***

<sup>355</sup> ARON (1964), p. 93.

<sup>356</sup> Para Aron, tanto o modelo capitalista como o modelo soviético seriam formas possíveis da Sociedade Industrial, sendo a soviética totalitária. Esta discussão foge do escopo deste trabalho, que se centra na Sociedade Industrial capitalista. A este respeito, ver ARON (1965(1966)).

<sup>357</sup> ARON (1965(1966)), p. 359.

*mais as conseqüências das disparidades de rendimentos é a elevação geral do nível de vida” (grifo meu) (ARON, 1964, pp. 356-357).*

Tal afirmação decorre da inequívoca melhora das condições de vida ao longo dos *Trente Glorieuses*<sup>358</sup>. Além disso, a possibilidade de mobilidade social ascendente torna a desigualdade mais aceitável, porque permite que as pessoas dos escalões mais baixos ascendam para os níveis intermediários e superiores. Tal fato se verificou com tanta intensidade no pós-guerra, que se tornou consenso a ideia de que a mobilidade social era uma característica básica da Sociedade Industrial<sup>359</sup>. Desta maneira, o crescimento econômico e a mobilidade social ajudam na manutenção da ordem social, na medida em que transmitem a sensação de justiça e de igualdade aos seus membros.

De qualquer forma, a desigualdade possui dois limites na Sociedade Industrial que dificilmente serão sobrepujados na visão de Aron. Primeiramente, há o problema supracitado da estrutura de ocupações gerada pela crescente divisão do trabalho, que implica desigualdade de rendimentos e ocupações entre as pessoas de uma mesma sociedade. Este problema é tanto menos grave quanto maiores forem os estratos médios e quanto maior for a validade dos méritos na mesma, posto que tal sociedade pode continuar desigual e ao mesmo tempo ser justa ao premiar os melhores talentos individuais – a desigualdade de talentos e capacidades físicas e intelectuais é um fato da existência humana. O segundo limite é a disparidade existente no mundo, dado que grande parcela da população vive alijada dos avanços industriais e permanece imersa na pobreza. Como diversas e significativas áreas são alijadas do mundo industrial, as desigualdades no mundo serão mantidas por longo tempo.

---

<sup>358</sup> “In the present lives of the rich, this view suggests, we see the future of the poor” (GERSHUNY, 1983, p. 10).

<sup>359</sup> “Widespread social mobility has been a concomitant of industrialization and a basic characteristic of modern industrial society. In every industrial country, a large proportion of the population have had to find occupations considerably different from those of their parents” (LIPSET & BENDIX, 1959, 1963, p. 11).

Isto ocorre em diversas partes do mundo porque grande parte da riqueza produzida socialmente repousa nas mãos de uma elite de hábitos conspícuos. Ao drenar os recursos da sociedade para o seu luxo, estas elites paralisam o desenvolvimento social e econômico de seus países. Assim, a desigualdade é injusta frente à ideia de mérito e também é um obstáculo ao crescimento. “Nas sociedades desta espécie é que, não sem razão, se pode afirmar a necessidade da revolução, no sentido marxista da expressão” (ARON, 1964, p. 358).

Várias críticas poderiam ser feitas à Sociedade Industrial capitalista, tais como a permanência da desigualdade social, a exploração dos trabalhadores e a imoralidade da busca pelo lucro. Mas os avanços produzidos por ela são inquestionáveis: progresso material, liberdade e igualdade de oportunidades crescentes. Dessa forma, a exploração, um recebimento por parte do trabalhador de rendimento inferior ao que foi produzido por ele, não se transforma em ônus excessivo, pois o que o trabalhador individual não consome num determinado momento é o que permite o investimento e o avanço adicional da coletividade<sup>360</sup>. Mesmo a apropriação dos lucros precisa ser vista com cuidado, dado que o detestável seria uma classe de empresários que os utilizasse em despesas suntuosas, como ocorre no mundo não desenvolvido.

Mas no capitalismo avançado o que se vê é um contínuo reinvestimento dos lucros na produção, sendo a proporção dos lucros distribuída aos acionistas irrisória quando comparada com o volume total de salários, impostos e reinvestimento direto na empresa<sup>361</sup>. Além de os acionistas se contarem aos milhões de pessoas, a concorrência entre as empresas impede uma distribuição “excessiva” dos lucros, assim como a pressão de sindicatos cada vez mais fortes. E se todos os lucros fossem redistribuídos aos trabalhadores, o seu efeito seria muito pequeno em comparação com os efeitos trazidos pelo crescimento econômico e pelos contínuos aumentos da produtividade: “Acrescentemos que a essência da sociedade industrial é que o

---

<sup>360</sup> ARON, 1962, 1981, p. 85.

<sup>361</sup> ARON, 1962, 1981, p. 86.

aumento de 5% dos rendimentos pode ser obtido muito mais facilmente com dois anos de crescimento económico do que pela redistribuição dos rendimentos mais elevados” (ARON, 1964, p. 205).

O desenvolvimento da Sociedade Industrial culminaria em um estado estacionário, como foi denominado por Fourastié, em que finalmente haveria um mínimo de pessoas trabalhando na produção agrícola e industrial e a larga maioria se dedicaria ao setor terciário, onde a renda seria maior que a do secundário, já maior que a agrícola. Neste ponto final da evolução histórica haveria crescimento econômico vigoroso a assegurar o pleno emprego e sindicatos fortes, capazes de melhorar paulatinamente as condições de vida da população. O fundamental para obtenção deste ápice social seria o crescimento econômico e o avanço técnico, chaves da história econômica moderna:

*“as sociedades modernas são essencialmente progressivas; (...) a progressão se define pelo progresso técnico, ou o crescimento do rendimento do trabalho, o que implica uma atitude racional e, por assim dizer, científica, em relação à produção. As transformações são determinadas por fatores que parecem estar presentes em todas as economias: a saturação sucessiva das diferentes necessidades; a transferência da demanda de um setor para outro, em função do aumento dos rendimentos; e a diferença de ritmo do progresso técnico nos vários setores que compõem a economia” (ARON, 1962, 1981, p. 129).*

Assim, a comparação da Sociedade Industrial com qualquer forma anterior de estruturação social a coloca como a forma melhor e mais adequada de desenvolvimento social e econômico. Alguma desigualdade social pode permanecer, mas nestas novas sociedades ela assume um papel menos relevante, dada a melhora geral do nível de vida das pessoas, e vai se tornando apenas um critério de justiça social, premiando os melhores e os mais capazes. Da mesma forma, a busca pelo lucro e a exploração do trabalho são minimizados, já que a exploração é um fato inevitável da existência humana e a busca pelo ganho, apesar de trazer certa desigualdade “injusta”, traz muito mais benesses, como o progresso material e a igualdade de oportunidades.

Com a continuidade deste desenvolvimento social virtuoso do pós-guerra e com o advento da III Revolução Industrial, diversos autores começaram a discutir se não estava surgindo uma nova forma de sociedade, diferente da que se via ao longo do século XX. Ao fim dos anos 1960, diversos acadêmicos passaram a defender a ideia de que as sociedades capitalistas mais avançadas teriam superado a fase industrial de seu desenvolvimento, se transformado em sociedades de serviços, como previsto por Aron. Esta ideia de uma nova sociedade ganhou diversas denominações como pós-industrial, pós-moderna, pós-fordista, sociedade do conhecimento e da informação<sup>362</sup>. Este mundo, abarrotado de produtos industrializados, parecia ter resolvido todos os problemas materiais; os problemas sociais remanescentes, entretanto, não eram mais solucionáveis pelo crescimento da produção de bens. Como o industrialismo atingiu seus limites e acabou com o problema material, este mundo é por suposto distinto do anterior<sup>363</sup>.

Contudo, mais que pelo esclarecimento, a numerosa bibliografia prima pela dificuldade no tratamento do tema e pela ausência de coerência e consistência, o que dificulta a discussão crítica de seus conceitos e lhe dá boa parte de sua popularidade<sup>364</sup>. Dessa forma, a discussão aqui é centrada sobre Daniel Bell, o mais destacado de seus defensores<sup>365</sup>, e complementada em diversos momentos por outras

---

<sup>362</sup> Sem dúvida, boa parte da discussão que surge sobre o após a modernidade e a indústria pode ser vista como fruto do fracasso intelectual da geração dos anos 60. “Post-modernism was mainly an ex-left current, which mutated into a set of cultural-political attacks on modernity and the modern; a malaise within scholarly analytics. Outside the specific audiences of architecture and art, it largely addressed the left and the ex-left, including feminism, and paid scant attention to the simultaneous rise of right-wing modernism, in the form of neoliberalism or assertive capitalism” (THERBORN, 2007, p. 71).

<sup>363</sup> “The close association of modernity with industrialism is one reason why there are thinkers today who proclaim the end of modernity. Industrialism, at least as conventionally understood, seems to have exhausted itself, to have reached its limits” (KUMAR, 1995, 2005, p. 107).

<sup>364</sup> KUMAR (1995(2005)), p. 125.

<sup>365</sup> “There were other social scientists in the 1960s commenting on the direction of change, and a good many of these placed emphases on the role of expertise, technology and knowledge in looking into the future. None, however, presented such a systematic or substantial account as did Bell. Further, Bell’s theory of post-industrialism was the first attempt to come to grips with information and the developing information technologies, and this pioneering effort established principles which still retain force (...) Finally, it must be appreciated that Daniel Bell is a thinker of the very first rank” (WEBSTER, 1995, 2006, p. 33).

contribuições relevantes. Apesar de denominá-la de **Sociedade Pós-Industrial**, a ênfase de Bell é posta, em todos os momentos, sobre o papel fundamental da informação cujas quantidade e relevância sofreram vertiginosa expansão neste novo momento histórico; ou seja, esta é uma **Sociedade da Informação**.

*“A explosão da informação é uma relação recíproca entre a expansão da ciência; o engate desta ciência com a nova tecnologia; e a crescente demanda por notícias, entretenimento e conhecimento instrumental, tudo num contexto em que a população cresce rapidamente (com grande educação e mais escolaridade), num mundo vastamente engrandecido que é todo conectado, quase em tempo real (isto é, instantaneamente), por cabo, telefone e satélites; isto é informado a todos por vívidas imagens da televisão; e que tem tornado crescentemente disponível, em termos nacionais e internacionais, grandes bases de dados de informação computadorizada”<sup>366</sup>*  
(BELL, 1980, 1991, p. 53).

A partir desta constatação, a ideia de Sociedade Industrial de Aron, que já trazia em seu bojo a noção de um mundo futuro dos serviços, havia se materializado neste novo mundo da informação<sup>367</sup> e dos serviços a ela relacionados<sup>368</sup>. Isto não significa que visões como a de Aron e Fourastié estivessem equivocadas, mas sim que especulavam sobre um mundo que surgiria no futuro. Bell, nos Estados Unidos e em outro momento histórico, baseava suas afirmações em algumas mudanças fundamentais que, de seu ponto de vista, estavam ocorrendo: a transição de uma economia produtora de bens para uma produtora de serviços<sup>369</sup>; a preeminência de

---

<sup>366</sup> Tradução própria.

<sup>367</sup> “Plus généralement, l'information, qu'elle prenne la forme d'un code numérique, d'un symbole ou d'un molécule, coûte beaucoup plus cher à concevoir que le contenu physique qui lui est ensuite donné” (COHEN, 2006, p. 15).

<sup>368</sup> “Assim, o ‘projeto’ da sociedade pré-industrial é um ‘jogo contra a natureza’: seus recursos provêm de indústrias extrativas e ficam sujeitos às leis de rendimentos cada vez menores e de baixa produtividade; o ‘projeto’ da sociedade industrial é um ‘jogo contra a natureza fabricada’, jogo que gira em torno das relações homem-máquina e utiliza a energia para transformar o ambiente natural em ambiente técnico; o ‘projeto’ de uma sociedade pós-industrial é um ‘jogo entre indivíduos’, no qual uma ‘tecnologia intelectual’, baseada na informação, surge acompanhando a tecnologia mecânica” (BELL, 1973, 1977, p. 138).

<sup>369</sup> “We are in an era characterized by increased leisure, increased concern for fellow man and the environment, a rise in white-collar service jobs, growing amounts of information and communication with the rest of the world affecting all structures of society, social, political and especially economic” (BIUNNO, 1983, p. 135).

uma classe de profissionais qualificados sobre os antigos operários; a centralidade do conhecimento teórico e da informação. Isto significa que na Sociedade Pós-Industrial, cujo símbolo é os Estados Unidos, havia se alcançado o fim da história em termos de evolução setorial do emprego. Ademais, apesar de as necessidades pessoais serem infinitas e mudarem com o tempo, o emprego continuará concentrado no setor de serviços<sup>370</sup>.

A transição para o terciário já ocorria mesmo durante o período anterior, mas a mudança que ocorre aqui não se direciona para qualquer tipo de serviço.

*“Muitas sociedades de tipo agrário, como a da Índia, contam com uma elevada proporção de indivíduos que se dedicam aos serviços, porém de uma maneira pessoal (como, por exemplo, em empregos domésticos) porque o trabalho é mal pago e existe geralmente o subemprego. (...) Mas numa sociedade pós-industrial, a ênfase é atribuída a uma espécie diferente de serviço. Se reunirmos os serviços em diversos grupos, como o pessoal (lojas varejistas, lavanderias, garagens, salões de beleza); negócios (bancos e finanças, imóveis, seguros); transportes, comunicação e empresas de utilidade pública; e saúde, educação, pesquisa e governo, o desenvolvimento desta última categoria é que será decisivo para a sociedade pós-industrial” (BELL, 1973, 1977, pp. 28-29).*

Portanto, todo este movimento é gerado, tal como na Sociedade Industrial, pelo avassalador desenvolvimento técnico que, no caso da Sociedade da Informação, foi proporcionado pelo desenvolvimento computacional<sup>371</sup>. Este deu origem a uma economia desmaterializada, *weightless*, da qual surgiu uma sociedade baseada em informações instantâneas, possível pela fusão dos computadores<sup>372</sup> com as telecomunicações, via internet<sup>373</sup>. O espraiamento destas inovações faz com que o

---

<sup>370</sup> “So long as wealth is forthcoming from the other two sectors, there is, in principle at least, no end to service expansion since people will constantly dream of ways of spending their wealth (which stimulates service employment), while the service occupations that are created, being people-oriented, are insulated from automation” (WEBSTER, 1995, 2006, p. 46).

<sup>371</sup> “The ‘computer revolution’ will have wider consequences. The computer is not the only technological innovation of recent years, but it does constitute the common factor that speeds the development of all the others” (NORA & MINC, 1978, 1980, p. 03).

<sup>372</sup> “Computer technology is to the information age what mechanization was to the Industrial Revolution” (NAISBITT, 1984, p. 28).

<sup>373</sup> “We are told that we are entering an information age, that a new ‘mode of information’ predominates, that ours is now an ‘e-society’, that we must come to terms with a ‘weightless

conhecimento governasse a inovação e o crescimento econômico, tornando o setor informacional a principal atividade da economia, o determinante último das modificações na estrutura ocupacional. Este novo subsetor dos serviços, de acordo com Bell, ocupava quase 47% da população dos Estados Unidos em meados dos anos 1970, constituindo o maior grupo ocupacional<sup>374</sup>. Com o passar do tempo, ele se tornou mais importante ainda, pois, em 2003, 55,5% dos trabalhadores dos Estados Unidos usava um computador no seu trabalho<sup>375</sup>.

Outra influência do computador e de suas capacidades é o salto tecnológico propiciado pelo desenvolvimento das máquinas-ferramenta computadorizadas, como as da *McDonnell*, onde 67 máquinas-ferramenta de controle numérico computadorizado eram ligadas em rede a um computador central e recebiam especificações sobre partes e componentes milimetricamente produzidos por uma grande indústria do complexo militar<sup>376</sup>. Portanto, com avanços como esse se disseminando por toda a estrutura industrial, a demanda por trabalhadores na indústria se reduziu a um mínimo.

Há ainda outra questão importante a ser considerada, no que se refere às estruturas de produção, levantada em influente trabalho de PIORE & SABEL (1984):

*“O desenvolvimento tecnológico progressivo torna economias de escala irrelevantes e matérias-primas substituíveis. (...) Similarmente, a especialização flexível é mais capaz de se acomodar a flutuações cambiais e de preço das commodities do que um regime de produção em massa” (p. 277). “Se a especialização flexível e a produção em massa operarem lado a lado em cada indústria, a produção flexível acabaria com o mercado de bens padronizados, dessa forma debilitando a capacidade dos produtores massificados de obter as necessárias economias de escala e as taxas de expansão requeridas para o progresso ao longo das trajetórias tecnológicas. Para sobreviver, os*

---

economy’ driven by information, that we have moved into a ‘global information economy” (WEBSTER, 1995, 2006, p. 02).

<sup>374</sup> KUMAR (1995(2005)), p. 38.

<sup>375</sup> BUREAU OF LABOR STATISTICS (2005(2010)).

<sup>376</sup> BELL (1980(1991)), p. 47.

*produtores massificados teriam que controlar a expansão dos especialistas flexíveis*<sup>377</sup>  
(p. 279).

Esta ideia da desconcentração da produção industrial se disseminou num momento de ruptura do paradigma tecnológico e em meio a uma ordem internacional instável, após o fim do Acordo de Bretton Woods. A III Revolução Industrial abriria assim grandes possibilidades para o avanço das pequenas e micro empresas sobre o espaço das lentas e pesadas grandes corporações, o que implica redução expressiva do grau de concentração da propriedade. Além disso, especialmente nos setores relacionados com o processamento de dados e a automação, muitas pequenas empresas superam as maiores em eficiência: “(...) a oficina substituirá a fábrica, o escritório substituirá o conglomerado”<sup>378</sup> (NORA & MINC, 1978, 1980, p. 126).

Ademais, as sociedades anônimas foram socializando a propriedade, ao mesmo tempo em que ampliavam cada vez mais a participação das férias, dos pagamentos às pessoas com necessidades especiais, dos seguros de saúde, dos pagamentos suplementares aos desempregados, das pensões, dos bônus e assim por diante<sup>379</sup>. Ao mesmo tempo, a típica sociedade anônima deixou de ser a grande siderúrgica (*U.S. Steel*) do início do século XX ou a automobilística (*General Motors*) de meados do século XX, e passou a ser a grande empresa de computação e serviços como a *IBM* e a *Microsoft*, grandes empresas ligadas à informação.

Dessa maneira, ocorreram diversas transformações estruturais que retiraram a importância da propriedade na sociedade. “Estava e ainda está presente a sensação de que, em nossa sociedade ocidental, estamos no meio de uma vasta transformação histórica, na qual as antigas relações sociais (ligadas à propriedade), as estruturas de poder existentes (centralizadas em elites reduzidas), e a cultura burguesa (baseada em noções de satisfação restrita e retardada) se estão rapidamente desgastando”

---

<sup>377</sup> Tradução própria.

<sup>378</sup> Tradução própria.

<sup>379</sup> BELL (1973(1977)), p. 324.

(BELL, 1973, 1977, pp. 53-54). Ou seja, no Ocidente, a propriedade e o conhecimento se tornaram as principais formas de estratificação social ao longo do tempo; entretanto, com o advento desta nova sociedade, está ocorrendo uma redução do papel da propriedade dos meios de produção, *pari passu* a uma ruptura da antiga ordem política e econômica. “Trata-se, em suma, de uma sociedade pós-capitalista, porque a relação com os instrumentos de produção já não estabelece a predominância, ou o poder, ou o privilégio na sociedade” (BELL, 1973, 1977, p. 66).

Os setores fundamentais que se desenvolvem nesta nova sociedade, portanto, são o governo e seus serviços e o terceiro setor, a área não lucrativa alheia ao governo e ao mercado que compreende escolas, hospitais, institutos de pesquisa e associações cívicas e de voluntários – atividades ligadas à informação e ao conhecimento teórico<sup>380</sup>. Este é um dos setores dos serviços de maior crescimento, o que é um bom indicador do novo tipo de sociedade em crescimento: empregos de melhor qualidade em instituições que são refratárias à disciplina do mercado e às ingerências dos governos, o que permite maior liberdade aos indivíduos nela empregados. E significa também que há uma maior participação das mulheres no mercado de trabalho: “(...) empregadas de escritório, vendedoras, professoras, técnicas em saúde e outros da mesma espécie” (BELL, 1973, 1977, p. 169).

Em sociedades como esta, o emprego deixa de ser manual e opressivo e caminha na direção do trabalho flexível, sem jornada fixa, realizado em qualquer lugar pelo trabalhador do conhecimento teórico, bem pago e de elevado nível de vida<sup>381</sup>. O novo trabalhador não é o vendedor de si mesmo de Wright Mills<sup>382</sup>, mas o pesquisador, o técnico de laboratório e o engenheiro de computação, i.e., os trabalhadores da ciência. O mundo científico, portanto, passa a ser o novo

---

<sup>380</sup> “What do bankers do but handle money transactions? What do therapists do but conduct a dialogue with their clients? What do advertisers do but create and transmit image and symbols? What do teachers do but communicate knowledge? Service work is information work” (WEBSTER, 1995, 2006, p. 41).

<sup>381</sup> “Teóricamente, toda persona que sepa un poco de inglés puede utilizar un ordenador como capital fijo para su autoempleo y para acceder directamente al mercado” (BOLOGNA, 2006, p. 202).

<sup>382</sup> WRIGHT MILLS (1951(1979)), especialmente cap. 08 e parte 3.

paradigma, no qual as classes seriam definidas pelo nível intelectual num mundo dos méritos acadêmicos. Abaixo da elite criativa dos cientistas e administradores da cúpula, haveria uma grande classe média de engenheiros e professores e uma massa de técnicos e assistentes de ensino.

É neste serviço sofisticado, flexível e dinâmico que se fixa a imagem ideal da Sociedade da Informação. Em contraposição, a indústria vai perdendo importância, dado que a sua participação na produção e no emprego global vai diminuindo sensivelmente, ao mesmo tempo em que ela é vista como fonte de poluição e de exploração selvagem em países pobres, simbolizando a irresponsabilidade ecológica e social. Assim, com o bem-vindo fim da Sociedade Industrial e o advento da Sociedade dos Serviços<sup>383</sup>, vai se conformando um novo mundo muito mais livre e democrático, no qual o papel das pessoas e de seus pequenos atos ganha grandes proporções *pari passu* ao declínio de qualquer tipo de agitação política e revolucionária de um proletariado em desaparecimento. Aqui, o consumo ecológico e socialmente responsável, as atitudes positivas e o discurso politicamente correto surgiram como os elementos-chave para o sucesso individual e para a adequação a este admirável novo mundo.

Desta forma, não é o comunismo a etapa posterior ao capitalismo, já que, tal como em Aron, o regime comunista é apenas uma forma da Sociedade Industrial mais totalitária; é a Sociedade da Informação o passo adiante. Uma sociedade não mais comandada pela economia, como eram as anteriores, sempre organizadas em torno da eficiência e estratificadas em torno da propriedade privada<sup>384</sup>. Nas Sociedades Pós-Industriais, o conhecimento é o determinante central para a estratificação social.

---

<sup>383</sup> “Growth in this interpretation means increases in ‘the quantity of information exchanged by men and the quality of their communication.’ This type of growth is not based on material property, and can exist without the limitations of goods growth” (GERACIMOS, 1983, p. 166).

<sup>384</sup> “Parece-me claro que atualmente, nos Estados Unidos, estamos nos afastando de uma sociedade fundamentada num sistema de mercado de empresa privada para nos encaminarmos para outra, na qual as decisões econômicas de maior importância serão tomadas no plano político, e relativamente a ‘metas’ e ‘prioridades’ conscientemente definidas” (BELL, 1973, 1977, p. 334).

As complexidades da sociedade e de sua operação exigem uma *intelligentsia* técnica altamente qualificada, o que significa que, mais importante que discussões sobre os rendimentos individuais, o processo político precisa considerar as discussões e os rumos apontados pelos detentores do conhecimento teórico. Entretanto, como o desenvolvimento técnico e científico foi muito bem sucedido, a percepção de suas consequências se tornou difícil para o cidadão comum; dessa maneira, o conhecimento e a informação passam a ser de fundamental importância para a tomada de decisões, o que coloca a elite intelectual e acadêmica no centro das discussões sobre os rumos que devem ser dados à sociedade.

No que se refere especificamente à igualdade, ela é fruto da crescente relevância do conhecimento<sup>385</sup> e do papel do Estado *vis-à-vis* à propriedade que, conforme já salientado, perdeu importância individual. Esta passou a ser corporativa e controlada não mais pelos proprietários e sim pelos administradores, que a socializam com seus funcionários. De maneira mais sutil e difusa, também emergiu uma nova espécie de propriedade e, com ela, um tipo diferente de relacionamento legal. “A propriedade de hoje não consiste apenas de coisas visíveis (terras, posses, títulos): consiste também em reivindicações, concessões e contratos” (BELL, 1973, 1977, p. 401).

Isto significa que o Estado garante mínimos elevados às pessoas (previdência social, educação, seguro-desemprego, subsídios à saúde, à habitação etc.) num contexto em que a propriedade passa a ser um valor secundário na escala social. Assim, o conhecimento e as boas condições mínimas oferecidas pelo Estado aos cidadãos abriram a sociedade a todos que desejem subir em sua hierarquia, radicalmente reduzida pelos computadores<sup>386</sup>. Como tal sociedade se transforma em

---

<sup>385</sup> “A tecnologia não representa apenas um recurso para se elevar os níveis de vida: foi também o principal mecanismo para a redução das desigualdades no seio da sociedade ocidental” (BELL, 1973, 1977, pp. 214-215).

<sup>386</sup> “The computer will smash the pyramid: we created the hierarchical, pyramidal managerial system because we needed it to keep track of people and things people did; with the computer to keep track, we can restructure our institutions horizontally” (NAISBITT, 1984, p. 282).

uma meritocracia e o avanço no campo do conhecimento está à disposição de quem se interessar, ela vai se tornando mais justa e igualitária.

Todavia, apesar de todos estes avanços palmares, o desenvolvimento desta Sociedade Pós-Industrial também tem problemas. Como ela é baseada nos serviços, há uma dependência muito grande da formação intelectual e do treinamento, dado que estes são requisitos necessários para a provisão de serviços como saúde, educação, lazer e artes; em contrapartida, significa que esta permite que as pessoas vivam com crescente conforto e qualidade de vida<sup>387</sup>. Logo, é preciso grande esforço social para se prover os altos níveis educacionais que serão requeridos de toda a população. Mas todo investimento e todo esforço feito na educação levará a sociedade de massas criada pelo industrialismo a se transformar, nas palavras de Bell, numa sociedade de massa erudita. E estes avanços, além de libertarem a população do trabalho industrial e agrícola, promoveram uma grande desconcentração da produção e da propriedade, tornando a estratificação social menos ligada à propriedade e mais dependente do conhecimento teórico, fundando uma verdadeira meritocracia do conhecimento.

Com tais mudanças, o próprio emprego sofreu grandes transformações, o que significa que o trabalho se tornou flexível, sem jornada fixa, remoto, com rendimentos elevados e grande qualidade de vida. Nesta sociedade, portanto, o papel do Estado e das instituições não lucrativas cresceu, dado que o emprego se concentra nestes novos agentes, e o mercado se tornou menos relevante na alocação dos recursos e nas decisões sociais, que passam cada vez mais por instâncias públicas de decisão. Assim, este é o mundo que todos almejam, onde os bons empregos se expandem e a sociedade se torna cada vez mais democrática, justa e erudita, deixando as dificuldades materiais no passado.

---

<sup>387</sup> “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 vão se ampliando e surgindo novas necessidades e preferências” (BELL, 1973, 1977, p. 148).

Ou seja, como KUMAR (1995(2005)) mostra, os defensores deste novo mundo diriam que

*“Nós estamos no fim da modernidade; nós estamos no fim da história. O socialismo está morto, a utopia está morta. Mesmo a natureza está morta. Mais alegremente, nós estamos entrando numa nova era pós-industrial, a era da informação e da comunicação. Nós estamos nos movendo rumo a uma era pós-fordista de pequenas organizações e de trabalho artesanal revivido. Nós podemos esperar por um mundo pós-moderno que renunciou aos erros da modernidade e que abriu caminho para uma nova liberdade”<sup>388</sup> (p. 172).*

### 3.3 A Crise dos Anos Setenta e o Neoliberalismo

Com a crise dos anos setenta, a interpretação sobre o desenvolvimento capitalista ao longo do século XX deixou de ter como eixo o embate com o socialismo e o comunismo, característico da discussão a respeito da Sociedade Industrial e da Informação. Nestas análises, o capitalismo avançado é apresentado como o provedor de todos os benefícios almeçados pelo comunismo, numa sociedade com propriedade privada e não totalitária. Sem entrar no mérito da questão, o que se viu foi uma sociedade de bem-estar material, conforto e estabilidade, decorrência dos progressos ocorridos durante os Anos Dourados, que sepultou o medo da revolução comunista nos países desenvolvidos – mas isto não significou o fim do discurso anticomunista nos EUA, sempre presente na sociedade e que foi utilizado com grande força para combater o Estado interventor<sup>389</sup>.

Tais avanços alteraram significativamente a estruturação da sociedade e a correlação de forças políticas na sociedade americana e, com a crise dos anos setenta, abriu espaço para uma rearticulação dos interesses dos grandes grupos econômicos e financeiros em torno da volta do liberalismo econômico e da crítica da intervenção estatal. A ofensiva neoliberal manteve a interpretação do capitalismo

---

<sup>388</sup> Tradução própria.

<sup>389</sup> A este respeito, ver KRUGMAN (2007(2010)), principalmente cap. 05 e 06.

como uma Sociedade Industrial e posteriormente da Informação, mas mudou de objetivo: ao invés de ser uma defesa do capitalismo frente ao comunismo e ao socialismo, a questão agora era a crítica do Estado e de todas as formas de intervenção pública sobre os mercados, as finanças e a sociedade. A atuação do Estado, além de ineficiente e corrupta, passou a ser vista como propagadora de valores contrários às tradições americanas e de trazer o comunismo em seu bojo<sup>390</sup>. A interpretação era a de que “(...) a Grande Depressão, combinada com a propaganda esquerdista, induziu as pessoas ao erro de acreditar que precisavam de ‘mais Estado’ (‘big-government’) para protegê-las” (KRUGMAN, 2007, 2010, p. 205).

As críticas ao Estado e ao *Welfare State* vieram, primeiramente, do monetarismo de Milton Friedman, que atacava o keynesianismo e toda forma de intervenção do Estado no sistema financeiro e nos mercados em nome da liberdade e da eficiência. A crise de Bretton Woods e o choque do petróleo evidenciariam os erros cometidos por décadas, os quais esta crítica neoliberal, que se mantinha restrita à Universidade de Chicago e outros centros de menor importância, mostrava com clareza. Os monetaristas advogavam que a inflação e a estagnação dos anos setenta (estagflação) eram consequência de uma atuação excessiva do Estado, assim como a Grande Depressão dos anos 1930<sup>391</sup>. A base da argumentação de Friedman é a visão de que a moeda é neutra no longo prazo e que as expectativas são adaptativas e voltadas para o passado, havendo uma defasagem de percepção entre os empresários e os trabalhadores<sup>392</sup>.

---

<sup>390</sup> “The old American virtues have already been eaten away by cosmopolitans and intellectuals; the old competitive capitalism has been gradually undermined by socialistic and communistic schemers; the old national security and independence have been destroyed by treasonous plots, having as their most powerful agents not merely outsiders and foreigners as of old but major statesmen who are at the very centers of American power. Their predecessors had discovered conspiracies; the modern radical right finds conspiracy to be betrayal from on high” (HOFSTADTER, 1964, p. 81).

<sup>391</sup> A este respeito, ver FRIEDMAN & SCHWARTZ (1963). A ideia é de que a política monetária do Federal Reserve foi equivocada e levou os EUA à grande Depressão.

<sup>392</sup> Segundo KRUGMAN (2007(2010)), os argumentos de Friedman beiram a desonestidade intelectual (p. 142).

O Estado, na busca pela redução do desemprego a qualquer custo, se utiliza deste hiato de percepção dos fenômenos e coloca mais dinheiro na economia, o que infla os preços – este fenômeno é percebido imediatamente pelos empresários como uma queda do salário real, mas não pelos trabalhadores, que entram no mercado de trabalho iludidos por salários nominais maiores. Após uma redução do desemprego no curto prazo, o único efeito que o Estado obtém com sua intervenção é a aceleração da taxa de inflação, dado que quando os trabalhadores percebem que a renda real não aumentou, posto que os preços subiram e a corroeram, eles deixam o mercado de trabalho, ampliando o desemprego e levando-o de volta à sua taxa natural<sup>393</sup>.

Dessa forma, Friedman atacava a intervenção desestabilizadora do Estado que retiraria a economia de seu curso natural – como há defasagens entre a tomada de decisão e os seus efeitos, a saída é a manutenção de regras simples de expansão dos agregados monetários e o funcionamento livre dos mercados<sup>394</sup>. Seus discípulos como Thomas Sargent, Robert Lucas e Robert Barro, fundadores da linha novo clássica, vão ainda mais longe e atacam a ineficácia da ação do Estado mesmo no curto prazo, posto que os agentes são racionais e sabem como funciona a economia, o que os faz imunes às ações enganadoras do Estado, salvo quando esta é surpreendente e promove choques inesperados<sup>395</sup>.

---

<sup>393</sup> A este respeito, ver FRIEDMAN (1967(1997)), FRIEDMAN (1956(1997)), DORNBUSCH & FISHER (1978(1991)), cap. 14 e SACHS & LARRAIN (1992(1995)), cap. 15.

<sup>394</sup> “A razão para a propensão a reagir além do necessário parece clara: o fato de as autoridades monetárias não levarem em conta o hiato entre as suas ações e os efeitos subseqüentes na economia. Elas tendem a determinar suas ações pelas condições de hoje – mas suas ações só vão afetar a economia seis, ou nove, ou doze ou quinze meses mais tarde. Portanto, elas se vêem impelidas a pisar no freio ou no acelerador – dependendo do caso – com força excessiva” (FRIEDMAN, 1967, 1997, p. 268).

<sup>395</sup> Mesmos os choques, num segundo momento, se tornam previsíveis e são incorporados aos modelos dos agentes, o que retira sua eficácia. A este respeito e sobre a visão novo clássica, ver LUCAS JR. (1972), SARGENT (1994), BLANCHARD (2003(2004)), cap. 09 e SACHS & LARRAIN (1992(1995)), cap. 15.

Ou seja, no campo da economia houve um ataque virulento a qualquer forma de intervenção do Estado, vista como nociva à coletividade<sup>396</sup> e como responsável pela crise e pela estagflação ocorrida nos anos 1970. Com grande apoio dos meios de comunicação e portentosos aportes de fundações privadas nos EUA, a crítica monetarista e novo clássica foi se afirmando como hegemônica em todo o meio universitário americano e mundial. Estabeleceu-se um consenso no qual não só a tentativa de buscar o pleno emprego era equivocada como também a regulação da atividade econômica era deletéria em si mesma: o excesso de regras, leis, restrições e impostos atrapalhava o funcionamento natural dos mercados, sufocava o desenvolvimento econômico e empobrecia a sociedade.

O liberalismo econômico foi tão fortalecido e popularizado, nos EUA, que o *trickle-down* se tornou a justificativa convencional desde o período Reagan (1981-1988) para os cortes de impostos e o fim das regulamentações, que bloqueavam o espírito inovador e o avanço econômico. Ninguém investia em inovações ou buscava progredir na vida, pois o Estado se apropriava da maior parte de seus ganhos, o que consequentemente reduzia o bem-estar social e a geração de empregos. A saída, portanto, era o Estado reduzir drasticamente sua atuação, reduzindo impostos, tornando-os menos progressivos e evitando atrapalhar o livre e adequado funcionamento de uma economia de mercado, favorável a todos os membros da sociedade<sup>397</sup>.

Nas ciências sociais, a mudança de foco foi posterior à volta do fundamentalismo de mercado monetarista e tinha como alvo a deterioração social, gerada pelo bloqueio da concorrência, e pelo fim da luta pela sobrevivência. A transição da Sociedade da Informação de Daniel Bell para o neoconservadorismo é um movimento importante, pois desvela como foi construído o novo pensamento

---

<sup>396</sup> “Os economistas do livre mercado começaram a rejeitar não apenas o *New Deal*, mas também as reformas da Era Progressista, e sugeriram que mesmo ações governamentais como a vigilância para garantir a segurança dos alimentos e dos remédios não se justificavam” (KRUGMAN, 2007, 2010, p. 143). A este respeito, ver também PALLEY (1998), cap. 8.

<sup>397</sup> Sobre a desigualdade como um fator favorável ao crescimento econômico, ver FORBES (2000).

conservador norte-americano. Ao deixar de olhar para trás, como fazia em seu livro *O Advento da Sociedade Pós-Industrial*, Bell observou que a cultura que se estabeleceu nos EUA, nos anos 1960 e 1970, era conflitante com o desenvolvimento econômico e que surgiam graves contradições culturais – esta movida em sua interpretação serviu de base para o neoconservadorismo subsequente.

Em sua perspectiva, o crescimento continuado da renda e a transformação dos Estados Unidos em uma economia da informação criaram um problema grave, dado que os ritmos das transformações técnico-econômicas, da ordem política e da cultura são diferentes<sup>398</sup>. Tais mudanças levaram as pessoas a direções contraditórias, pois as necessidades da ordem econômica deixaram de ser conciliáveis com os valores que se desenvolveram ao longo deste processo. O trabalho se tornou mais fácil, menos penoso e ligado ao conhecimento, mas isto não significou que as pessoas não precisassem mais realizá-lo e nem racionalizar os processos produtivos e a organização social – continua e sempre continuará a existir uma órbita econômica, no sentido de que sempre haverá alguma escassez relativa que exige alguma disciplina e sacrifício social.

Desta forma, o monumental progresso econômico estimulou a disseminação pela sociedade de novos valores individuais, incompatíveis com o próprio desenvolvimento econômico. As facilidades da vida predispuseram todos a quererem viver em busca do prazer, entretanto isto é inconciliável com as necessidades de trabalho e de organização da sociedade. Este avanço do hedonismo – a ideia do prazer como modo de vida<sup>399</sup> – também é decorrência de uma consciência moderna, que busca a autenticidade individual, o caráter único e irredutível do homem, e que não evoca e nem constitui um vínculo coletivo. Historicamente, vê-se que tais mudanças comportamentais tiveram origem na industrialização: seu grande impacto nas formas de percepção do tempo e do espaço, num momento em que a crença religiosa decaía, levou a profundos questionamentos sobre a sociedade e o indivíduo.

---

<sup>398</sup> BELL (1976(1989)), p. 23.

<sup>399</sup> BELL (1976(1989)), p. 33.

Isto deu origem a valores modernos que afirmavam a importância e o valor do indivíduo e de sua expressão única.

Apesar destes novos valores já estarem latentes desde o século XIX, foi o crescimento da renda e a constituição de uma Sociedade Pós-Industrial que lhes deu força, já que, durante o processo de industrialização, os valores dominantes eram os burgueses da poupança, da disciplina do trabalho e do freio sexual. Ao longo do século XX, o progresso material liquidou progressivamente os valores burgueses ao tornar as preocupações econômicas cada vez menos importantes, o que abriu espaço para a afirmação do individualismo e do prazer individual. Nas décadas recentes, portanto, os valores individuais ganharam importância própria e santidade<sup>400</sup> e a busca do prazer se tornou a justificativa cultural e moral do capitalismo. Entretanto, se os indivíduos não se preocupam mais em fazer parte de uma comunidade, só buscando a gratificação individual de seus desejos, e, se isto é estimulado pela criação de novos desejos e por um nível de vida cada vez maior, não é possível sustentar o funcionamento da economia.

Vale insistir, isto ocorreu graças à superação das dificuldades impostas pela luta constante contra a natureza e contra a escassez, o que fez os americanos abandonarem seus valores tradicionais em prol da contracultura nos anos 60 e 70. Os valores protestantes e puritanos foram deslocados e considerados ultrapassados frente ao amor livre e ao hedonismo do movimento *hippie*, que contestavam o mundo do pós-guerra. Ademais, instituições sociais como a família e a igreja não conseguiram se adaptar rapidamente às aceleradas transformações econômicas ocorridas no período. Logo, o hedonismo do consumo imediato e desmedido se estabeleceu rapidamente<sup>401</sup>, apoiado no progresso material, no cinema, na televisão e no crédito, que permitia a antecipação dos gastos e o gozo instantâneo num mundo confortável e de renda elevada e crescente.

---

<sup>400</sup> BELL (1976(1989)), p. 59.

<sup>401</sup> “La cultura ya no se ocupaba de cómo trabajar y realizar, sino de cómo gastar y gozar. (...) En los decenios de 1950 y 1960, el culto del orgasmo sucedió al culto de la riqueza como pasión básica de la vida norteamericana” (BELL, 1976, 1989, p. 77).

A moral da diversão se tornou a norma social, baseada no prazer sexual e sensorial, o que se encaixa perfeitamente na sedução premeditada da mídia e do consumo. O problema é que o abandono do puritanismo e do protestantismo privou a sociedade de uma ética transcendental, que mantivesse as pessoas interessadas em trabalhar e sustentar a economia<sup>402</sup> – ou seja, em produzir – dado que elas só desejavam gozar e ninguém mais pretendia postergar a gratificação. A tranquilidade da vida numa Sociedade Pós-Industrial estimulou estes valores da fruição da vida e da despreocupação com o futuro, o que minou as bases sociais do capitalismo. Logo, Bell encerra seu livro e sua participação no debate público com grandes preocupações a respeito dos destinos dos EUA, onde o desenvolvimento econômico se contrapunha cada vez mais fortemente aos interesses individuais de pessoas hedonistas despreocupadas com o futuro.

Esta crítica ao capitalismo regulado e ao Estado de Bem-Estar Social do pós-guerra nos EUA, que corroeu as bases morais e éticas da economia, foi devidamente reorientada por Irving Kristol ao longo dos anos setenta. Kristol, fundador do **neoconservadorismo** e figura de proa no governo Reagan, desde fins dos anos 1940 mantinha ligações estreitas com seus colegas de universidade de Nova York Daniel Bell e Nathan Glazer<sup>403</sup>, através da revista *The Public Interest* e do Congresso pela Liberdade Cultural, organização financiada pela CIA<sup>404</sup> para propagar os benefícios do capitalismo nos círculos progressistas ao redor do mundo durante a Guerra Fria<sup>405</sup>.

---

<sup>402</sup> “La ética protestante y el temperamento puritano fueron códigos que exaltaban el trabajo, la sobriedad, la frugalidad, el freno sexual y una actitud prohibitiva hacia la vida” (BELL, 1976, 1989, p. 64).

<sup>403</sup> A respeito da origem trotskista, dos interesses comuns e do estudo no New York City College por parte de Daniel Bell, Irving Kristol, Nathan Glazer e Irving Howe, ver DORMAN (1998).

<sup>404</sup> Agência Central de Inteligência dos EUA.

<sup>405</sup> A respeito da criação do Congresso pela Liberdade Cultural e de seu papel na propaganda do capitalismo americano, ver SAUNDERS (1999(2003)) e WARNER (1995). Sobre a sua forma de financiamento e o papel de Daniel Bell e Irving Kristol na organização, ver SAUNDERS (1999(2003)). Sobre o Congresso pela Liberdade Cultural ultrapassar os limites da Guerra Fria e se imiscuir na política interna americana, ver PETRAS (1999).

Para Kristol e os *neocons* não era apenas a contracultura que corroía as bases da sociedade americana, mas a própria ação estatal: o Estado de Bem-Estar Social, a despeito de suas boas intenções, só prejudicou a sociedade. Indo além da crítica de Bell e de Friedman, a ideia é de que o Estado supostamente protegia as pessoas e as taxava pesadamente sob a justificativa de que rendas iguais eram a essência da liberdade, o que era feito em nome do público, renunciando a qualquer religião ou moralidade em seus atos. Na educação pública, por exemplo, o Estado atacava as tradições americanas e estimulava a permissividade sexual e a homossexualidade ao mesmo tempo em que proibia as organizações religiosas de fazerem a defesa de uma vida moral<sup>406</sup>. Ou seja, o Estado bloqueava o desenvolvimento econômico e as instituições que poderiam sustentar a vida moral do país, propagando valores individualistas, hedonistas e licenciosos<sup>407</sup>.

Para superar a crise, portanto, era necessário reavivar na sociedade americana a busca pelo interesse próprio, pois o bloqueio à concorrência e o Estado de Bem-Estar Social fizeram com que este *motto* se perdesse. Kristol dá um passo à frente de Bell ao dizer que a perda dos valores americanos fundamentais, como o trabalho, a poupança e o freio sexual resulta não só da contracultura, mas principalmente dos malefícios da ação do Estado. Como apenas poucas pessoas são movidas pela busca da excelência, a retirada dos benefícios públicos e das redes de proteção social estimula a busca do interesse pessoal da maneira mais eficiente possível. Ao deixar a economia de mercado funcionar livremente, cada indivíduo define o que é o seu bem-estar e deslegitima qualquer tentativa de um Estado paternalista de tentar impor a sua ideia.

---

<sup>406</sup> KRISTOL (1995a), pp. 81-82. Sobre o peso dos grupos religiosos na política americana, KRUGMAN (2007(2010)) assevera que: “A direita cristã da qual estamos falando não é meramente um grupo de pessoas que unem a fé a inclinações conservadoras. Como Goldberg coloca em *Kingdom coming*, o nacionalismo cristão busca o ‘domínio’. É uma ‘ideologia política totalitarista’ que ‘declara o direito de governar dos cristãos’. A influência dessa ideologia sobre o atual Partido Republicano é tão grande hoje em dia que levanta a questão de quem está usando quem” (itálicos do autor) (p. 231).

<sup>407</sup> KRISTOL (1995a), p. 90 e KRISTOL (1987), p. 08.

Numa sociedade em que a concorrência está desbloqueada, todo indivíduo está livre para lutar por uma melhor posição, para tentar ser o melhor em determinado ramo de atividade<sup>408</sup>. Isto, em geral, traz como suposto certa prudência e antevisão para os indivíduos, dado que eles não têm mais o Estado para protegê-los de suas decisões equivocadas<sup>409</sup>. Outra decorrência é a procura por mais educação, fator importante para o progresso individual nesta sociedade e componente decisivo para a igualdade social<sup>410</sup>. Entretanto, sem uma moral forte baseada na religião, este mundo perde o sentido: a ausência de transcendência é desumanizadora e fonte de boa parte da crise vivida ao longo dos anos 1970<sup>411</sup>.

O próprio combate à pobreza precisava ser revisto: numa sociedade opulenta como a americana, esta é sempre uma privação relativa<sup>412</sup>. Dessa maneira, a concessão de benefícios inevitavelmente leva à existência de beneficiários, numa relação simbiótica em que os impostos das pessoas decentes sobem para sustentar os fraudadores da previdência social<sup>413</sup>. A pobreza no Terceiro Mundo é a prova do fracasso das políticas estatais que tentam alterar a distribuição de renda e a pobreza – criam expectativas de melhora e não cumprem com suas promessas<sup>414</sup>. Mas a consequência mais nefasta deste suposta bondade estatal é destruição de um dos

---

<sup>408</sup> Arnold Schwarzenegger, ator de cinema, celebridade e governador republicano da Califórnia – tal como Ronald Reagan, o primeiro presidente neoconservador – expressa bem esta posição: “When I was ten years old, I had a dream of being the best in the world in something. When I was fifteen, I had a dream that I wanted to be the best bodybuilder in the world, and the most muscular man. It was not only a dream I dreamed at night. It was also a daydream. It was so much in my mind that I felt it had to become a reality. It took me five years of hard work. Five years later, I turned this dream into reality and became Mr. Universe, the best-built man in the world. ‘Winning’ is a very important word. There is one that achieves what he wanted to achieve and there are hundreds of thousands that failed. It singles out: the winner” (TERKEL, 1980, pp. 126-127).

<sup>409</sup> KRISTOL (1979(1995)), p. 108.

<sup>410</sup> Uma visão apologética das mudanças correntes na educação pode ser vista em SAINT-PAUL (2008).

<sup>411</sup> KRISTOL (1992(1995)), p. 134.

<sup>412</sup> “Often the real value of these welfare benefits has increased more rapidly than the real value of wages available to low-skilled workers, increasing the likelihood that the appeal of such benefits would exceed the attractiveness of work. This is reinforced to the extent that transfer rules reduce the incentive to work. Reducing such voluntary poverty requires reexamining the structure of welfare programs” (FELDSTEIN, 1999, p. 41).

<sup>413</sup> KRUGMAN (2007(2010)), p. 115. Ver também KRISTOL (1971(1995)), p. 44.

<sup>414</sup> KRISTOL (1995a), pp. 85-86.

únicos incentivos ao trabalho que existem: a necessidade. Restando apenas o desejo de melhorar de vida, a experiência comprova que isto levou somente à preguiça e à estagnação<sup>415</sup>. Além de corromper o caráter, o ativismo político e estatal fomenta a luta de classes e as diferenças sociais e raciais ao jogar as pessoas umas contra as outras na busca por mais direitos.

Logicamente, um desdobramento deste processo foi as pessoas terem perdido a vergonha de pedir auxílio ao governo: não se sentia mais o estigma de viver da assistência social e as pessoas passaram a achar que isto era um direito delas. O passo adiante foi passar a se aproveitar das brechas do sistema para ganhar mais direitos e renda para não fazer nada, como as famosas rainhas da previdência social que andavam de *Cadillacs*, tinham filhos e se divorciavam de acordo com os benefícios que poderiam amealhar<sup>416</sup>. Tudo cada vez mais apoiado numa burocracia repleta de comunistas, que também se aproveitavam do Estado e dos impostos das pessoas que trabalhavam arduamente<sup>417</sup>.

De uma maneira mais geral, as políticas do pós-guerra significaram a corrupção dos valores da sociedade e a degeneração da espécie, ao proteger os fracos e ao impedir a sobrevivência apenas dos mais aptos. Isto porque foi a luta pela sobrevivência, possibilitada pela concorrência livre, que havia permitido o desenvolvimento americano. Evidentemente, todo o pensamento neoconservador do país sempre foi eivado pelo darwinismo social, mas este foi acuado durante algumas décadas pelo *New Deal*. Desenvolvida na virada do século XIX para o XX por Herbert

---

<sup>415</sup> “Os destituídos seriam vítimas naturais da sua própria preguiça e ociosidade, displicência e irresponsabilidade, procriação incontrolada (a grande justificativa de Ricardo, de Malthus e da economia clássica) ou das suas preferências por um determinado estilo de vida, incluindo a predileção por dormir em baixo de pontes ou nos gradis das calçadas, como afirmou Ronald Reagan” (GALBRAITH, 1984, 1987, p. XXV).

<sup>416</sup> KRUGMAN (2007(2010)), p. 115.

<sup>417</sup> “People were tired of wasteful government programs and welfare chiselers; and they were angry about the constant spiral of taxes and government regulations, arrogant bureaucrats, and public officials who thought all of mankind’s problems could be solved by throwing the taxpayers’ dollars at them” (REAGAN, 1990, p. 147).

Spencer<sup>418</sup> e William G. Sumner<sup>419</sup>, a interpretação naturalizada da sociedade voltou a ser disseminada com a volta do conservadorismo nos anos 1980. Nas ciências sociais especificamente, parte importante de sua influência se deu através dos trabalhos e do grande prestígio de Pitirim Sorokin<sup>420</sup>, sociólogo russo que emigrou para os EUA, que foi central à formação de várias gerações de sociólogos. Entre os *neocons*, uma ideia subjacente importante é a de que o Estado de Bem-Estar também enfraqueceu a sociedade americana ao permitir que gerações de pessoas fracas, física e mentalmente, se desenvolvessem<sup>421</sup>.

Frente a tudo isto, a *supply-side economics* do republicano Reagan era resposta correta, pois buscava reduzir os impostos e a regulamentação estatal, o que permitiu que a economia crescesse mais aceleradamente e que gerasse mais oportunidades às pessoas. Quando se observa o que foi feito no pós-guerra para se reduzir a desigualdade – impostos progressivos, gastos sociais, regulamentações etc. – e os seus resultados, percebe-se que se conseguiu apenas a manutenção de uma estrutura de distribuição de renda semelhante à de qualquer nação ocidental<sup>422</sup>. Logo, era preciso reverter os erros das políticas *rooseveltianas* para que se retomasse a trajetória do crescimento econômico, sempre tendo em vista que o governo deveria ser menor do que é<sup>423</sup>.

---

<sup>418</sup> A este respeito, ver SPENCER (1876(1969)), SPENCER (1888) e HOFSTADTER (1944(2006)).

<sup>419</sup> “Sumner’s synthesis brought together three great traditions of western capitalist culture: the Protestant ethic, the doctrines of classical economics, and Darwinian natural selection” (HOFSTADTER, 1944, 2006, p. 51).

<sup>420</sup> A respeito de sua visão, ver SOROKIN (1927(1964)).

<sup>421</sup> “Os pobres, por sua vez, devem se pacificar sabendo que constituem a Sua derradeira preferência, porque foram criados por Ele em tão grande número e porque, ao contrário dos ricos, passarão facilmente ao outro mundo para desfrutarem, junto com os humildes, da plena e cabal compensação pelas misérias desta existência” (GALBRAITH, 1984, 1987, p. XXV).

<sup>422</sup> KRISTOL (1972(1995)), p. 177.

<sup>423</sup> Para neoconservadores como Grover Norquist, figura importante na elaboração dos cortes de impostos no governo Bush Filho (2001-2008), “(...) who loves being called a revolutionary, hardly an agency of government is not worth abolishing, from the Internal Revenue Service and the Food and Drug Administration to the Education Department and the National Endowment for the Arts. ‘My goal is to cut government in half in twenty-five years,’ he says, ‘to get it down to the size where we can drown it in the bathtub’” (DREYFUSS, 2001). A este respeito, ver também KRISTOL (1995b), p. 36 e KRISTOL (2005), pp. 09-10.

Com o fim do socialismo real ao final dos anos 80, o neoliberalismo ganhou novo ímpeto e passou a ser hegemônico, a ponto de estabelecer uma era de pensamento único, na qual qualquer crítica ou objeção a este era vista como sinal de atraso<sup>424</sup>. A culminância desta discussão é a ideia de fim da história, desenvolvida a partir de uma interpretação conservadora de Hegel<sup>425</sup> por Francis Fukuyama, discípulo de Leo Strauss e Kristol e ligado indiretamente ao Congresso pela Liberdade Cultural. Este novo momento representava a afirmação da democracia liberal, ápice do desenvolvimento da razão, no qual o Estado mínimo, único considerado legítimo, representaria a vitória do indivíduo livre e autônomo. Esta revolução liberal, apesar de ainda ter diversos percalços a superar em várias partes do mundo, tem uma trajetória inquestionável e no longo prazo estará afirmada, pois é completamente satisfatória para os seres humanos em suas características essenciais<sup>426</sup>.

Fukuyama vê o capitalismo como fruto do desenvolvimento da racionalidade aplicada à produção material, o que apresenta notável proximidade com as descrições de Bell, que também imaginava um fim da história em termos da evolução econômica, política e social. Assim, a democracia liberal de Fukuyama também é uma economia de serviços pós-industrial. E mais, “podemos dizer que foi no mundo altamente complexo e dinâmico da economia ‘pós-industrial’ que o marxismo-leninismo como sistema econômico encontrou seu Waterloo” (FUKUYAMA, 1992, p. 127). Ou seja, além de minar a ética do trabalho, as sociedades comunistas também têm dificuldade para lidar com uma sociedade tecnologicamente avançada,

---

<sup>424</sup> O Consenso de Washington foi a receita apresentada pelos EUA e por todos os organismos multilaterais como a solução para os problemas do mundo, o que implicava sempre a liberalização dos mercados, a privatização das empresas públicas e a saída do Estado da economia. A este respeito, ver WILLIAMSON (1990) e MARACCI GIMENEZ (2008).

<sup>425</sup> “Hegel havia definido a história como o progresso do homem para mais altos níveis de racionalidade e liberdade, processo esse que tinha um ponto final lógico na consecução da autoconsciência absoluta. (...) Em outras palavras, as sociedades liberais estavam isentas das ‘contradições’ características das formas anteriores de organização social e, portanto, poriam fim à dialética histórica” (FUKUYAMA, 1992, p. 95).

<sup>426</sup> FUKUYAMA (1992), p. 81 e p. 177.

na medida em que há muitos interesses inconciliáveis na sociedade e só a livre discussão poderia levar a pactos ou partilhas de poder razoáveis.

Ademais, como o avanço da racionalidade significa uma sociedade em que a classe média é crescente, a sua exigência por participação e por direitos tende a minar regimes totalitários<sup>427</sup>. Este processo implica mais educação e pessoas mais ativas, mais independentes e que exigem maior liberdade e franco debate de ideias, o que impele a sociedade rumo ao liberalismo ou ao impasse. Em áreas atrasadas não socialistas como a América Latina havia problemas adicionais como a ausência de capitalismo, dado o excesso de regulações e as políticas nacionalistas e de substituição de importações, que manietavam a eficiência e o espírito de iniciativa. Mas, uma vez superados os entraves, o capitalismo liberal leva à produção e ao consumo de bens e serviços em grande quantidade e com grande igualdade, tal como prometia o comunismo<sup>428</sup>.

Mas os regimes democráticos liberais também estão sujeitos a ameaças importantes, já que “(...) refletindo as demandas dos diversos grupos de interesses em suas sociedades, tendem como um todo a gastar mais em bem-estar social, a criar desincentivos à produção através de políticas de tributação pelos níveis de salário, a proteger indústrias em declínio e não competitivas, e portanto a ter maiores déficits orçamentários e taxas mais altas de inflação” (FUKUYAMA, 1992, pp. 161-162). O símbolo disso é os EUA do pós-guerra, onde o crescimento foi comprometido por déficits orçamentários e a democracia impedia uma solução adequada, capaz de impor o sofrimento necessário para realizar os cortes de gasto. Frente à acomodação

---

<sup>427</sup> FUKUYAMA (1992), p. 152. Neste mesmo sentido, “O colapso da ideologia marxista no fim da década de 1980 refletiu, em certo sentido, a conquista de um nível mais alto de racionalidade por parte dos que viviam nessas sociedades, e a compreensão de que o reconhecimento racional universal só podia ser alcançado numa ordem social liberal” (FUKUYAMA, 1992, p. 252).

<sup>428</sup> “Mas se o ‘tempo de trabalho necessário’ exigido para satisfazer necessidades físicas básicas era de quatro horas em média para os trabalhadores das sociedades socialistas, era da ordem de uma a duas horas para as correspondentes sociedades capitalistas, e as seis ou sete horas de ‘trabalho excedente’ que completavam o dia de trabalho não iam só para os bolsos dos capitalistas mas permitiam que os trabalhadores comprassem automóveis e máquinas de lavar, churrasqueiras e barracas para acampar. Se isso constituía um ‘reino de liberdade’ em qualquer sentido importante era outra conversa, mas um trabalhador americano estava muito mais liberado do ‘reino da necessidade’ do que seu colega soviético” (FUKUYAMA, 1992, pp. 172-173).

proporcionada por décadas de *Welfare State*, outro problema era como reestabelecer com vigor uma ética do trabalho com base no egoísmo individual.

Portanto, o projeto econômico neoconservador pode ser sintetizado num ideal a ser buscado: o do reestabelecimento da luta pela sobrevivência como *leitmotiv*<sup>429</sup> – qualquer tentativa de bloquear este processo leva a uma vida reprimida e empobrecida. Quando se estimula a luta contra a necessidade, o crescimento econômico é uma decorrência natural e todos os membros da sociedade melhoram, ainda que não na mesma proporção<sup>430</sup>. Em última análise, é o estabelecimento da civilização de espírito igualitário do homem comum<sup>431</sup>, em contraposição à da elite intelectual de tendências esquerdistas imiscuída no Estado, que tentava impor à sociedade uma falsa igualdade e que impedia o progresso dos talentosos e dos mais capazes<sup>432</sup>.

Na visão dos *neocons*, o resultado da liberação da concorrência e da implantação deste projeto político liberal foi uma sociedade de classe média, ainda que continuem a existir ricos e pobres relativamente. Mas o miolo desta sociedade se tornou cada vez maior e capaz de absorver as pessoas que estão ascendendo que, como todos nesta sociedade, compartilham de seus ideais. “(...) A fonte da

---

<sup>429</sup> Como diria o governador Schwarzenegger: “I believe very strongly in the philosophy of staying hungry. If you have a dream and it becomes a reality, don’t stay satisfied with it too long. Make up a new dream and hunt after that one and turn it into reality. (...) I am a strong believer in Western philosophy, the philosophy of getting rich. (...) It’s a beautiful philosophy, and America should keep it up” (TERKEL, 1980, pp. 128-129).

<sup>430</sup> De acordo com o pensamento conservador, “People do not care if some are doing better than others as long as most are doing well” (ARONOWITZ, 2003, p. 35).

<sup>431</sup> “[The] bedrock of truths about the human condition that were first comprehensively enunciated in *The Wealth of Nations*. Among these truths are: 1) the overwhelming majority of men and women are naturally and incorrigibly interested in improving their material conditions; 2) efforts to repress this natural desire lead only to coercive and impoverished polities; 3) when this natural desire is given sufficient latitude so that commercial transactions are not discouraged, economic growth does take place; 4) as a result of such growth, everyone does eventually indeed improve his condition, however unequally in extent or time; 5) such economic growth results in a huge expansion of the property-owning middle classes—a necessary (though not sufficient) condition for a liberal society in which individual rights are respected” (KRISTOL, 1980, p. 218).

<sup>432</sup> KRISTOL (1972(1995)), p. 174. Novamente, a visão de A. Schwarzenegger é bastante representativa dos ideais neoconservadores: “[America] is the country where you can turn your dream into reality. Other countries don’t have those things. When I came over here in America, I felt I was in heaven. In America, we don’t have an obstacle” (TERKEL, 1980, p. 127).

desigualdade cada vez mais será atribuída à desigualdade natural dos talentos, à divisão economicamente necessária do trabalho e à cultura. (...) Não que tenha sido eliminada toda a desigualdade social, mas que as barreiras que permaneceram eram, sob certos aspectos, ‘necessárias e inerradicáveis’, devido mais à natureza das coisas do que à vontade do homem” (FUKUYAMA, 1992, pp. 351-352).

Algumas desigualdades restarão, mas estas só desapareceriam à custa de restrição da liberdade dos outros: “cada dólar gasto pelo governo com o seguro nacional de saúde ou com a ação social significa que sobra menos para a economia privada; cada tentativa de proteger os trabalhadores contra o desemprego ou as firmas contra a falência significa menor liberdade econômica” (FUKUYAMA, 1992, pp. 353-354). É importante salientar que todas as tentativas de modificar esta situação, como o projeto marxista, foram fracassos de grandes proporções e deixaram heranças consideráveis de totalitarismo e barbárie social.

Dessa forma, fica claro que, na visão conservadora dominante, os Estados Unidos cometeram grandes equívocos ao longo do pós-guerra, os quais comprometeram o seu desenvolvimento econômico e corromperam os seus valores mais profundos. Mas a vitória intelectual e política dos neoconservadores recolocou o país nos trilhos do crescimento econômico sob uma ética do trabalho duro e do esforço individual, graças à revalorização das tradições americanas da luta contra a necessidade, do egoísmo individual e da livre concorrência.

# Capítulo 4: A Crítica das Interpretações Conservadoras e a Concorrência Individual

---

## 4.1 Introdução

Feita a apresentação destas visões conservadoras, deve-se proceder agora à crítica das mesmas, o que se realizará em duas etapas. Primeiro, a crítica a estas interpretações será baseada nos fatos, que em diversos momentos são ignorados pela discussão das diversas vertentes conservadoras. Várias questões importantes são tratadas de maneira tortuosa e distorcem o que efetivamente ocorreu, como a transição setorial do emprego que se modifica de acordo com a satisfação das necessidades, a expansão natural das classes médias e o tipo de emprego que o setor terciário gera ao longo da história. Deste modo, será feito um contraponto das visões conservadoras vistas no capítulo 3 com o apresentado nos capítulos 1 e 2.

Num segundo momento, a discussão se concentrará na questão da concorrência individual no capitalismo, posto que a ofensiva neoliberal centra sua discussão na liberação da mesma. Fundamental para o entendimento da dinâmica social, os conservadores erroneamente a consideram justa. Inicialmente, serão apresentadas as críticas de Amartya Sen e Pierre Bourdieu, que apresentam diversas objeções a estas interpretações conservadoras. Sen, com a abordagem dos funcionamentos e das capacidades, tenta mostrar como existe a necessidade de o Estado oferecer patamares mínimos de igualdade social para que todos na sociedade tenham um ponto de partida semelhante na concorrência individual. Esta crítica, bastante limitada frente à complexidade dos problemas apresentados nos capítulos 1 e 2, é levada adiante por Bourdieu pois, na visão deste, o ponto de partida sempre será diferente. Numa sociedade dividida em classes, sempre existirão diferenças e

elas não são equalizáveis através de garantias de mínimos a todos, dado que sempre haverá culturas mais sofisticadas, educação mais completa etc.

Após a apresentação destas críticas, caracterizadas pela apreensão incompleta da problemática da concorrência individual no capitalismo, o foco se voltará para a análise de Weber sobre a concorrência individual e o problema dos monopólios. Paradoxalmente, Weber foi o formulador das bases para discussão da Sociedade Industrial e, ao mesmo tempo, foi o pensador que criou o arcabouço mais adequado para se fazer a análise da concorrência individual num mundo em que os monopólios são a regra. Assim, a discussão weberiana, ampliada por alguns sucessores importantes como Randall Collins, Frank Parkin, Catherine Brennan, Charles Tilly e Raymond Murphy, será apresentada com o intuito de esclarecer como funciona a concorrência individual no capitalismo.

Frente ao explanado, se retomará a ênfase na necessidade de se levar em consideração a estruturação do emprego, gerada pelo desenvolvimento capitalista, e moldada pela atuação do Estado, posto que a concorrência individual se dá dentro destes marcos estruturais. Num mundo em que a mecanização da produção extinguiu grande parte dos empregos socialmente necessários e os monopólios econômicos e sociais são extensos e diversificados, a liberação da concorrência criou uma sociedade profundamente desigual, repleta de pessoas pobres e sem perspectivas, obrigadas a virarem serviçais quando o progresso econômico permitiria que todos pudessem ter uma vida digna e com pouco trabalho.

## 4.2 A Interpretação Conservadora e os Fatos

A interpretação conservadora do desenvolvimento capitalista, conforme pode ser percebida frente à apresentação dos capítulos 1 e 2, padece de diversos problemas para lidar com os fatos ocorridos ao longo da história do capitalismo<sup>433</sup>.

---

<sup>433</sup> No que se refere a críticas no plano das ideias ao pós-modernismo, ao pós-industrial etc., ver EAGLETON (1996(1999)) e KUMAR (1995(2005)).

Uma questão fundamental e que perpassa toda a discussão sobre a Sociedade Industrial e a da Informação e também a dos conservadores críticos do pós-guerra, é a da transição setorial do emprego ao longo da história. O movimento apresentado é o de uma satisfação gradual das necessidades humanas, que vai progressivamente liberando as pessoas do trabalho agrícola, industrial e que vai levando os trabalhadores para o setor de serviços – impermeável ao progresso técnico. Nesse sentido, a humanidade teria caminhado de uma Sociedade Agrária<sup>434</sup> para uma Sociedade Industrial e então para uma Sociedade Pós-Industrial ou dos Serviços.

Esta consideração subestima a força do progresso técnico ao considerar que é necessário primeiro satisfazer as demandas por alimento, abrigo etc. para depois liberar as pessoas para o trabalho no setor secundário e, posteriormente, no terciário. Como apresentado no capítulo 1, o avanço da produtividade foi tão elevado ao longo das duas primeiras revoluções industriais que ele criou as condições para expulsão das pessoas do campo, ao mesmo tempo em que não criava volumes massivos de empregos na indústria, capazes de absorver os trabalhadores sobrantes. De 1820 a 2007, a população empregada na agricultura caiu de 83,7% para 1,3% do total do emprego, ao mesmo tempo em que a população empregada na indústria nunca ultrapassou os 26,9% atingidos em 1920<sup>435</sup>. Nem o processo de industrialização provocou grande alteração na geração de emprego industrial, ao contrário do previsto pelos conservadores<sup>436</sup>, posto que este oscilou ao redor de 20-22% entre 1870 e 1910, com a jornada de trabalho na manufatura caindo de 63 horas semanais em 1870 para 52,2 horas semanais em 1910<sup>437</sup>. Isto significa que o avanço da

---

<sup>434</sup> “A country can be safely regarded as still in the peasant agricultural stage if more than 50 per cent of its gainfully occupied males are engaged in farming, fishing, hunting, and forestry” (DAVIS, 1951, p. 08).

<sup>435</sup> Dados extraídos das figuras 1 (p. 10) e 9 (p. 32) e da tabela 3 (p. 57).

<sup>436</sup> “A primeira, ou seja, a fase de *arranque*, é aquela durante a qual a população ativa secundária aumenta. (...) Durante todo este período, a população ativa dirige-se para o secundário a tal ponto que o fenômeno mascarou o fato que na realidade ela emigra também o terciário (sic)” (FOURASTIÉ, 1963, 1971, p. 103).

<sup>437</sup> Dados extraídos das figuras 9 (p. 32) e, no que se refere à jornada de trabalho na manufatura, CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2010). Em 1920, a jornada de trabalho na manufatura havia se reduzido a 48,1 horas semanais.

produtividade na agricultura e na indústria foi muito mais elevado do que a capacidade de incorporar as pessoas ao setor industrial<sup>438</sup>.

O fenômeno é ainda mais significativo se for levado em conta que o crescimento da ocupação na indústria foi cada vez mais baseado no trabalho de *colarinho-branco*. De 1899 a 1969, as vagas fora da linha de produção cresceram de 7,2% para 24,0% do total do setor, o que significa que o trabalho dito industrial – braçal, manual, de chão de fábrica – em nenhum momento foi o central em uma economia desenvolvida como a dos EUA<sup>439</sup>. Desta maneira, a ideia mesma de Sociedade Industrial fica bastante fragilizada, dado que o emprego deste setor sempre foi secundário – o que sempre foi importante na indústria é o seu peso sobre a renda e os impactos sobre: a produtividade; os serviços necessários para circular a produção através das estruturas de distribuição, transporte e comercialização; a provisão de serviços pessoais urbanos, criados a partir da renda paga aos trabalhadores da indústria e dos serviços intermediários que moram nas cidades, despendida em serviços finais.

A evolução do emprego, quando observada rigorosamente, mostra que a suposta transição para a Sociedade da Informação também é frágil, posto que a redução do emprego industrial, ocorrida a partir dos anos 1970, é importante, mas não foi o divisor de águas – este já caía desde os anos 1950 e não era o principal setor a empregar a população<sup>440</sup>. Portanto, melhor seria considerar como Sociedade Industrial toda sociedade que realizou sua revolução industrial e que se mantém industrializada, ou nenhuma seria merecedora do nome efetivamente, dado que na economia americana, a maior economia industrial do mundo por larga margem em

---

<sup>438</sup> “For the moment the very rapidity of these changes is hurting us and bringing difficult problems to solve. (...) We are being afflicted with a new disease of which some readers may not yet have heard the name, but of which they will hear a great deal in the years to come – namely, *technological unemployment*. This means unemployment due to our discovery of means of economising the use of labour outrunning the pace at which we can find new uses for labour” (itálicos do autor) (KEYNES, 1930, 1963, p. 364).

<sup>439</sup> Dados retirados da figura 11 (p. 35).

<sup>440</sup> Ver figura 9 (p. 32) e tabela 3 (p. 57).

todo o século XX, o emprego industrial não foi dominante em momento algum<sup>441</sup>. A preponderância da indústria nas sociedades desenvolvidas continua incontestada<sup>442</sup>, mas em outros pontos mais relevantes não considerados pelos conservadores, conforme apresentado no capítulo 2.

Se o seu peso sobre o emprego se reduziu substancialmente desde meados do século XX, é preciso considerar que este nunca foi o mais expressivo, num mundo urbano em que os serviços finais e intermediários se consolidaram como os setores mais importantes. A força da indústria está relacionada principalmente à sua capacidade de gerar renda, impostos e de mover o setor de serviços. Evidentemente, só existem serviços intermediários se há uma produção industrial que o acompanhe, como é o caso, por exemplo, dos serviços de design de plataformas de petróleo – não existem se não se produz as mesmas num país. Na verdade, grande parte dos serviços intermediários só tem razão de ser à medida que eles são movidos pela geração de renda da indústria, que utiliza parte de seus ganhos para fazer a

---

<sup>441</sup> “A experiência norte-americana, em verdade, configura um processo único, que não encontra paralelo na história. A comparação com os resultados observados na Inglaterra e na Alemanha é eloquente: entre 1870 e 1913 o crescimento do produto real nos EUA foi de 478%, contra 124% e 242% nos referidos países. Em 1913 o PIB dos EUA já era mais de 25% superior à soma do PIB dos dois países europeus (em 1870 o PIB americano equivalia ao da Inglaterra). (...) A participação norte-americana na produção industrial mundial, passou de 23% em 1870 para 36% em 1913, enquanto a participação inglesa caiu de 32% para 14%, e a alemã cresceu de 13% para 16%. Em 1914 a produção norte-americana de aço já era o dobro da alemã, e superior à soma combinada da produção da Alemanha, Inglaterra e França” (MAZZUCHELLI, 2009, pp. 179-180). Neste período (1870-1910), o emprego industrial cresceu apenas de 19,1% para 22,2% (figura 9, p. 32).

<sup>442</sup> “The great dividing line between the rich and poor peoples of the earth is therefore not solely or even primarily population density, even when refined measures are used to gauge it, but rather the presence or absence of industrialization. (...) The gap between industrial and agricultural countries can be illustrated in numerous ways, but two alone will suffice. (1) In 1939 the average per capita income for 30 countries that we have defined as agricultural was \$76 per annum whereas in 22 industrial countries it was \$287, or four times as great. At the extremes, of course, the differences are much greater. (2) In the years around 1947 the average proportion illiterate aged 10 and over was 69 per cent in all countries having 50 per cent or more of gainfully occupied male workers in agriculture, whereas it was only 3.5 per cent in all countries having less than that proportion. The great chasm separating the two kinds of society could scarcely be shown more clearly” (DAVIS, 1951, pp. 15-16).

produção circular mais rápido e, com isso, vender mais, produzir mais e ganhar mais<sup>443</sup> – como é o caso dos serviços de logística, vendas, *marketing* etc.

Ademais, o setor industrial é o único que possui economias de escala dinâmicas e crescentes, como Kaldor já mostrava ao discutir a decadência econômica inglesa no pós-guerra<sup>444</sup>. No caso da agricultura, a disponibilidade de terras é sempre um fator limitante à sua produção, assim como a disponibilidade de mão de obra e a capacidade de padronização podem restringir a expansão dos serviços, conforme visto no capítulo 2. No caso da indústria, sempre é possível organizar a produção em maior escala, com menores custos e de maneira mais objetiva – não há restrições nem de ordem natural e nem humana, dado que a tecnologia permite a substituição do trabalho e a sua organização de modo científico.

No que se refere especificamente ao progresso técnico, não é apenas o fato de que a indústria é responsável por 60% do investimento em pesquisa e desenvolvimento nos EUA<sup>445</sup>. O progresso técnico dos outros setores é sempre derivado do ocorrido na indústria: os tratores, os fertilizantes, os herbicidas e os pesticidas são produzidos na indústria e transferem ganhos de produtividade para este setor. O mesmo ocorre com o terciário, com muita intensidade após a III Revolução Industrial, algo que era inconcebível para a esmagadora maioria dos autores conservadores vistos no capítulo 3. A produção de serviços foi revolucionada pelos computadores e por todos os equipamentos eletrônicos, o que ampliou vertiginosamente a sua produtividade e levou à redução em massa do pessoal empregado. Todavia, tais avanços foram produzidos pelo setor secundário, que sempre transmite os seus avanços técnicos para os outros setores<sup>446</sup>.

---

<sup>443</sup> Em termos da valorização do capital, “cuanto más ideales sean las metamorfosis circulatorias del capital, es decir, cuanto más se reduzca a 0 o tienda a reducirse a 0 el tiempo de circulación más funcionará el capital, mayores serán su productividad y su autovalorización. (...) El tiempo de circulación limita, por tanto, en términos generales, su tiempo de producción y, por consiguiente, su proceso de valorización” (MARX, 1885, 2000, p. III).

<sup>444</sup> A este respeito, ver KALDOR (1968), KALDOR (1971) e KALDOR (1984(1996)).

<sup>445</sup> SCOTT (2008), p. 01.

<sup>446</sup> KALDOR (1975).

Esta questão suscita novamente o problema do tamanho das empresas, que não foi reduzido pelo avanço técnico e nem abriu novos espaços para o empreendedorismo, como era apontado pelos conservadores. Tal como apresentado anteriormente, a produção flexível não é privilégio das pequenas empresas, dado que as grandes também podem se organizar em unidades menores e flexíveis, como as pequenas. O ponto é que o desenvolvimento tecnológico é cada vez mais caro e restrito a um pequeno grupo de companhias gigantescas, as únicas capazes de arcar com os custos de sua pesquisa. Ao avaliar o ocorrido nos últimos trinta anos, NOLAN & ZHANG (2010) afirmam que o já elevado grau de concentração da propriedade capitalista e do investimento em P&D subiram com grande rapidez, se circunscrevendo a poucas grandes empresas de países altamente desenvolvidos, que se situam no topo das cadeias de produção de valor, controlando quase todos os segmentos das cadeias de suprimento global (p. 98).

No que cerne ao investimento em P&D das 1.400 maiores companhias do mundo, quase 2/3 destes gastos estão concentrados em apenas três setores, dominados por pouquíssimas empresas, como o automotivo em que dez empresas detêm 77% do mercado mundial<sup>447</sup>. Se a competição progressivamente liberada, desde os anos 1970, intensificou o investimento e a busca do progresso técnico num ambiente muito mais agressivo, isto ampliou ainda mais a escala e a centralização do capital em termos mundiais, ao contrário da ideia de que as pequenas empresas são as mais inovadoras e flexíveis. Portanto, o que ocorreu foi um novo movimento de concentração e centralização da propriedade, que a fez crescer em importância, tanto em termos da concorrência empresarial, como em termos de oportunidades de negócios e de inserção ocupacional. A socialização da propriedade, defendida pelos

---

<sup>447</sup> NOLAN & ZHANG (2010), p. 99. “The high degree of concentration in terms of market share that emerged in the era of globalization has been accompanied by an equally high degree of concentration in technical progress. Three sectors dominate overall investment in R&D, accounting for almost two-thirds of the total investment by the G1400, the world’s top 1,400 firms. These sectors are technology hardware and equipment, together with software and computer services, which account for 26 per cent of G1400 R&D investment; pharmaceuticals, healthcare equipment and services, which get 21 per cent; and autos 17 per cent” (NOLAN & ZHANG, 2010, p. 100).

autores conservadores, não significou socialismo pois a propriedade social passou a ser comandada por cada vez menos pessoas, continuou a ser privada e seus benefícios foram e são apropriados por poucos. E a indústria, agora devidamente considerada como o motor do crescimento e a fonte do aumento da produtividade de toda a economia<sup>448</sup>, não como uma mera etapa de transição na história humana, reafirma sua importância de maneira incontestável.

Voltando à estrutura ocupacional, profundamente influenciada pelos movimentos supracitados, também os empregos de *colarinho-branco* de nível médio foram progressivamente liquidados com a introdução dos computadores, o que provocou grande redução das oportunidades de emprego – agora concentradas na provisão de serviços pessoais. Deste modo, a transição setorial na Inglaterra e nos EUA pode ser mais bem interpretada como uma saída das atividades agrícolas rumo às cidades, onde o setor de serviços sempre teve proeminência. No caso norte-americano, sem a participação ativa do Estado, o enorme excedente de mão de obra, produzido pela II Revolução Industrial e pela Grande Depressão, continuaria com grandes dificuldades de inserção no mercado de trabalho e a desigualdade e a injustiça sociais, vislumbradas após os anos setenta, seriam a norma geral na economia mais rica e desenvolvida do mundo. Isto mostra como a conformação do setor terciário depende muito do contexto econômico e político, pois, durante certo período, a migração para os serviços significou progresso social e individual sob uma concorrência individual e um ambiente econômico mais regulados. No momento seguinte, o inchaço dos serviços significou regressão e crise social, com acirramento da concorrência interpessoal, em um ambiente de poucas boas oportunidades de trabalho – diferentemente da suposição conservadora de que o caminho rumo ao serviços significa imediatamente melhora salarial e de padrão de vida<sup>449</sup>.

---

<sup>448</sup> A este respeito, ver KALDOR (1968), WOLFE (1968), KALDOR (1971), THIRLWALL (1972(1999)), capítulo 3, KALDOR (1975) e KALDOR (1984(1996)), palestra três.

<sup>449</sup> “Indeed, between 1973 and 2000, real hourly wages fell by 6.8%, so that between 1973 and 2007 real wages were down by 4.4%. (...) This contrasts with the preceding years, 1947 to 1973, when real wages grew by 75%” (WOLFF, 2010, p. 432).

Os diversos processos tratados estão profundamente interligados com a expansão das classes médias. Em todas as interpretações conservadoras vistas, a classe média se expande permanentemente e é a multiplicação destes escalões intermediários que sustenta a suposição de uma contínua mobilidade social e de uma maior igualdade entre os membros da sociedade. Ao se verificar o que ocorreu ao longo do século XX nos EUA, vê-se que este movimento não é intrínseco ao capitalismo, dado que a expansão das classes médias foi resultado de fenômenos específicos e não gerais. Parte importante do movimento de expansão dessas foi consequência da monopolização do capital, que levou à formação de grandes estruturas corporativas e, conseqüentemente, também grandes burocracias e departamentos de vendas, de distribuição etc. bastante intensivos em mão de obra. Conforme apontado no capítulo 1, a II Revolução Industrial requereu grande salto nas estruturas econômicas, financeiras, comerciais, logísticas e burocráticas, para dar conta das suas necessidades técnicas e da complexidade de sua operação, cada vez mais verticalizada, altamente centralizada e espalhada por todo o país e por vezes pelo mundo.

A ampliação da empresa, dentro de seu setor e para os outros elos da cadeia produtiva e comercial, foi se tornando uma necessidade, já que permite grandes economias de custo da oferta<sup>450</sup> e a monopolização e controle dos mercados, a fim de impedir que os ganhos de produtividade passem para o comprador, em virtude da concorrência entre os produtores, garantindo o maior ganho possível<sup>451</sup>. Dessa maneira, “a concentração e centralização dos capitais industriais consolida uma estrutura produtiva em que os diferenciais de custos e de taxas de lucro entre os diversos ramos da produção tendem a se perpetuar, configurando barreiras técnicas e financeiras à entrada, com o que a concorrência se dá pelo enfrentamento de

---

<sup>450</sup> “O administrador fechava as fábricas menores e mais ineficientes e ampliava as mais eficientes. Dirigindo diariamente um número muito menor de fábricas bem maiores, ele conseguia reduzir rapidamente os custos unitários. Produzindo em massa, a empresa consolidada não podia depender de uma rede distribuidora fragmentada e logo passava a ter seus próprios atacadistas e até mesmo varejistas e sua própria organização de compras, não raro procurando assumir o controle da matéria-prima” (CHANDLER JR., 1967, 1998, p. 178).

<sup>451</sup> HOBSON (1894(1985)), p. 106.

massas de capital com igual força oligopolística” (BRAGA & MAZZUCHELLI, 1981, p. 59). A concorrência deixa de ocorrer através do preço, já que as grandes empresas buscam elementos que as permitam operar de forma monopolista. “Assim, a propaganda, a comercialização, o monopólio de patentes, o poder de monopsonio sobre os mercados locais de trabalho e de matérias-primas aparecem como outros tantos instrumentos para aumentar as vantagens, a margem de lucro e a capacidade de expansão da grande empresa” (TAVARES, 1985, pp. X-XI).

Quanto mais este processo de monopolização é bem sucedido, maior é o excedente financeiro disponível à grande empresa: “Qualquer forma de capital ‘trustificado’ conduz necessariamente a uma concentração de capital financeiro que não pode ser reinvestido dentro da própria indústria trustificada. Deve expandir-se para fora” (TAVARES, 1985, p. XVII). No caso dos Estados Unidos, onde tal processo avançou celeremente, o capital financeiro promoveu grande centralização do capital ao longo de toda a economia, o que significa que “(...) um punhado de monopolistas subordina as operações comerciais e industriais de toda a sociedade capitalista, colocando-se em condições – por meio das suas relações bancárias, das contas correntes e de outras operações financeiras –, primeiro de conhecer com exatidão a situação dos diferentes capitalistas, depois de controlá-los, exercer influência sobre eles mediante a ampliação ou a restrição do crédito, facilitando-o ou dificultando-o, e, finalmente, de decidir inteiramente sobre o seu destino, determinar a sua rendibilidade, privá-los de capital ou permitir-lhes aumentá-lo rapidamente e em grandes proporções, etc.” (LÊNIN, 1916, 2006, p. 31).

Uma contrapartida deste processo foi a expansão veloz do emprego burocrático, pois era preciso controlar estas corporações gigantescas e gerir a riqueza produzida em volumes colossais, conforme visto no capítulo I. Quando a expansão dos grandes conglomerados não era acompanhada por reformulação e ampliação do pessoal administrativo, a crise era a norma<sup>452</sup>. E para controlar os mercados, monopolizar as compras, organizar a produção, as vendas, a distribuição

---

<sup>452</sup> CHANDLER JR. (1960(1998)), p. 85.

etc. era imperativa a constituição de novos departamentos funcionais, cheios de gerentes, secretárias e auxiliares diversos, e, inevitavelmente, um escritório central intensivo em pessoal para coordenar todos estes departamentos e a integração da empresa em termos nacionais e internacionais<sup>453</sup>.

Mas, se a estrutura burocrática composta por muitos funcionários se tornou a norma no que se refere ao emprego corporativo, a dominância financeira é a marca registrada do capitalismo monopolista. Isto significa o predomínio do capital financeiro sobre todas as demais formas isoladas de capital e implica o predomínio do *rentier* e da oligarquia financeira<sup>454</sup>. O caráter contraditório de todo este desenvolvimento também fica patente pois, com o estabelecimento da supremacia do capital financeiro e da monopolização, começa a surgir “(...) inevitavelmente uma tendência para a estagnação e para a decomposição. Na medida em que se fixam preços monopolistas, ainda que temporariamente, desaparecem até certo ponto as causas estimulantes do progresso técnico e, por conseguinte, de todo o progresso, de todo o avanço, surgindo assim, além disso, a possibilidade econômica de conter artificialmente o progresso técnico” (LENIN, 1916, 2006, p. 95).

Posto desta forma, o desenvolvimento das forças produtivas e a acumulação de capital levaram a uma nova contradição, pois “exatamente quando a centralização monopólica confere ao Capital enorme poder técnico e econômico-financeiro, configura-se um desvanecimento dos mecanismos de auto-regulação da economia. Destarte, é exatamente porque o capital monopolista, enquanto massa centralizada, detém enorme poder de auto-regulação, que seu movimento tende a imprimir limitações à concorrência (sem exterminá-la), o que termina por furtar à estrutura monopólica global os mecanismos construtores de um movimento básico: o desenvolvimento das forças produtivas” (BRAGA & MAZZUCHELLI, 1981, p. 64).

---

<sup>453</sup> CHANDLER JR. (1967(1998)), p. 180.

<sup>454</sup> “Assim, na lei geral da acumulação capitalista estão estruturalmente implícitas as necessidades de concentração e centralização dos capitais, comandada através da ampliação e da autonomização crescentes do capital a juros, ou seja, com o predomínio cada vez maior do sistema de crédito sobre as órbitas mercantil e produtiva” (BELLUZZO, 1999, p. 88).

Ao levar ao limite este desenvolvimento, o capital financeiro se transforma progressivamente numa forma parasitária, que limita o próprio avanço das forças produtivas e passa a se concentrar em formas especulativas. A valorização especulativa e fictícia se expande<sup>455</sup>, posto que é a forma mais abstrata e a mais adequada à valorização do capital, livre das dificuldades e incertezas inerentes à produção. “Na verdade, o que distingue essa forma de capital financeiro das que a precederam historicamente é o caráter universal e permanente dos processos especulativos e de criação contábil de capital fictício, práticas ocasionais e ‘anormais’ na etapa anterior do ‘capitalismo disperso’” (BELLUZZO, 1999, p. 90). Tais processos, entretanto, foram restringidos e submetidos a severo controle estatal a partir do governo de Franklin D. Roosevelt, que bloqueou o desenvolvimento financeiro ao lhe impor uma miríade de regulações, restrições e limites à sua atuação – esta intervenção pública, também em âmbito internacional, direcionou os grandes blocos de capital para o investimento produtivo, o que gerou mais empregos, renda e tributos.

Deste modo, a nova classe média dos *colarinhos-brancos* foi consequência deste processo, no qual a conglomeração supracitada foi tornando a administração e o gerenciamento da grande empresa uma tarefa de grande complexidade, e também de uma intervenção pública que direcionou a atividade privada rumo à produção. O grande grupo empresarial passou a requerer uma série de trabalhadores diferenciados e bem remunerados, que fossem capazes de administrar não só toda a gama de atividades na qual a empresa se encontrava envolvida, mas também de administrar a riqueza acumulada<sup>456</sup>. Esta ampliação da classe média, resultante do

---

<sup>455</sup> “Trata-se de um verdadeiro capital monetarizado cuja valorização é fictícia apenas no sentido de que é regulada à margem e divergentemente do capital industrial, mas que realmente implica em acumulação de capital-dinheiro susceptível de gerar mais dinheiro, num momento culminante de fetiche (sic)” (BRAGA & MAZZUCHELLI, 1981, p. 61).

<sup>456</sup> Não só os mercados se tornam mais complexos e extensos e passam a demandar novas estruturas de distribuição como, “(...) à medida que as firmas se fundem e as grandes companhias se tornam predominantes, os empresários independentes transformam-se em empregados; em vez do livre ‘movimento dos preços’, são os cálculos dos contadores estatísticos, guarda-livros e escreventes que funcionam como agentes coordenadores do sistema econômico. A ascensão de

desenvolvimento histórico da grande empresa capitalista<sup>457</sup>, se processou enquanto este movimento de concentração e centralização do capital não podia prescindir da burocracia, que ocupava 5,9% dos trabalhadores em 1900 e em 1970 23,8%<sup>458</sup>. Com a eclosão da III Revolução Industrial e com a disseminação do computador ao longo de todas as estruturas burocráticas, este movimento de expansão da classe média retrocedeu, graças à grande eliminação de cargos e ocupações intermediárias nos escritórios e bancos<sup>459</sup>.

Vale insistir, o Estado foi fundamental em dois sentidos para este processo, primeiro ao reprimir as finanças e, com isso, impor uma dominância da produção ao longo de todo o pós-guerra, e depois ao ser uma das principais fontes de ocupações de classe média, ao prestar serviços pessoais de educação, segurança pública etc. – o emprego público subiu de 3,8% do total em 1900 para 15,6% em 1970<sup>460</sup>. Mas este Estado ativo resultou de uma nova combinação de forças políticas, que contou com os sindicatos e os movimentos sociais, as quais foram capazes de reformar o capitalismo num momento em que este estava sendo questionado por suas mazelas como a iniquidade e a pobreza.

Logo, a reforma do capitalismo empreendida nos países desenvolvidos foi bem sucedida em sua capacidade de equalizar as rendas, de promover o crescimento

---

milhares de pequenas e grandes burocracias e a minuciosa especialização do sistema em geral criam a necessidade de que muitas pessoas planifiquem, coordenem e administrem as novas rotinas desempenhadas por outros. O desenvolvimento de unidades de atividade econômica cada vez maiores e mais complexas aumenta a proporção de empregados dedicados a tarefas de coordenação e gerência” (WRIGHT MILLS, 1951, 1979, p. 89).

<sup>457</sup> “Desenvolvendo-se o capitalismo, particularmente na sua fase monopolista, a estrutura social tornava-se mais complexa e diferenciada. Dentro da estrutura de classes básica, que, em sua essência, permanecia inalterada, ocorria a proliferação de estratificações sociais e novos grupos de status, em grande parte determinados pela diversificação de emprego e renda” (SWEEZY & BARAN, 1966, 1978, p. 264).

<sup>458</sup> Estes números se referem aos trabalhadores de escritório e aos gerentes e correlatos. Ver tabelas D e G.

<sup>459</sup> “The United States is rapidly becoming a two-tiered society, composed of the ‘have-mores,’ who enjoy ever-greater choice over the nature of work they do, and the ‘have-lesses,’ whose choices are becoming more constrained. The wealthiest 1 percent of the population now owns almost 39 percent of the total household wealth of the nation. Excluding the value of the homes, they own 47 percent. The top fifth owns 93 percent” (REICH, 1998, p. XXIV). Ver também AUTOR, KATZ & KEARNEY (2006) e AUTOR (2010).

<sup>460</sup> Ver tabelas B e E anexa.

econômico e o progresso material e social de suas populações. Neste sentido, a escola pública de todos os níveis – fundamental, secundária e superior – também foi fator decisivo para estabelecer uma maior igualdade no acesso a estas novas oportunidades. Mas, com a recidiva liberal nos anos setenta, a capacidade do setor público de gerar empregos caiu severamente, além de ter de sacrificar as condições de trabalho de seus funcionários e de reduzir os benefícios concedidos à população<sup>461</sup>. E, com isso, as oportunidades ocupacionais no serviço público reduziram-se em meio a grandes dificuldades para se encontrar bons empregos.

No que se refere à classe média proprietária de pequenos negócios, pode-se ver que o processo de monopolização do capital também afetou este segmento ao concentrar a propriedade dos mesmos. Anteriormente um empreendimento familiar, as novas estruturas de comercialização, distribuição e de provisão de serviços pessoais, altamente concentradas, reduziram dramaticamente o espaço para a pequena propriedade e transformaram o trabalho nelas em ocupações precárias. Ou seja, a classe média que se expande nos EUA de hoje é a de trabalhadores ligados aos serviços pessoais. Evidentemente, há grande heterogeneidade nestas camadas, já mencionada anteriormente, mas a grande maioria das ocupações geradas se concentra nos estratos inferiores: não são ocupações manuais, são relacionadas à manipulação de pessoas e possuem condições de vida e trabalho precárias. Estas pessoas, como se depreende do capítulo 2, foram rebaixadas socialmente nas últimas décadas e vivem sob condições bastante difíceis e penosas<sup>462</sup> – os trabalhadores autônomos, bem pagos e de elevado nível de vida são cada vez mais reduzidos em

---

<sup>461</sup> A respeito dos desafios ao Estado de Bem-Estar no período recente, ver ESPING-ANDERSEN & PALIER (2008).

<sup>462</sup> “Los nuevos *working poors* estadounidenses poseen en apariencia todos los atributos de clase media: una casa, un coche, un televisor. Pero aunque trabajen a veces hasta el agotamiento, sus cuentas en el banco no tienen dinero, y en la mayor parte de los casos están acribillados de deudas, porque consumen la totalidad de sus ingresos en la vivienda, el coche (indispensable para ir trabajar), nafta y los gastos de escolaridad de los hijos, a menudo tan elevados que no que se queda nada para la comida, hasta el punto de que se ven cada vez más madres de familia de clase media que todas las mañanas se detienen en el banco de alimentos antes de ir a trabajar” (itálicos dos autores) (ARTUS & VIRARD, 2009, p. 70).

número e se encontram em situação de extrema pressão em seus cargos, tendo um sucesso cada vez mais fugaz.

Portanto, o que se apontava como uma característica imanente das Sociedades Industriais e da Informação, provém de um determinado momento histórico e da intervenção estatal, na prestação de serviços pessoais públicos e na repressão financeira, o que a torna bastante peculiar àquele momento. Com a liberação dos mercados financeiros e com a retração dos impostos progressivos, o aumento da desigualdade foi gigantesco – os 10% mais ricos detinham 32,6% da renda total dos EUA em 1970 e passaram a possuir 49,7% em 2007<sup>463</sup>. Se os neoconservadores criticavam a intervenção do Estado, considerando-a nociva à coletividade e ao espírito empreendedor, isto ocorria na defesa dos seus próprios interesses, ou seja, de quem se beneficia da ampliação da desigualdade e dos serviços baratos.

Em contraposição, o impacto da ação estatal, do governo de Franklin Roosevelt até os anos 1970, foi muito claro: impostos progressivos e elevados, repressão e controle estrito sobre o sistema financeiro, provisão de serviços públicos e uma sociedade mais civilizada e de muito progresso social, o que era reconhecido pelos conservadores como mérito do capitalismo, não da ação do Estado. No período subsequente, a ação estatal mudou de direção e passou a reduzir as regulações, liberando as finanças, cortando a progressividade dos impostos e reduzindo as contratações de servidores. O resultado disto foi um grande aprofundamento da desigualdade social<sup>464</sup>, a ampliação dos serviços pessoais disponíveis aos ricos e a regressão incontestável dos padrões de vida da grande maioria da população, que chega a ter 60 milhões de pessoas consideradas como pobres<sup>465</sup> e a maior proporção de presos em todo o mundo<sup>466</sup>.

---

<sup>463</sup> PIKETTY & SAEZ (2010).

<sup>464</sup> “(...) Con un índice [de Gini] de 0,45 en 2007, Estados Unidos está más cerca de Irán (0,445 en 2006) o de China (0,47) que de Suecia (0,25), Francia (0,327), Italia o el Reino Unido, uno y otro con 0,36” (ARTUS & VIRARD, 2009, p. 75).

<sup>465</sup> A medida oficial de pobreza indica 12,6% da população como pobre, mas a Academia Nacional de Ciências, ao medir as necessidades elementares das famílias, considera o número de

A análise factual mostra que, mais que nunca, o Estado precisaria regular os mercados financeiros, o mercado de trabalho e o investimento em prol do crescimento econômico. Ao invés de estimular a luta pela sobrevivência, o Estado precisaria reduzir a jornada de trabalho e retirar parcelas mais expressivas da população do mercado de trabalho para melhorar a sua situação, dado que o progresso técnico reduziu fortemente as necessidades sociais de trabalho. Com a restrição à concessão de benefícios aos mais pobres, aos idosos e a vários outros grupos sociais mais vulneráveis, a situação social e o mercado de trabalho se deterioraram ainda mais rapidamente e com mais violência.

Assim, a imensa concentração do poder econômico recente também teve grandes implicações para a concorrência individual, dado que se reafirmou o papel do dinheiro na sociedade. Se o ideal conservador era o de libertar a concorrência para que todos disputassem as posições na sociedade de maneira mais justa, nada poderia ter intensificado tanto uma competição tão desigual, entre poucos muito bem aquinhoados e uma grande massa que compete para prestar serviços a esses. Nesse sentido, os próximos itens apresentam outras visões sobre a concorrência individual, que permitem apreendê-la adequadamente em meio ao movimento das estruturas econômicas e estatais.

### 4.3 As críticas de Sen e Bourdieu

Apresentados os problemas factuais mais graves destas interpretações, deve-se fazer a crítica da concorrência individual livre. O domínio das interpretações

---

17,7% como correto para 2005. A este respeito, ver GARNER & SHORT (2008) e ARTUS & VIRARD (2009), cap. 04. A respeito da piora das condições sociais nos EUA, ver WOLFF (2010), LEVY (1987), ARTUS & VIRARD (2009), ROSE (1993), AMERICAN POLITICAL SCIENCE ASSOCIATION (2004), GOTTSCHALK & SMEEDING (1997) e FEENBERG & POTERBA (2000).

<sup>466</sup> Os Estados Unidos tem 2,3 milhões de presos (1 milhão de pessoas a mais do que as que trabalham na agricultura), o que perfaz a taxa de 758 presos para cada 100 mil habitantes, a maior do mundo, seguida por Rússia (629 por 100 mil) e Ruanda (604 por 100 mil). A este respeito, ver WALMSLEY (2009).

conservadoras não significou que não surgissem críticas respeitáveis à sua visão dos fatos e nem ao que foi feito ao longo dos últimos 40 anos. Uma primeira crítica, dentro da teoria econômica, é a de Amartya Sen, um dos autores mais reconhecidos no mundo acadêmico e midiático, premiado com o Nobel de Economia por seus trabalhos na área de teoria econômica do bem-estar<sup>467</sup>, pobreza, fome<sup>468</sup> e desigualdade social. Em sua perspectiva, o problema fundamental de sociedades pobres e profundamente desiguais como a indiana<sup>469</sup> é que pontos de partidas diferentes tornam a concorrência injusta. Sua análise destaca a importância da questão da **igualdade de oportunidades**<sup>470</sup>, procurando formas de se combater a deslealdade da concorrência individual existente nas sociedades hodiernas, o que torna sua teorização aplicável a qualquer tempo e lugar<sup>471</sup>.

Em suas análises, Sen defende que a melhor maneira de se apreender o problema da igualdade seria através da verificação da capacidade de o indivíduo realizar funcionamentos: de realizar o seu próprio bem-estar, de evitar doenças e de se alimentar adequadamente, entre outras habilidades, capacidades e liberdades que, em última instância, definiriam um desenvolvimento individual pleno. Consequentemente, o ideal seniano de igualdade é o de uma sociedade de indivíduos com suas capacidades plenamente desenvolvidas<sup>472</sup>, isto é, com indivíduos livres de qualquer embaraço para realizarem seus funcionamentos – comer, beber, andar na

---

<sup>467</sup> Sobre a economia do bem-estar e seus desenvolvimentos recentes, ver a coletânea de ACKERMAN, KIRON, GOODWIN, HARRIS & GALLAGHER (1997).

<sup>468</sup> A este respeito, ver SEN (1981), DRÈZE & SEN (1989) e a coletânea organizada por DRÈZE, SEN & HUSSAIN (1995).

<sup>469</sup> A respeito do sistema de castas na Índia, decisivo para a sua desigualdade social, ver DUMONT (1966(1997)). A respeito da situação econômica, política e social da Índia em meados do século XX, ver a obra monumental de Myrdal, *Asian Drama* – MYRDAL (1968a), MYRDAL (1968b) E MYRDAL (1968c).

<sup>470</sup> A temática seniana é bastante marcada pela influência de John Rawls e de sua ideia de “justice as fairness”. A este respeito, ver RAWLS (1971).

<sup>471</sup> Uma tentativa de aplicação das ideias de Sen a um país desenvolvido (França) por ser vista em FITOUSSI & ROSANVALLON (1996(2003)).

<sup>472</sup> “Development is thought of as capability expansion (expansion being understood as enlargement of the set of valuable beings and doings the person is capable of achieving)” (QUIZILBASH, 1996, p. 146). A este respeito, ver também GASPER (2000). Não deixa de ser significativo que um dos principais trabalhos de divulgação de A. Sen tenha o título de *Desenvolvimento como Liberdade* (1999(2000)).

rua, trabalhar, ser feliz etc. – sendo, neste caso ideal, a desigualdade oriunda apenas das diferentes capacidades e méritos individuais<sup>473</sup>.

Mas, para chegar a tal conclusão, faz-se mister explicitar a forma como Sen entende a problemática da concorrência individual. Procurando fugir do utilitarismo, Sen advoga que os seres humanos são profundamente diversos, tanto em termos internos, como em termos externos; logo, o que precisa ser definido é em relação a quê a igualdade é buscada<sup>474</sup>. “Um dos aspectos da avaliação da desigualdade que tem recebido menos atenção do que merece associa-se à distinção entre a *realização* [*achievement*] e a *liberdade* para realizar [*freedom to achieve*]” (itálicos do autor) (SEN, 1992, 2001, pp.33-34). Nesse sentido, “(...) um modo mais adequado de apreciar a igualdade ‘real’ de oportunidade deve ser por intermédio da igualdade de capacidades (ou da eliminação das desigualdades claras nas capacidades, pois as comparações de capacidade são caracteristicamente incompletas)” (SEN, 1992, 2001, p. 37). As exigências de eficiência também se fazem presentes, pois a ineficiência pode levar a um resultado agregado pior.

De todo modo, é importante ressaltar que Sen esquivava-se da tradicional economia neoclássica do bem-estar, que soma as utilidades individuais dos membros da sociedade<sup>475</sup>, chegando, dessa forma, a uma medida do bem-estar geral, não levando em conta a forma como se distribui o referido bem-estar na mesma. Logo, somente após a verificação do somatório das utilidades individuais é que se torna possível comparar a situação social com a dos anos anteriores ou com outras

---

<sup>473</sup> “A perspectiva da capacidade é uma concepção da *igualdade de oportunidades* que destaca a liberdade substantiva que as pessoas têm para levar as suas vidas” (itálicos do autor) (MENDES, 2001, p. 13).

<sup>474</sup> “A igualdade é julgada comparando-se algum aspecto específico de uma pessoa (tal como a renda, ou riqueza, ou felicidade, ou liberdade, ou oportunidades, ou direitos, ou satisfação de necessidades) com o mesmo aspecto de outra. Por isso o julgamento e a medição da desigualdade são completamente dependentes da escolha da variável (renda, riqueza, felicidade etc.) em cujos termos são feitas as comparações. (...) A diversidade generalizada dos seres humanos acentua a necessidade de lidar com a diversidade de foco na avaliação da igualdade” (SEN, 1992, 2001, pp. 30-31). A este respeito, ver também WALSH (1995).

<sup>475</sup> O conceito de utilidade, na economia neoclássica, se refere basicamente à satisfação e/ou prazer que um determinado bem pode proporcionar a uma pessoa. A este respeito, ver PINDYCK & RUBINFELD (1995(2002)), cap. 03.

sociedades. Isto é uma consequência das exigências de eficiência, expostas por Pareto: qualquer distribuição de bem-estar só evolui se algum indivíduo melhora sem que isto acarrete uma diminuição de bem-estar de outrem<sup>476</sup> – seria impossível aferir se a piora de um indivíduo é compensada pela melhora de outro, dada a subjetividade envolvida na situação. A economia do bem-estar não tem nada a dizer sobre a desigualdade social e a igualdade de oportunidades: o que importa é o nível de bem-estar, ou seja, da forma como existia antes da contribuição de Sen, a teoria econômica neoclássica não tinha instrumentos de análise para auxiliar esta discussão<sup>477</sup>.

Sen, então, busca corrigir os problemas desta construção teórica tirando do centro da discussão tanto a agregação pura e simples do bem-estar individual como o foco na renda pessoal. Nas suas palavras:

*“(...) Rendas iguais podem ainda deixar bastante desiguais nosso potencial de fazer o que podemos valorizar fazer. (...) A desigualdade em termos de uma variável (p.ex., renda) pode nos conduzir no sentido, bem oposto, da igualdade no espaço de outra variável (p.ex., o potencial para realizar funcionamentos ou o bem-estar). (...) Este problema da escolha do ‘espaço de avaliação’ [evaluative space] (quer dizer, a seleção de variáveis focais relevantes) é crucial para analisar a desigualdade” (SEN, 1992, 2001, p. 51).*

Assim, no entender de Sen deve-se ter em conta a realização de fato conseguida, i.e., a cesta efetivamente consumida por um indivíduo. Mas isso traz à tona um problema grave, já que a diversidade humana não é contemplada ao serem ignoradas as dificuldades que alguns indivíduos têm para converter a renda em bem-

---

<sup>476</sup> PINDYCK & RUBINFELD (1995(2002)), p. 572.

<sup>477</sup> “(...) We do not seem to get very much help in studying inequality from the main schools of welfare economics – old and new. The literature on Pareto optimality (including the famous ‘basic theorem’ of the ‘new’ welfare economics) avoids distributional judgements altogether. The standard approach of ‘social welfare functions’ because of its concentration on individual orderings only (without any use of interpersonal comparisons of levels and intensities) fails to provide a framework for distributional discussions” (SEN, 1973, p. 23). A respeito desta discussão, ver SEN (1973), especialmente o capítulo I.

estar e liberdade<sup>478</sup>. Logo, a questão da igualdade “(...) aparece imediatamente como um *complemento* da afirmação da importância da liberdade. A proposta libertária tem de ser complementada passando-se a caracterizar a distribuição de direitos entre as pessoas envolvidas. (...) Não é acurado nem útil conceber a diferença em qualquer dos casos em termos de ‘liberdade *versus* igualdade’. (...) Elas não são alternativas. A liberdade está entre os possíveis *campos de aplicação* da igualdade, e a igualdade está entre os possíveis *padrões de distribuição* da liberdade” (itálicos do autor) (SEN, 1992, 2001, pp. 53-54).

Nesse sentido, Sen faz outra importante crítica à teoria tradicional do bem-estar no que se refere ao foco apenas nas utilidades realizadas, posto que ele dá valor à liberdade individual de maneira indireta, enquanto meio para as realizações. Em sua visão, se “(...) os *meios* na forma de recursos, bens primários<sup>[479]</sup> etc. indubitavelmente aumentam a liberdade para realizar (mantidas iguais as outras coisas), não é disparatado conceber estes movimentos como nos levando *em direção* à liberdade – distanciando-nos da atenção confinada exclusivamente à apreciação da realização. Se visamos a igualdade no espaço de recursos ou de bens primários, isso pode ser visto como uma mudança do exercício avaliatório em direção à avaliação da liberdade, afastando-o da avaliação da realização como tal” (SEN, 1992, 2001, p. 71).

Logo, Sen preocupa-se mais com os recursos disponíveis à pessoa que com as escolhas efetivamente realizadas, pois os recursos disponíveis mostram as possibilidades que o indivíduo tem, informando o quanto este é livre para escolher. Sempre se deve levar em conta que este é um indicador imperfeito, pois há grande variabilidade interpessoal e algumas pessoas são mais capazes que as outras. “(...)

---

<sup>478</sup> “A relação entre bens primários, de um lado, e liberdades assim como bem-estar, de outro, pode variar com as variações interpessoais e intergrupais de características específicas” (SEN, 1992, 2001, p. 58).

<sup>479</sup> “Bens primários são ‘coisas que toda pessoa racional presumivelmente quer’, e incluem ‘renda e riqueza’, ‘liberdades básicas’, ‘liberdade de movimento e escolha de ocupação’, ‘poderes e prerrogativas de cargos e posições de responsabilidade’ e as ‘bases sociais da autoestima’. Bens primários são, portanto, meios para qualquer propósito ou recursos úteis para a busca de diferentes concepções do bem que os indivíduos podem ter” (SEN, 1992, 2001, p. 136).

Uma pessoa com alguma deficiência pode dispor de mais bens primários (na forma de renda, riqueza, liberdades, e assim por diante) mas ter menos capacidade (devido a sua deficiência)” (SEN, 1992, 2001, p. 136). O bem-estar de uma pessoa, portanto, deve ser considerado como o conjunto de seus funcionamentos<sup>480</sup>, o que inclui estados e ações dos mais variados tipos: desde ter boa saúde, se alimentar adequadamente (estados e ações mais simples) até casos mais complexos que envolvem a felicidade e o respeito próprio. Esta posição marca uma ampliação das mais relevantes em relação à tradicional teoria neoclássica do bem-estar, ao incluir os funcionamentos e a não se restringir apenas à cesta de consumo de mercadorias.

Mas não é suficiente atentar para o conjunto disponível a uma pessoa, é preciso ponderar a capacidade da mesma de realizar os ditos funcionamentos: “tal como o assim chamado ‘conjunto orçamentário’ no espaço de mercadorias representa a liberdade de uma pessoa para comprar pacotes de mercadorias, o ‘conjunto capacitário’ [*capability set*] reflete, no espaço de funcionamentos, a liberdade da pessoa para escolher dentre vidas possíveis” (SEN, 1992, 2001, p. 80). Dessa forma, a capacidade de realizar funcionamentos é a liberdade que cada indivíduo possui, i.e., as oportunidades reais à sua disposição. Ainda que o bem-estar da pessoa deva ser avaliado pela sua realização – nesse sentido, pela posição que ela desfruta em relação aos outros – Sen incorpora o conjunto de opções à disposição do indivíduo como um fator importante a ser considerado, já que a liberdade de escolha é importante para a qualidade de vida e o bem-estar do mesmo.

Posto isso, Sen adverte que estas noções são sempre carregadas de ambiguidade e confusão suficientes para se evitar uma ordenação muito estrita das desigualdades sociais, ainda que focadas em um conjunto restrito de capacidades relevantes. E, apesar de considerar a existência de classes sociais e de seus diferentes impactos sobre as pessoas, Sen se atém às diferenças individuais, que surgem de

---

<sup>480</sup> “It seems reasonable, therefore, to argue that if the approach of social welfare functions is to give us any substantial help in measuring inequality, or evaluating alternative measures of inequality, then the framework must be broadened to include interpersonal comparisons of welfare” (SEN, 1973, p. 14).

potenciais e necessidades diferenciadas entre as pessoas, porque o que importa é a liberdade individual para realizar funcionamentos. As desigualdades entre classes, assim como “(...) o problema da desigualdade entre os sexos é, em última análise, de liberdades díspares” (SEN, 1992, 2001, p. 193). Seu enfoque também é o da competição individual: o que importa é a liberdade individual que as pessoas desfrutam para realizar funcionamentos, já que os condicionamentos impostos pela sua posição de classe, origem étnica e gênero são restrições à sua liberdade individual.

Logo, a desigualdade social é aceitável em determinados casos, relacionados à justiça da concorrência e à eficiência social. “Uma pessoa menos capacitada ou talentosa para usar bens primários para garantir liberdades (p.ex., devido à incapacidade física ou mental, ou propensão variada para doenças, ou restrições biológicas ou convencionais ligadas ao sexo) está em desvantagem se comparada com alguma outra, em situação mais favorável sob esse aspecto, mesmo se ambas têm o mesmo pacote de bens primários” (SEN, 1992, 2001, p. 223). Ou seja, a desigualdade social é inevitável quando fruto das diferentes capacidades individuais. Nas palavras de SEN (1992(2001)):

*“Se os ordenamentos sociais são tais que a um adulto responsável desfruta de menos liberdade (em termos de comparações entre conjuntos) do que os outros, mas ele mesmo assim desperdiça oportunidades e termina em pior situação do que os demais, é possível argumentar que nenhuma desigualdade injusta esteve em jogo (sic). Se aceitamos essa concepção, então será fácil sustentar a relevância direta da capacidade (em oposição a funcionamentos realizados)” (p. 224).*

Ou seja, o grande problema das sociedades modernas é o da obtenção de um patamar mínimo de igualdade de oportunidades, pois, se todos tiverem o mesmo ponto de partida, a concorrência aferirá as diferenças individuais. De maneira diametralmente oposta à dos *neocons*, para Sen não é aceitável que as pessoas tenham pontos de partida muito diferentes, pois isto impede que os mais valorosos se destaquem por seus méritos individuais, o que resulta em injustiças. Então, somente

a liberdade propiciada por um patamar mínimo de condições de vida é que pode criar uma sociedade ideal, na qual a justiça e os méritos possam valer acima de tudo<sup>481</sup>. Isto é, sua crítica se dá nos mesmos marcos estabelecidos pela discussão conservadora e limita-se a propor uma ampliação da liberdade individual, que seria um sinônimo do desenvolvimento humano: se a liberdade proporcionada por condições iniciais minimamente igualitárias se expande, a desigualdade residual é fruto de diferenças pessoais; quanto a isso, não há nada que se deva fazer.

Após a apresentação da visão de Amartya Sen, deve-se olhar agora para a de Pierre Bourdieu que, apesar de partir de uma teoria do capital humano, propõe desenvolvimentos diversos e pertinentes para o entendimento da problemática da concorrência individual. Influenciado pela ideia de capital humano dos teóricos de Chicago<sup>482</sup> e buscando fugir da visão marxista<sup>483</sup>, Bourdieu defende que uma sociedade não deve ser analisada através do conceito de classes marxista, mas sim pelas lentes mais amplas da noção de campo social, uma arena na qual as pessoas lutam entre si por distinção, apoiadas em seus capitais acumulados, que podem ser de diversos tipos: econômico, social, educacional, cultural e simbólico<sup>484</sup>. Esta noção é fundamental, pois permite a hierarquização de todos os membros de determinada

---

<sup>481</sup> Tais ideias desembocam, por exemplo, no Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), adotado pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). “Human development is first and foremost about allowing people to lead the kind of life they choose – and providing them with the tools and opportunities to make those choices” (PNUD, 2004, p. V).

<sup>482</sup> A respeito da teoria do capital humano, ver MINCER (1962), SCHULTZ (1961), SCHULTZ (1962), BECKER (1962), BECKER (1964(1993)) e BECKER (1994). Sobre o papel do capital social e da educação nesta perspectiva, ver COLEMAN (1991) e COLEMAN (1998).

<sup>483</sup> “Pierre Bourdieu rompt de façon décisive d’avec Marx sur deux niveaux. Premièrement, Il rapporte la dimension subjective/cognitive des structures sociales et culturelles à l’intérieur de l’objectivité elle-même (...) Deuxièmement, il insère entre la société et la culture la médiation spécifique du champ de la production culturelle. A l’instar de Marx dont la rupture avec les représentations élémentaires de agents lui a permis de déceler le caractère mystificateur de l’idéologie et de remonter les origines sociales du fétichisme à l’organisation économique de la production, la *deuxième rupture* de Bourdieu avec l’objitivism, à travers laquelle il réintroduit l’expérience de sociogenèse du monde dans un modèle structural, ainsi que sa conceptualisation de la production culturelle comme univers autonome de luttes pour le pouvoir symbolique lui permettent de montrer comment la « culture » façonne la conscience quotidienne et consolide les rapports de domination par le truchement des homologues structurelles entre le champ du pouvoir et le champ de la production culturelle” (WACQUANT, 2002, pp. 36-37).

<sup>484</sup> Para críticas à visão de Bourdieu, ver GARTMAN (1991), WILENSKY (1964) e DIMAGGIO & USEEM (1978).

sociedade, de acordo com o montante e a respectiva estrutura de capital. Isto significa que as pessoas competem entre si por bens escassos e se utilizam de seus capitais educacionais, culturais, sociais, econômicos e simbólicos para ampliar os seus lucros, a sua distinção na sociedade<sup>485</sup>.

Destarte, uma classe ou uma fração de classe é definida não apenas por sua posição na órbita da produção, mas também por outras características mais amplas<sup>486</sup>. Estas características definidoras são dadas pela estrutura dos diversos capitais e pela composição dos mesmos ao longo do tempo<sup>487</sup>. Bourdieu, influenciado por Weber, procura fazer uma ligação direta entre classe e o estilo de vida numa forma um tanto diferente da weberiana, dado que ele estabelece uma relação invariante e estrutural entre os dois<sup>488</sup>. As classes aparecem como grupos de status, cujos gostos culturalmente estratificados e bens possuídos legitimam o sistema de

---

<sup>485</sup> “Competitive struggle is the form of class struggle which the dominated classes allow to be imposed on them when they accept the stakes offered by the dominant classes. It is an integrative struggle and, by virtue of the initial handicaps, a reproductive struggle, since those who enter this chase, in which they are beaten before they start, as the constancy of the gaps testifies, implicitly recognize the legitimacy of the goals pursued by those whom they pursue, by mere fact of taking part” (BOURDIEU, 1979, 1984, p. 165).

<sup>486</sup> “Social class is not defined by a property (not even the most determinant one, such as the volume and the composition of capital) nor by a collection of properties (of sex, age, social origin, ethnic origin – proportion of blacks and whites, for example, or natives and immigrants – income, educational level etc.) nor even by a chain of properties strung out from a fundamental property (position in the relations of production) in a relation of cause and effect, conditioner and conditioned; but by the structure of relations between all the pertinent properties which gives its specific value to each of them and the effects they exert on practices” (BOURDIEU, 1979, 1984, p. 106).

<sup>487</sup> No que cabe ao capital educacional, por exemplo, “The differences stemming from the total volume of capital almost always conceal, both from common awareness and also from ‘scientific’ knowledge, the secondary differences which, within each of the classes defined by overall volume of capital, separate class fractions, defined by different asset structures, i.e., different distributions of their total capital among the different kinds of capital” (BOURDIEU, 1979, 1984, p. 114).

<sup>488</sup> “In Bourdieu’s view, differences of status (that is, lifestyle) may be seen as manifestations of social class differences. (...) he devises an explanatory argument which postulates, first, a causal connection between class location and ‘habitus’; and, secondly, a relation of ‘expression’ between habitus and a variety of practices situated in different domains of consumption (...). Thirdly, (...) these practices serve to constitute social collectivities – that is, ‘status groups’ – by establishing symbolic boundaries between individuals occupying different locations in the class structure” (WEININGER, 2005, p. 86).

dominação econômica ao torná-lo irreconhecível<sup>489</sup>. Nesse sentido, as posições econômicas se traduzem no espaço social através de diferentes hábitos<sup>490</sup>, condicionados pela estrutura objetiva da sociedade, que são transmitidos através do processo de socialização e tomados de modo acrítico. Mas a opacidade resultante disto é importante, pois mostra os vencedores como os mais capazes, não como os privilegiados e exploradores que são.

Dessa maneira, as pessoas aparecem como definidas pelas diferentes quantidades e tipos de capital acumulados e por seus gostos estratificados, frutos das capacidades individuais de cada um<sup>491</sup>. Mas os indivíduos podem e devem ser divididos em três grandes classes que condicionam o movimento no campo social: a burguesia, a pequena-burguesia e a classe trabalhadora. A distância das urgências materiais da vida define cada grande grupamento, sendo a burguesia a possuidora da maior distância das necessidades, dado o maior montante de capital à sua disposição. Isto a leva a ter um gosto por liberdade, uma preferência por objetos culturais e práticas que não estão relacionadas com a sobrevivência material. Tal fato ainda cria uma disposição estética<sup>492</sup> que procura estilizar e formalizar funções

---

<sup>489</sup> Weber, diferentemente de Bourdieu, vê os grupos de status e as classes sociais como duas formas da distribuição do poder numa sociedade. É certo que ambos podem ser correlacionados, mas possuem lógicas diferenciadas. A este respeito, ver WEBER (1922(1999)) parte 9, BENDIX (1974) e principalmente BRENNAN (1997).

<sup>490</sup> “The habitus is necessity internalized and converted into a disposition that generates meaningful practices and meaning-giving perceptions” (BOURDIEU, 1979, 1984, p. 170).

<sup>491</sup> “This predisposes tastes to function as markers of ‘class’” (BOURDIEU, 1979, 1984, pp. 1-2). “Taste classifies, and it classifies the classifier. Social subjects, classified by their classifications, distinguish themselves by the distinctions they make, between the beautiful and the ugly, the distinguished and the vulgar, in which their disposition in the objective classifications is expressed or betrayed. (...) The antithesis between quantity and quality, substance and form, corresponds to the opposition – linked to different distances from necessity – between the taste of necessity, which favours the most ‘filling’ and most economical foods, and the taste of liberty – or luxury – which shifts the emphasis to the manner (of presenting, serving, eating etc.) and tends to use stylized forms to deny function” (BOURDIEU, 1979, 1984, p. 6).

<sup>492</sup> “The aesthetic disposition, a generalized capacity to neutralize ordinary urgencies and to bracket off practical ends, a durable inclination and aptitude for practice without a practical function, can only be constituted within an experience of the world freed from urgency and through the practice of activities which are an end in themselves, such as scholastic exercises or the contemplation of works of art. In other words, it presupposes the distance from the world (...) which is the basis of the bourgeois experience of the world” (BOURDIEU, 1979, 1984, p. 54).

naturais para liberá-las da materialidade mundana e, dessa forma, do reino da necessidade<sup>493</sup>.

Estas predileções burguesas se afirmam em oposição clara ao gosto por necessidade, comum aos trabalhadores do campo ou da cidade. Como possuem um pequeno montante de capital, os trabalhadores precisam constantemente se preocupar com as necessidades da vida material. Estas restrições levam a um gosto pela funcionalidade e pelas formas naturais, pouco formalizadas e sensuais. Suas práticas em geral estão pouco preocupadas com as questões da distinção. Entre estas duas posições básicas se encontra a pequena burguesia, isto é, os que possuem moderado capital e se distinguem pela pretensão, mas não possuem capitais nem hábitos burgueses – apesar de buscarem constantemente imitá-los para obter alguma distinção social.

É importante ressaltar que estas determinações sobre estilo de vida, hábitos e gostos são determinados pelos que possuem poder, o que significa que a classe dominante se impõe através da violência simbólica que fica oculta sob a fachada do valor individual da capacidade e do carisma – o capital simbólico é essa capacidade de definir o que é legítimo ou não. Estas escolhas não são racionais, dado que não são formuladas ou escolhidas de maneira consciente, mas a cultura em geral é cruel porque é inextricavelmente ligada à luta de classes, à busca por dominância. Quer dizer, Bourdieu procura revelar como as diferenças objetivas no consumo de bens culturais dos indivíduos são produto de condicionantes específicos de classe, unindo pessoas de situação semelhante e as distinguindo de todas as outras. Por exemplo, quanto mais um cantor é apreciado pelos de baixo, mais ele é rejeitado pelos membros das classes superiores<sup>494</sup>. Isto significa que, no campo social, existe

---

<sup>493</sup> “The denial of lower, coarse, vulgar, venal, servile – in a word, natural – enjoyment, which constitutes the sacred sphere of culture, implies an affirmation of the superiority of those who can be satisfied with the sublimated, refined, disinterested, gratuitous, distinguished pleasures forever closed to the profane. That is why art and cultural consumption are predisposed, consciously and deliberately or not, to fulfill a social function of legitimating social differences” (BOURDIEU, 1979, 1984, p. 7).

<sup>494</sup> BOURDIEU (1979(1984)), p. 56.

uma estrutura de predileções que são construídas socialmente, pelas classes dominantes, no seu confronto pela reprodução social com as classes dominadas<sup>495</sup>.

Assim, a determinação da posição social de cada um depende de suas capacidades individuais e do ponto de partida que a família lhe proporciona, sendo que a trajetória individual se constrói através desta concorrência desigual entre os membros desta sociedade. Se se atem às diversas carteiras de ativos à disposição das pessoas e à composição específica de cada uma delas, pode-se fazer uma análise refinada, a ponto de se apreender exatamente a posição de determinado indivíduo na disputa no campo social<sup>496</sup>. É importante salientar que, como as competências são geradas pelas classes dominantes e têm seus preços no respectivo mercado, elas têm mais facilidade para criar um mercado favorável aos seus produtos, isto é, estão em vantagem na luta de classes<sup>497</sup>.

Posto isto, a trajetória individual é resultado da combinação da evolução do volume do seu capital global (aumenta, diminui ou fica estável) e da composição do seu capital; mas se a análise pretende entender com profundidade o que ocorreu, deve considerar também o montante e a estrutura do capital dos pais e dos avôs, pois o ponto de partida, a condição de classe é fundamental na competição social<sup>498</sup>. As variações entre os diversos tipos de capital também apontam para o fato de que

---

<sup>495</sup> “The composition of the legitimate culture is permanently in play: it is the object of perpetual struggle. (...) A perpetual competition exists over the appropriation of the most ‘distinguished’ objects or practices. (...) According to Bourdieu, the working class, generally incapable of asserting itself in such competitions as a result of both its lack of capital and its antithetical disposition, tends to stand aloof from them, and thus involuntarily acts as a negative reference point or ‘foil’ against which the petty bourgeoisie and the dominant class can attempt to affirm their cultural distinction” (WEININGER, 2005, pp. 96-97).

<sup>496</sup> “If one sufficiently refined the analysis of the species of capital (dividing cultural capital, for example, into sub-species such as literary, scientific and legal-economic capital) or the analysis of the level, it would be possible to find all the cases empirically observed, in all their complexity but also in their quasi-infinite multiplicity” (BOURDIEU, 1979, 1984, p. 82).

<sup>497</sup> “The fractions richest in cultural capital do in fact tend to invest in their children’s education as well as in cultural practices likely to maintain and increase their specific rarity; the fractions richest in economic capital set aside cultural and educational investments in favour of economic investments” (BOURDIEU, 1979, 1984, p. 120).

<sup>498</sup> “Holders of economic and cultural capital have the power to place their offspring in a privileged position for the acquisition of autonomously produced school credentials and the cultural capital and linguistic codes that underlie them, as well as in the social networks necessary to take full advantage of the diplomas received” (MURPHY, 1988, p. 149).

existem diferentes taxas de câmbio entre o capital cultural e econômico ao longo do tempo, pois o que é legítimo ou o que é mais acessível ou mais lucrativo também varia ao longo do tempo<sup>499</sup>. Quer dizer, o espaço social permite diversos movimentos ao longo do tempo às pessoas, tanto verticais como horizontais.

O ponto de partida e o capital social têm um papel fundamental no surgimento e na manutenção da desigualdade social, posto que o acesso a posições melhores no espaço social é restrito às pessoas de melhor extração e que têm conexões, que conhecem as pessoas certas. Isto significa que sob a aparência de uma sociedade meritocrática, existe uma estrutura social pouco permeável à mudança. Como pontua MURPHY (1988), Bourdieu intui não só os processos de monopolização econômica, mas também os processos de monopolização sociais, originários de relações sociais, credenciais e conhecimento, entre outros (pp. 18-19). Portanto, aqui a inexistência da concorrência justa tem suas raízes na estratificação social.

Assim, apesar de se utilizar de uma teoria do capital humano em sua elaboração teórica, Bourdieu apresenta questionamentos profundos sobre a sociedade, já que a concorrência individual justa é sempre obliterada pela estrutura de classes existente. As disputas individuais são permanentes e a concorrência premia os mais aptos, mas estes são sempre os que possuem um ponto de partida melhor; ou seja, apesar de haver espaço para os méritos individuais, o peso da estrutura de classes sempre é muito pronunciado. Isto significa que a concorrência nunca é realmente justa, posto que a origem social do indivíduo sempre fica subjacente e impede uma verdadeira igualdade de oportunidades.

Isto significa que a desigualdade social em Bourdieu é consequência menos de méritos individuais e mais de uma estrutura de classes controlada pelas elites de maneira a impedir a homogeneidade social, o que o torna um autor *sui generis* à

---

<sup>499</sup> “The reconversion of economic capital into educational capital is one of the strategies which enable the business bourgeoisie to maintain the position of some or all of its heirs, by enabling them to extract some of the profits of industrial and commercial firms in the form of salaries, which are more discreet – and no doubt more reliable – mode of appropriation than ‘unearned’ investment income” (BOURDIEU, 1979, 1984, p. 137).

medida que se utiliza de um arcabouço baseado no capital humano, mas conclui que o cerne da desigualdade está nas estruturas sociais. Como sua análise ainda possui várias insuficiências e dificuldades, faz-se necessária a introdução, no próximo item, da questão weberiana dos monopólios sociais.

#### 4.4 A Concorrência Individual e os Monopólios Econômicos e Sociais

A discussão sobre o capitalismo e a sociedade contemporânea é bastante marcada por Max Weber, um dos grandes pensadores do século XX, o que pode ser visto através da influência de ideias como a de Sociedade Industrial. Apesar de não explicitá-la em nenhum momento, a sua noção de que o capitalismo é baseado no avanço da racionalidade e da técnica se tornou bastante disseminada no mundo intelectual, como apresentado no capítulo 3. Em suas discussões a este respeito, Weber mostrava como a busca do lucro era fundamental para este processo, mas, em diversos momentos, ele e seus continuadores minimizavam esta questão, enfatizando o caráter técnico e racional do desenvolvimento capitalista. Tal modificação de acento torna a interpretação do capitalismo truncada, pois tais avanços técnicos são movidos pela busca pela valorização do capital. Ao relativizar a importância que a acumulação de mais dinheiro tem sobre o movimento do progresso técnico – é ela que o move – e sobre o movimento da estrutura de emprego, a visualização do movimento das estruturas capitalistas fica comprometido<sup>500</sup>, como pôde ser percebido na crítica às interpretações conservadoras feita até aqui.

Portanto, para um bom entendimento da concorrência individual, é preciso compreender adequadamente o movimento das estruturas de emprego e o papel do

---

<sup>500</sup> Para o entendimento do funcionamento do capitalismo e da dominância financeira, é fundamental o entendimento do papel do dinheiro e de sua importância na economia, tal como fica claro na obra de Marx e Keynes – o papel do dinheiro fica minimizado quando se acentua o da racionalidade e do progresso técnico.

Estado, dado que as posições disponíveis às pessoas no mercado de trabalho surgem da interação entre o desenvolvimento econômico e a atuação estatal. Assim, enquanto a burocracia era impermeável ao progresso técnico e as finanças eram reguladas, as grandes empresas e os grandes bancos moldavam uma estrutura de ocupações em que se expandiam os empregos de boas remunerações, nos escritórios e nos serviços intermediários, o que permitia a ascensão social de muitas pessoas. Num cenário em que a economia crescia a taxas significativas, o Estado reduzia a desigualdade de rendimentos e a disponibilidade de serviços públicos se ampliava, abriam-se novas possibilidades ocupacionais e, no caso da educação pública, também se franqueava a maiores parcelas da população o acesso a estas novas ocupações no setor público e privado.

A partir da crise dos anos setenta, esta situação mudou de figura com o Advento da III Revolução Industrial e com a ascensão do neoliberalismo, já discutidos anteriormente. O efeito líquido destes processos foi a redução bastante importante das ocupações intermediárias no setor privado e diminuição no ritmo de contratações por parte do Estado, em um contexto de ampliação crescente da desigualdade social. A disputa individual ficou cada vez mais intensa num mercado de trabalho cada vez mais polarizado entre poucos bons empregos, no topo das estruturas hierárquicas, e uma massa de ocupações que resulta em boa parte da ampliação da desigualdade social e que se concentra na provisão de serviços aos mais ricos. Vê-se, então, que o contexto político e econômico é central para a definição das ocupações que estão em jogo na concorrência individual. Evidentemente, nenhum destes dois momentos históricos bastante diferentes teve como marca a concorrência livre e justa. Mas é dentro destes marcos mais gerais que deve ser analisada a competição entre os indivíduos.

Antes de tratar a concorrência interindividual em meio ao contexto histórico, é preciso compreender alguns elementos constituintes deste processo competitivo. Como se depreende da análise da monopolização do capital discutida acima, os participantes de um processo como esse procuram permanentemente constituir

barreiras à competição, com o intuito de melhorar de posição e/ou de assegurar privilégios obtidos anteriormente. Isto significa que o passado tem bastante peso na determinação das disputas, assim como a capacidade dos indivíduos de construir vantagens comparativas. Para compreender isto é importante recorrer à noção weberiana de **monopólio social**. Este conceito de *social closure*<sup>501</sup> está implícito na discussão de Bourdieu, mas sua elaboração mais precisa foi realizada Max Weber:

*“Uma relação social (...) chama-se fechada ao exterior quando e na medida em que a participação nela resulte excluída, limitada ou submetida a condições pelo sentido da ação ou pelos ordenamentos que a regem. O caráter aberto ou fechado pode estar condicionado tradicional, afetiva ou bem racionalmente de acordo com valores e fins. O fechamento de tipo racional se baseia especialmente na seguinte relação de fato: uma relação social pode proporcionar a seus participantes determinadas probabilidades de satisfazer certos interesses, tanto interiores como exteriores, seja pelo fim ou pelo resultado, seja através de uma ação solidária ou pela virtude de uma compensação de interesses. Quando os participantes dessa relação esperam que a sua propagação lhes traga uma melhora de suas próprias probabilidades em termos de quantidade, qualidade ou valor, lhes interessa o caráter aberto; mas quando, ao contrário, esperam obter essas vantagens de sua monopolização, lhes interessa o seu caráter fechado ao exterior”<sup>502</sup> (WEBER, 1922, 1999, p. 35).*

Esta noção de monopolização é das mais importantes para esta discussão, pois ela enfatiza a questão do controle, seja pessoal ou de um grupo de pessoas sobre o capital, ligações sociais, educação, saúde, cultura e o que quer que, ao ser monopolizado, possa gerar benefícios a uma pessoa ou grupo na concorrência individual. Evidentemente, Weber, ao se utilizar de tipos ideais<sup>503</sup>, não procura identificar exatamente quais são as determinadas frações de classe ou quais são os recursos apropriados na realidade concreta, mas sim quais são os fatores que afetam o movimento da sociedade ao longo do tempo. Estes esquemas de interpretação

---

<sup>501</sup> A este respeito, ver também POWELL (2002), MURPHY (1984) e MURPHY (1986).

<sup>502</sup> Tradução própria.

<sup>503</sup> “In other words, the ideal-type is a ‘mental construct’ (ibid.). The expression, ‘mental construct’, is of paramount importance since ideal-type relates to a thought or idea, in principle, embodied in social reality (...) the ideal-type is an ‘utopia’ with which empirical reality can be compared for the purpose of explicating some of its significant features” (BRENNAN, 1997, p. 21).

lógica da dinâmica social, não são conceitualmente fechados e prontamente aplicáveis à realidade histórica concreta, o que exige diversas mediações<sup>504</sup>.

Feita esta consideração, pode se desenvolver melhor o entendimento de Weber e o de seus continuadores a respeito da sociedade capitalista, fundamental para a compreensão do papel dos monopólios sociais. Em sua visão, as classes, assim como os grupos de status e os partidos políticos, são fenômenos da distribuição do poder dentro de uma comunidade, sendo o poder a probabilidade de alguém impor a própria vontade dentro de uma relação social, ainda que contra a resistência dos outros<sup>505</sup>. Ou seja, o poder numa relação social implica assimetria de posições em que determinados atores, possuidores de meios para tal, são capazes de impor sua vontade para realizar os seus interesses, a despeito da resistência que os outros possam interpor.

No capitalismo, as relações de poder são marcadas por uma forma específica de dominação<sup>506</sup> legítima e disciplinada, nas quais o dominador tem a oportunidade de fazer dos seus fins os dos dominados de maneira pronta, estereotipada e inquestionável – ela é baseada na legalidade de procedimentos como leis, estatutos etc., ou seja, é uma dominação racional-legal<sup>507</sup>. Mais especificamente, a dominação pela virtude de uma constelação de interesses, cujo símbolo é a dominação monopolística do mercado baseada na posse de bens<sup>508</sup>, é a forma fundamental e

---

<sup>504</sup> “The deviation of the ideal-type from ‘empirical’ reality must constantly be kept in mind. (...) However, the fact that the ideal-type is not an hypothesis means that it cannot be disproved by an ‘empirical’ case that is opposed to it (sic). Quite the contrary. A correctly constructed ideal-type, according to Weber, can only be discarded, if the value-standpoints which guided its construction become obsolete” (BRENNAN, 1997, p. 22).

<sup>505</sup> WEBER (1922(1999)), p. 43.

<sup>506</sup> “El concepto de *dominación* tiene, por eso, que ser más preciso y sólo puede significar la probabilidad de que un *mandato* sea obedecido” (itálicos do autor) (WEBER, 1922, 1999, p. 43).

<sup>507</sup> Em Weber, há *grosso modo* três tipos de dominação: a legal, a tradicional e a carismática. A este respeito, ver WEBER (1922(1999)) parte I cap. 03, BRENNAN (1997) cap. 03 e BENDIX (1960(1986)) parte 3.

<sup>508</sup> “The impersonal nature of the domination of capitalist interests implies, on Weber’s reading, that the capital-labour relationship cannot be ethically regulated. What is more, the growing anonymity of the domination by virtue of a constellation of interests leads to domination becoming more opaque and inaccessible. (...) They (workers) are subject to what Weber calls a ‘masterless slavery’” (BRENNAN, 1997, p. 122).

geral. Isto significa que a apropriação assimétrica de recursos por parte uma classe, estabelecida de maneira racional e legal, conforma as estruturas sociais existentes e estabelece determinados marcos à ação social – favoráveis a tal classe.

Por exemplo, a dominação impessoal dos interesses de classe, típica de uma sociedade capitalista desenvolvida, conforma estruturas sociais que favorecem determinados atores como o banqueiro, na sua busca pelo lucro. Dada a sua posição de monopolizador do dinheiro, ele pode constranger ou encurtar as possibilidades de vida e de sucesso dos outros agentes, num mundo no qual todos são livres<sup>509</sup>. Assim, no capitalismo, a propriedade validada pelo Estado permite que a riqueza privada seja usada como capital, o que envolve a garantia do poder legítimo de dispor e controlar, ou seja, de se apropriar do retorno de serviços e trabalhos humanos, dos meios materiais da produção e das oportunidades de ganho. O capitalista, portanto, tem seus interesses assegurados pela estrutura estatal e conta com o apoio tácito dos outros capitalistas, exatamente o oposto do que ocorre com os trabalhadores. A propriedade privada, desta forma, é o primeiro e o principal demarcador do poder na sociedade<sup>510</sup> e, por consequência, o ponto central a separar as classes e a criar desigualdades dentro do capitalismo<sup>511</sup>.

Só que a detenção de habilidades mercantilizáveis, ou melhor, de monopólios sociais, também é uma forma de se distribuir o poder nesta sociedade. O domínio sobre a educação, saúde, cultura e determinadas relações sociais permite que certas

---

<sup>509</sup> “A large banking institution which, because of its quasi-monopolistic position in the capital market, can impose its own terms, in its own interests, for the granting of credit. Under this type of power the dominant group (quasi-monopoly bankers) does not command the action of the dominated group (people who need money) and the dominated group is not obliged to obey. The former merely pursues its own interests and in doing so has the capacity to constrain or narrow the possibilities open to members of the latter, who none the less remain ‘formally free’, to use Weber’s expression, to choose the best means remaining available (...) to attain their goals” (MURPHY, 1988, p. 135).

<sup>510</sup> “In modern capitalist society the two main exclusionary devices by which the bourgeoisie constructs and maintains itself as a class are, first, those surrounding the institutions of property; and, second, academic or professional qualifications and credentials” (PARKIN, 1979, pp. 47-48). A este respeito, ver também PARKIN (1974).

<sup>511</sup> “(...) la ‘posesión’ y la ‘no posesión’ son las categorías fundamentales de todas las situaciones de clase, tanto si tienen lugar en la esfera de la lucha de precios como si se efectúa en la esfera de la competencia” (WEBER, 1922, 1999, p. 684).

pessoas e/ou grupos detenham uma situação relativamente melhor dentro da sociedade e que, dessa forma, possam se apropriar das melhores oportunidades ocupacionais. Vista por este prisma, a estratificação social ganha novos matizes e contornos, posto que agora aparecem novos elementos em disputa. Como Weber bem coloca, a concorrência individual passa a ser clivada por duas ordens de fatores: a primeira e mais importante é a propriedade do capital, usada para se obter retornos no mercado, e a segunda são as habilidades mercantilizáveis que podem ser oferecidas no mercado, fundamentais para a obtenção dos melhores empregos disponíveis.

Vale dizer, os monopólios sociais estão profundamente ligados ao que Weber chama de estamentos ou grupos de status, típicos das sociedades antigas e feudais<sup>512</sup>, que guardam algumas semelhanças com determinados grupos que se formaram com o desenvolvimento das estruturas burocráticas durante o capitalismo regulado do pós-guerra. Estas estruturas propiciaram novas formas de desigualdade social<sup>513</sup>, ancoradas em monopólios sociais que foram formados por estratos de gerentes, administradores e burocratas, que se diferenciavam e alcançavam determinada posição, graças às suas credenciais educacionais. Épocas de relativa estabilidade, no entender de Weber, são fortemente associadas com o avanço da importância do status e do peso dos monopólios sociais. Quando ocorrem transformações econômicas aceleradas e recorrentes, como no capitalismo desregulado, o que predomina é a importância da propriedade<sup>514</sup> – o que contradiz veementemente as ideias dos *neocons*, de que a liberação da concorrência favorece uma maior igualdade e progresso social.

---

<sup>512</sup> Sobre o processo de monopolização no feudalismo, ver BRENNAN (1997), item 5.6.

<sup>513</sup> Sobre as diferentes formas de desigualdade e sobre a estratificação social, ver também a abrangente coletânea de GRUSKY (2008).

<sup>514</sup> “Weber argued that the breakdown of status group monopolies and the development of open market competition served not to decrease monopolization but rather to accelerate the formation of property monopolies based on the power of property over market conditions. Thus he suggested that market competition, far from furthering equality, itself promotes inequality” (MURPHY, 1984, p. 554).

Colocada desta maneira, as transformações ocorridas após o *New Deal* favoreceram o avanço da diferenciação social por status através dos monopólios sociais, a despeito de a forte intervenção estatal ter buscado romper com diversos deles, como é o caso da educação. A luta pela ampliação da educação pública e pelo fim da segregação racial dentro das mesmas foi das mais importantes dos Estados Unidos desde a Era Progressiva (1890-1920) e este movimento foi importante para romper com o monopólio social do acesso aos empregos de escritório, a despeito de a maioria das melhores oportunidades ainda ficarem nas mãos dos filhos dos mais abastados. Conhecida entre os autores weberianos como usurpação<sup>515</sup>, a luta pelo rompimento de um monopólio social é bastante bem tipificada pela discussão da ampliação da educação pública, em geral baseada no clamor por maior igualdade social e em sentimentos morais, tendo como intuito a modificação da ação pública.

Isto porque, com o capitalismo controlado por regulamentações e estruturas burocráticas poderosas, surgiu um mundo mais previsível no qual o acesso às melhores ocupações das estruturas burocráticas era baseado na educação e no capital social que, ao contrário dos monopólios econômicos obtidos através dos mercados, são conquistados fora deles – o que não significa que não sejam obtidos de maneira análoga. Dessa forma, no interior desta nova classe média, se cristalizaram grupos de status com estilos de vida, interesses e alguma consciência comum, o que coloca a questão da luta pela quebra destes mesmos monopólios pela via da educação pública. A demarcação de fronteiras, como a exigência de origem familiar para estudar em determinadas escolas, facilita a manutenção da desigualdade social via monopólios sociais, mas, ao mesmo tempo, contém o gérmen de sua potencial destruição, pois “(...) também oferece oportunidades significativas para a ação coletiva por parte dos excluídos. (...) Dado que a desigualdade de categoria sempre deixa algumas classes visivelmente prejudicadas, isto

---

<sup>515</sup> “Usurpation is that type of social closure mounted by a group in response to its outsider status and the collective experiences of exclusion. (...) What is entailed in all such cases is the mobilization of power by one group or collectivity against another that stands in a relationship of dominance to it. Metaphorically speaking, usurpation is thus the use of power in an upward direction” (PARKIN, 1979, p. 74).

frequentemente ocasiona descontentamento e algumas vezes gera graves rebeliões”<sup>516</sup> (TILLY, 1998, pp. 125-126).

Na verdade, a demarcação dos monopólios sociais acaba, muitas vezes, servindo de motivo para a sua destruição, ao criar uma causa comum. Isto porque, quando se olha para as classes não capitalistas, percebe-se que usualmente lhes falta condição para uma ação coletiva, posto que as causas e consequências de uma determinada situação de classe são difíceis de se apreender. Além disso, para uma ação social, normalmente é necessária a existência de uma ética de fraternidade, um sentimento de pertencimento, cada vez mais impensável num mundo demasiadamente competitivo em que a racionalização e a individuação vão se expandindo<sup>517</sup>. E ainda mais se se considera que, numa sociedade capitalista moderna, as relações entre os homens e as coisas assumem o primeiro plano, em detrimento das relações entre os homens não mediadas por coisas, que eram características das sociedades tradicionais e bases possíveis de uma ética da fraternidade<sup>518</sup>. Assim, se a ação dos capitalistas é a única favorecida pelas estruturas, a possibilidade remanescente aos outros grupos sociais é, quando surge uma causa que os unifique, a luta pela intervenção do Estado, que determina os limites e os espaços disponíveis para as diversas frações sociais – o que depende, portanto, da capacidade de aglutinação dos desfavorecidos e das formas de acesso ao poder estatal.

Num contexto mais estável, as pessoas de semelhante situação no mercado podem se ver mais como iguais e menos como concorrentes<sup>519</sup> que são e, a partir disso, podem desenvolver certo sentido de pertencimento que, em tese, os levaria a agir em conjunto para proteger e/ou melhorar sua inserção no mercado, restringindo

---

<sup>516</sup> Tradução própria.

<sup>517</sup> “This market-economy is immune to an ethic of brotherhood. An ethic of brotherliness involves a communal relationship, that is, a kind of relationship ‘based on a subjective feeling of the parties, whether affectual or traditional, that they belong together’” (BRENNAN, 1997, p. 146).

<sup>518</sup> DUMONT (1977(2000)), p. 16.

<sup>519</sup> “Os indivíduos isolados só formam uma classe na medida em que devem travar uma luta comum contra uma outra classe: quanto ao mais, eles se comportam como inimigos na concorrência” (MARX, 1845, 2002, p. 61).

o acesso de outros, exatamente como na definição weberiana de monopólios sociais. Por outro lado, os prejudicados podem se unir, formando sindicatos ou movimentos como o dos direitos civis, que buscam romper com estes monopólios. A sedimentação de interesses comuns leva os grupos de status mais privilegiados a tentar bloquear a competição, se possível através da regulamentação legal<sup>520</sup>, enquanto os excluídos lutam para romper com tal situação. Evidentemente, nesta situação, os termos em que se dá a concorrência individual são bastante diferentes: a competição individual é controlada, regulada e por vezes decidida pelo Estado, não pelo mercado, como é no caso do capitalismo desregulado.

Na verdade, a dinâmica de criação e destruição dos monopólios sociais reafirma o fato de que, num mundo com divisão social do trabalho, a desigualdade não tem ponto final, sendo permanentemente recriada – as rendas podem ser equalizadas e a competição pode até ser restringida, mas não extinta. Mesmo com toda a intervenção estatal e o progresso econômico e social obtido no pós-guerra, a desigualdade social permaneceu e tomou novas formas: se antes o sangue era o principal demarcador e depois a propriedade, cada vez mais os monopólios sociais – e em especial os monopólios educacionais – se tornaram um fator importante a sustentar diferenças, apesar de serem sistematicamente rompidos ao longo do século XX.

O papel da educação, como principal monopólio social<sup>521</sup>, pode ser mais bem compreendido quando se atenta à importância da ideia da meritocracia e do *self-made man* no pós-guerra<sup>522</sup>. Tornou-se senso comum considerar que os comprovadamente melhores no sistema educacional ocupariam as melhores posições na estrutura de

---

<sup>520</sup> Mas isto não significa dizer que tais grupos sejam homogêneos e harmoniosos. “Weber is saying that struggle will be part of any communal relationship where the more powerful party (i.e., possessing greater resources) is able to dominate the weaker party (i.e., lacking resources)” (BRENNAN, 1997, p. 198).

<sup>521</sup> “(...) the inflated use of educational certificates as a means of monitoring entry to key positions in the division of labour” (PARKIN, 1979, p. 54).

<sup>522</sup> “Embora as vantagens hereditárias tenham um papel importante na obtenção de status profissional ou empresarial, a nova classe precisa manter a ilusão de que seu poder se apóia na inteligência apenas. (...) Ela se considera uma elite que fez por si própria e que deve seus privilégios exclusivamente aos seus esforços” (LASCH, 1995, p. 53).

empregos, dadas suas maiores capacidades, habilidades e esforços<sup>523</sup>. Ou seja, numa sociedade capitalista livre e organizada, os melhores também vencem e agora com justiça. Só que esta ideia, além de ocultar um fato central, tem por trás uma suposição que não se comprova na realidade<sup>524</sup>.

Está suposto que a educação dada pelas instituições educacionais tem profunda relação com os processos de trabalho, quando se percebe que isto pouco tem a ver com a realidade do pós-guerra. Tal como Marx já havia demonstrado há muito, a larga maioria dos trabalhos vai se tornando cada vez mais desqualificada e simples, dado o crescente progresso técnico<sup>525</sup>. São poucas as ocupações que requerem elevada qualificação, posto que precisam lidar com variadas e complexas questões, como a administração de grandes bancos e corporações multinacionais. Dessa forma, uma maior qualificação não é uma necessidade do desenvolvimento econômico, mas sim uma forma de estabelecer a entrada nas estruturas burocráticas. Quando se observa a história do capitalismo, fica claro que o avanço e a generalização da educação secundária e a grande expansão do ensino superior nos EUA não foram uma necessidade do processo de produção, mas sim uma consequência desta luta pela destruição dos monopólios educacionais, que resultou em “(...) cada vez mais educação para os mesmos cargos e salários” (SALM, 1980, p. 36).

Outros autores diriam mesmo que a cultura formal, aceita socialmente, passa a funcionar como uma espécie de moeda e que a passagem por suas etapas garante que o indivíduo é portador de determinados bens culturais, os graus<sup>526</sup>. Quer dizer,

---

<sup>523</sup> Sobre a escola ser um centro do processo de seleção social ao testar e selecionar as habilidades individuais permanentemente, ver SOROKIN (1927(1964)), parte II. Por mais democrática que a escola seja, se funciona adequadamente, ela se torna uma máquina de aristocratização e estratificação social sem nivelar e sem democratizar.

<sup>524</sup> Sobre o rompimento do monopólio educacional do acesso às grandes universidades americanas, ver BROOKS (2000(2002)), cap. 01.

<sup>525</sup> MARX (1867(2000)), cap. 13.

<sup>526</sup> Sobre este ponto, ver COLLINS (1979) cap. 3. Ver também sobre este assunto MURRAY (1980), HURN (1980), ARMSTRONG (1981), COLLINS (1971), COLLINS (1976) e COLLINS (2000). Sobre a teoria da estratificação funcional, bastante disseminada nos EUA, ver DAVIS & MOORE (1944) e COLLINS (1971).

não seria a educação uma condição *sine qua non* para a realização do trabalho burocrático, mas sim uma forma de organizar o acesso aos empregos e, portanto, uma arma na concorrência entre os indivíduos. Isto não significa esposar a ideia de que a educação formal e a regulamentação profissional não sejam importantes numa sociedade cada vez mais complexa<sup>527</sup>. Trabalhos como o do médico radiologista ou do engenheiro aeroespacial vão se tornando cada vez mais especializados e demandam muitos anos de estudo e treinamento para a adequada realização de suas tarefas e, portanto, possuem requisitos mínimos para seus profissionais.

O fato central é que a luta social pela generalização da educação não resolveu o problema da igualdade de oportunidades, posto que as diferenças continuaram a se reproduzir com os cursos extracurriculares, a pós-graduação, universidade de melhor qualidade, o domínio de línguas estrangeiras etc. Ademais, a expansão educacional normalmente gera uma espécie de inflação de diplomas: quando a educação secundária é restrita, seu diploma possui importância significativa e é um monopólio importante; quando esta se generaliza, perde relevância e o acesso às burocracias passa a requerer curso superior e assim sucessivamente. Como já ficava claro na visão de Bourdieu, o que permite o êxito na concorrência é a diferença em relação aos outros. E, dessa maneira, vem novamente à tona a importância do ponto de partida<sup>528</sup>, já que se todos têm a mesma educação, o que os diferencia é a possibilidade de estudar mais, de frequentar cursos adicionais<sup>529</sup>, de ter acesso a

---

<sup>527</sup> Nesse sentido, MURPHY (1988), ao criticar a ênfase exagerada de COLLINS (1979) na falta de importância da educação para o trabalho, coloca que “more emphasis should be put upon the fact that credentialed groups are more centrally involved than other groups (such as racial and ethnic groups, the sexes, etc.) with the monopolization of skills and that in large part the monopolization of skills is the source of the power of credentialed groups. For example, it is by using their monopoly of absolutely essential skills that medical doctors can fight medical-care programmes and retain exclusive and absolute control over the practice of medical care, often with threats or acts of withdrawing those skills” (p. 171).

<sup>528</sup> “The small irony is that credentialist strategies aimed at neutralizing the competitive effects of the market confer most benefit upon that class that is most prone to trumpet the virtues of a free market economy and the sins of collectivism” (PARKIN, 1979, p. 56).

<sup>529</sup> “Even universalizing lower-secondary education, which meant a perfect, one-hundred-per-cent, formal equalization of educational opportunities at that level (...) did not mean equalization in a wider social perspective. Selectivity simply moves to the next stage so that (...) opening the

mais cultura e às ligações sociais, que facilitam o acesso às melhores ocupações e que pouco tem a ver com o mérito individual<sup>530</sup>.

Assim, as crianças ricas continuaram tendo mais e melhor educação que as pobres e as diferenças sociais pouco mudaram, dado que o acesso às melhores oportunidades continuou a ser dominado pelos mais ricos<sup>531</sup>. Este fato mostra que o acesso à educação é um importante monopólio social que é permanentemente recriado pois os mais abastados têm melhores condições para estudar, inclusive em melhores escolas e por mais tempo. Na verdade, a ideia de meritocracia é muito forte ao apelar ao valor individual e aos casos excepcionais de ascensão social, mas é viesada, pois os vencedores geralmente são os que possuem um ponto de partida melhor, dado pela posição social que sua família ocupa. A estratificação social fica oculta sob o manto do mérito do indivíduo que estuda e que é mais capaz, diferentemente do passado no qual a hereditariedade se apresentava com toda força<sup>532</sup>.

O fim do capitalismo regulado e a implantação da concorrência livre, ao contrário do que defendem os *neocons*, foram ainda mais danosos à sociedade, pois aumentaram mais a importância da propriedade capitalista, ao facilitar o avanço da monopolização econômica – o funcionamento livre dos mercados aumentou o poder

---

institutions of higher education to increased portions of age-groups leads to a differentiation between an elite sector and the rest of the system on that level” (HUSÉN, 1987, p. 18).

<sup>530</sup> “Monopolization and exclusion based on individual competition in the market, in the school, and in the bureaucratic formal organizations are commonly seen as based upon individual merit and hence appear more legitimate. The legitimating appeal of individual merit is itself a product of a great historical transformation which has broken down the appeal of collective merit (the upper class by reason of birth is more meritorious than peasant and working-class commoners)” (MURPHY, 1988, p. 190).

<sup>531</sup> “There is no alleged shift from ‘ascription’ to ‘achievement’” (COLLINS, 1979, p. 182). PARKIN (1979) também tem uma visão bastante crítica a este respeito (p. 71), assim como MURPHY (1988).

<sup>532</sup> “Individualist criteria of exclusion, such as credentials, experience, property laws governing capitalist market competition, and rules governing advancement in bureaucratic hierarchies (...) came to be accepted as more legitimate than collectivist exclusionary criteria with the development of formal rationalization, because the former are believed to be based on individual accomplishment and to be the means of attaining material goals. (...) Human capital theory is an explicit scholarly and formalized version of an older, more widespread way of thinking” (MURPHY, 1988, p. 220).

dos seus participantes mais fortes<sup>533</sup>. O mercado, diferentemente do que supõe os neoclássicos e os neoconservadores, funciona num processo de causação circular e cumulativa. “O que está errado, ao se aplicar a hipótese do equilíbrio estável à realidade social, é a própria idéia de que o processo social tende a uma posição que se possa descrever como estado de equilíbrio entre forças” (MYRDAL, 1957, 1960, p. 28).

Sintetizando a discussão de fundo realizada ao longo deste capítulo, vê-se que existem alguns processos gerais que podem ser considerados comuns. Pode-se dizer que, ao longo da evolução histórica traçada, a estruturação social é resultado do desenvolvimento capitalista e da moldura colocada pelas diversas formas de intervenção estatal. Ao mesmo tempo, sempre funciona em paralelo a concorrência entre os indivíduos pelas melhores posições na divisão social do trabalho, que é condicionada por estes movimentos mais estruturais. Em meio a este processo, a propriedade do capital, primeiramente, e dos monopólios sociais se tornam as principais armas das pessoas na sociedade, de acordo com os monopólios detidos por cada classe<sup>534</sup> – no que cerne aos monopólios sociais, a luta pela criação e pela destruição dos mesmos é responsável por parte importante das possibilidades de mobilidade social.

Dinamicamente, o movimento do capital, na busca por valorização crescente, revoluciona permanentemente as estruturas produtivas, financeiras e sociais. Todavia, ele é condicionado pela ação do Estado, que pode agir em prol de uma maior igualação social, por exemplo, ao regular o capitalismo e ao impor restrições ao desenvolvimento financeiro. Por outro lado, o Estado pode deixar os mercados

---

<sup>533</sup> “Far from being a force promoting equality, market competition in the context of laws guaranteeing private property is the principal basis of monopolization in capitalist society whereas status group monopolies, including those founded on educational credentials, are important but only secondary bases of monopolization” (MURPHY, 1984, p. 554).

<sup>534</sup> “In capitalist society property is the principal form of exclusion and credentials (putative skills) constitute an important but derivative form of exclusion (if they are derived from private property) or contingent form of exclusion (if they are not). This tandem structure of exclusion means that credentialed groups are themselves excluded by the more important form of exclusion based on property. Furthermore, credential rules of closure are not only exceeded in importance but also dominated by property rules of closure” (MURPHY, 1984, pp. 561-562).

funcionarem livremente, o que piora as condições de vida da massa e amplia a disponibilidade de serviços para os mais ricos. Evidentemente, como o desenvolvimento capitalista amplia velozmente a produtividade do trabalho, a redução do trabalho socialmente necessário vai se intensificando ao longo do tempo.

No momento atual, os Estados Unidos desregularam a concorrência individual e o Estado retraiu fortemente a sua atuação, o que significa que as pessoas são obrigadas a lutar por poucas boas vagas, que vão se restringindo progressivamente, ou a prestar serviços pessoais aos vencedores da competição – o acirramento da competição individual diminui o sentimento de pertencimento e, por conseguinte, as possibilidades de luta contra os monopólios sociais e/ou por melhores condições para todos. É preciso ressaltar que, num cenário como este, as exigências sobre todos obrigam as pessoas a regimes de trabalho flexíveis, longos e cruéis de trabalho – inclusive para os vencedores, que têm sucesso cada vez mais efêmero. Como a concorrência se intensifica em todos os escalões sociais, os monopólios econômicos ganham ainda mais peso – os que possuem grande capital acumulado<sup>535</sup>, além de grandes ganhos, têm a possibilidade de usufruir de ampla gama de serviços baratos<sup>536</sup>.

Assim, na sociedade americana contemporânea, as diferenças econômicas e sociais cresceram enormemente nos últimos anos e levaram a uma violenta concorrência individual, na qual os pontos de partida são muito discrepantes e há muitos pobres – e ser pobre nos Estados Unidos de hoje significa não só insegurança permanente, mas também privação, longas e incertas jornadas de trabalho e elevadas dívidas de custos proporcionalmente maiores<sup>537</sup>. Num contexto como este, a

---

<sup>535</sup> Isto não significa que determinada família ou indivíduo não possa perder o seu capital e ser rebaixado socialmente. Adicionalmente, “(...) wealth and property under capitalism assume a multiplicity of forms, all liable to fluctuation and decline” (PARKIN, 1979, p. 61).

<sup>536</sup> “The time they gain for us is not productive time, but time for consumption and comfort. They are not working to serve collective interests, but to serve us as individuals, and to give us private pleasure. Their work is our pleasure. Our pleasure ‘gives them work’ which we consume directly; this is the defining characteristic (as we have seen in the case of prostitution) of servile labour” (GORZ, 1988, 1989, p. 155).

<sup>537</sup> A este respeito, ver EHRENREICH (2008) e FELLOWES (2006).

liberação da concorrência e a retração da atuação do Estado, propostas pelos neoconservadores, tornaram a sociedade capitalista mais desenvolvida, mais rica e mais poderosa do mundo uma sociedade repleta de perdedores, de pobres e de pessoas socialmente desnecessárias, que foram obrigadas a morar em carros e a virarem serviçais dos vencedores.



## Considerações Finais

---

*A economia assinala a condição material da liberdade e indica também o caminho de sua realização, caso seus pressupostos sejam submetidos à crítica.*

*Nicola Badaloni*<sup>538</sup>

Ao final desta tese, fica claro o quanto desenvolvimento capitalista, contraditório em sua essência, elevou a produtividade do trabalho, a níveis tão altos, que se reduziram enormemente as necessidades de trabalho para reprodução da sociedade humana. Na visão de um filósofo da liberdade individual como Marx, esta melhoria inequívoca abre as portas para superação da pré-história do homem. Ou seja, há um lado do desenvolvimento capitalista que foi bastante importante para o futuro do homem: ele é uma máquina de geração de progresso técnico poupador de mão de obra. Isto pôde ser visto nos dois primeiros capítulos, nos quais fica patente a colossal ampliação da capacidade de produção, agrícola e industrial, das sociedades capitalistas mais desenvolvidas nos últimos duzentos anos *vis-à-vis* à grande redução dos requerimentos de trabalho vivo para tanto.

Assim, as previsões de Keynes sobre as possibilidades econômicas de seus netos, apresentadas na epígrafe deste trabalho, estão corretas e são factíveis nos capitalismo avançados de hoje. O desenvolvimento tecnológico obtido cria, pela primeira vez na história humana, verdadeiras possibilidades de emancipação, de ampliação da liberdade e de uma vida mais plena e rica de sentido. Como a mecanização dos trabalhos socialmente necessários avança, apresentam-se as condições para a progressiva supressão da divisão social do trabalho, para a verdadeira igualdade social e para a liberdade individual. Um lampejo destas possibilidades abertas pelo avanço material pode ser visto ao longo do pós-guerra,

---

<sup>538</sup> BADALONI (1978(1979)), p. 217.

em que foi possível criar um arcabouço institucional que permitiu um mundo tendencialmente mais livre por algumas décadas – com maior igualação das rendas, com redução da carga de trabalho e com grande progresso material.

Mas na medida em que tal progresso se fez com a manutenção da propriedade privada, como fator decisivo para a determinação da trajetória e das condições de vida dos indivíduos, as contradições imanentes a este modo de produção não foram superadas. Após décadas de grande ascensão das condições de vida nos países desenvolvidos, a volta do liberalismo recolocou a liberdade do capital acima das conquistas sociais e liberou as tendências mais destrutivas do capitalismo, que haviam sido mantidas sob controle social durante o pós-guerra. Isto resultou em grande regressão social no mundo altamente desenvolvido nas últimas décadas, principalmente quando se atenta às possibilidades abertas pela evolução tecnológica. Assim, o progresso social fica bloqueado pela busca desenfreada e irracional por mais e mais dinheiro, sob a ordem neoliberal, numa vã tentativa de apaziguar a fúria do insaciável Moloch<sup>539</sup>.

Esta é uma das maiores contradições do nosso tempo, já que o monumental avanço da produtividade do trabalho poderia, tendencialmente, liberar o homem do trabalho pesado e de longas jornadas, para ampliar o tempo livre de maneira radical. E esta contradição se intensifica, criando um excedente cada vez maior de pessoas não mais necessárias à produção da vida material da sociedade. O caráter racional da irracionalidade<sup>540</sup> da organização social contemporânea vai se tornando cada vez mais acachapante, ainda mais quando se leva em conta que boa parte dos empregos, ainda ligados à produção da vida material, é relacionada ao consumismo vazio e sem peias e à devastação do meio-ambiente. Tudo isto em meio a uma desigualdade de rendimentos que vai se ampliando e que vai acomodando, em ocupações precárias, a massa crescente de excluídos, num mundo em que a dominação ideológica imposta

---

<sup>539</sup> BELLUZZO (2008).

<sup>540</sup> MARCUSE (1964(1979)), p. 29.

pelos meios de comunicação de massa incensa a luta pela sobrevivência – agora construída socialmente.

Na verdade, tal irracionalidade decorre fundamentalmente do fato que, como bem colocava Marx, “na concorrência livre não se afirmam livremente os indivíduos, senão que se deixa em liberdade o capital. (...) A concorrência livre é o desenvolvimento real do capital. Por meio dela, o capital individual se impõe como uma necessidade externa, o que convém à natureza [mesma] do capital, ao modo de produção capitalista, ao conceito de capital. A coerção mútua que, na concorrência, exercem os capitais uns sobre os outros, sobre o trabalho etc. (a competição dos trabalhadores entre si não é mais que outra forma da competição entre os capitais), é idêntica ao desenvolvimento livre e ao mesmo tempo real da riqueza enquanto capital” (MARX, 1857-1858, 1985, pp. 69-70)<sup>541</sup>.

Sendo assim, as condições para a verdadeira liberdade e igualdade nunca estiveram tanto à mão, mas ao mesmo tempo tão distantes, pois, como diria Marcuse, ampliam-se algumas liberdades como a sexual, enquanto se intensifica a dominação<sup>542</sup>. Isto porque a grande força ideológica da economia, no sentido de necessidade material, se afirmou como um imperativo do qual ninguém pode escapar nas sociedades contemporâneas – assim como os seus valores da competição, do trabalho e da poupança. Se o trabalho socialmente necessário fosse redistribuído, o desemprego, a enorme desigualdade, a pobreza, as péssimas condições de vida e a ausência de sentido da vida poderiam ser radicalmente amainados. Como ficou demonstrado aqui, não há nada mais equivocado que pensar que os homens estão presos à necessidade material pela necessidade material. Estão sim presos a ela, mas pela forma de organização da sociedade. Neste sentido, tem-se um campo de luta aberto para os tempos vindouros. E a sua razão, a luta pela libertação do homem do trabalho.

---

<sup>541</sup> Tradução própria.

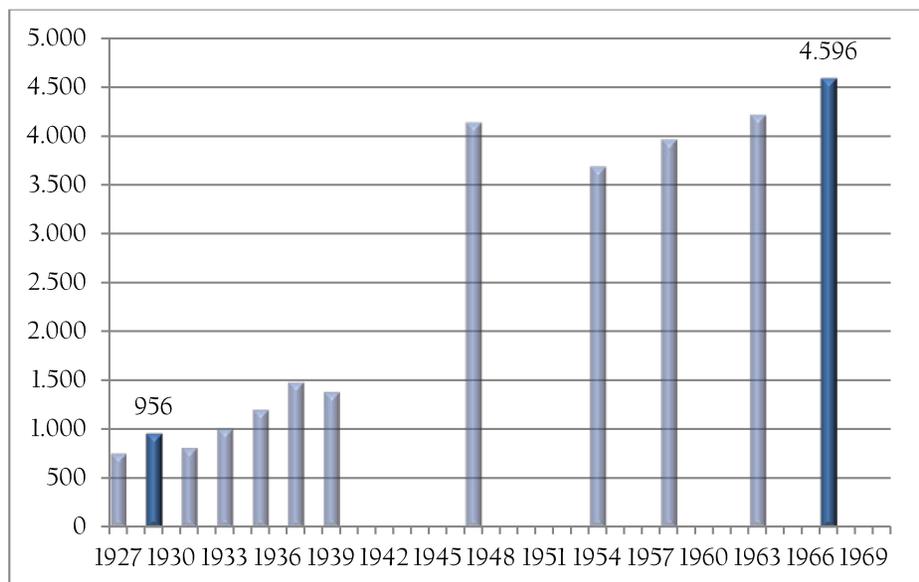
<sup>542</sup> MARCUSE (1964(1979)), p. 82.



# Anexos

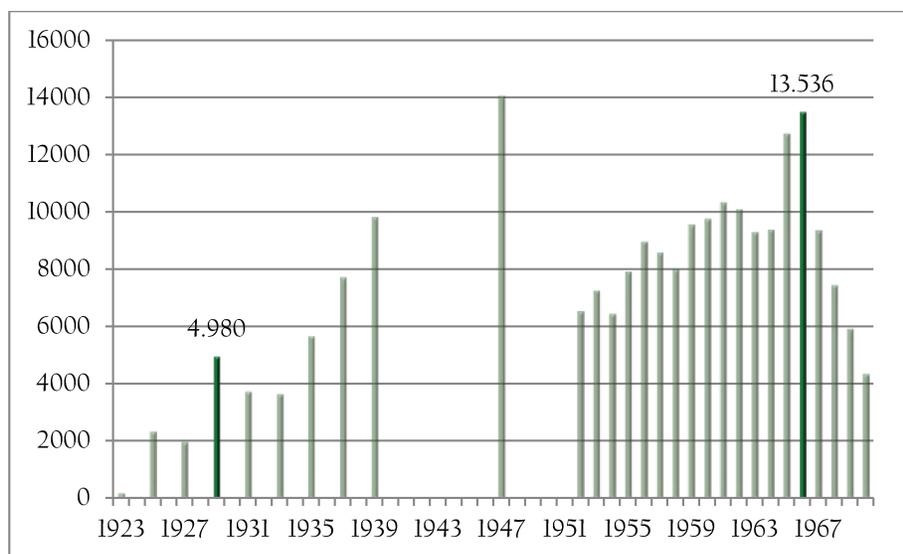
## Figuras

Figura A: Máquinas de Lavar Mecânicas Produzidas nos EUA, Milhares de Unidades, 1927-1969



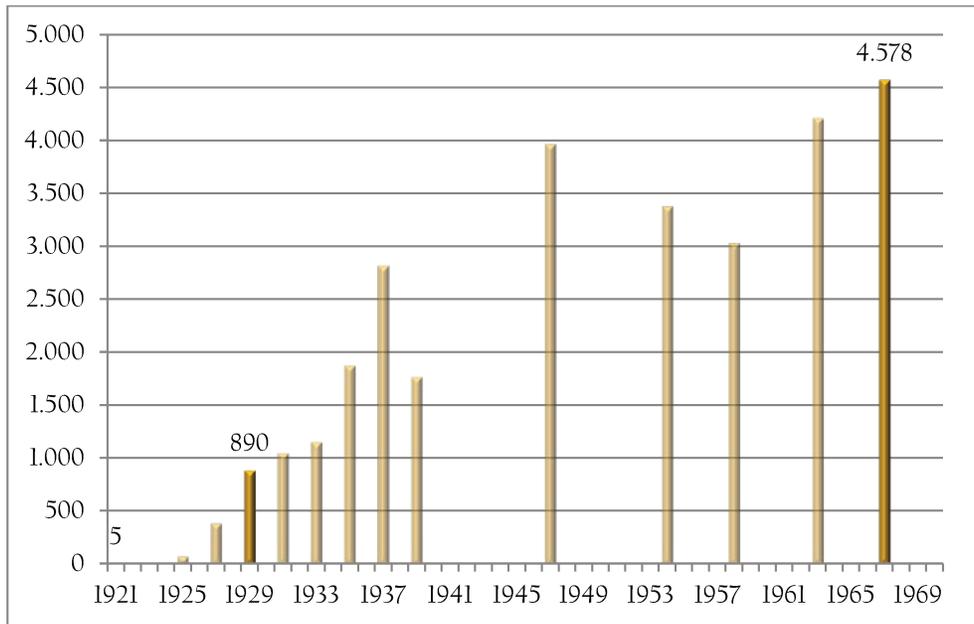
FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2010). Elaboração própria.

Figura B: Rádios Produzidos nos EUA, Milhares de Unidades, 1923-1969



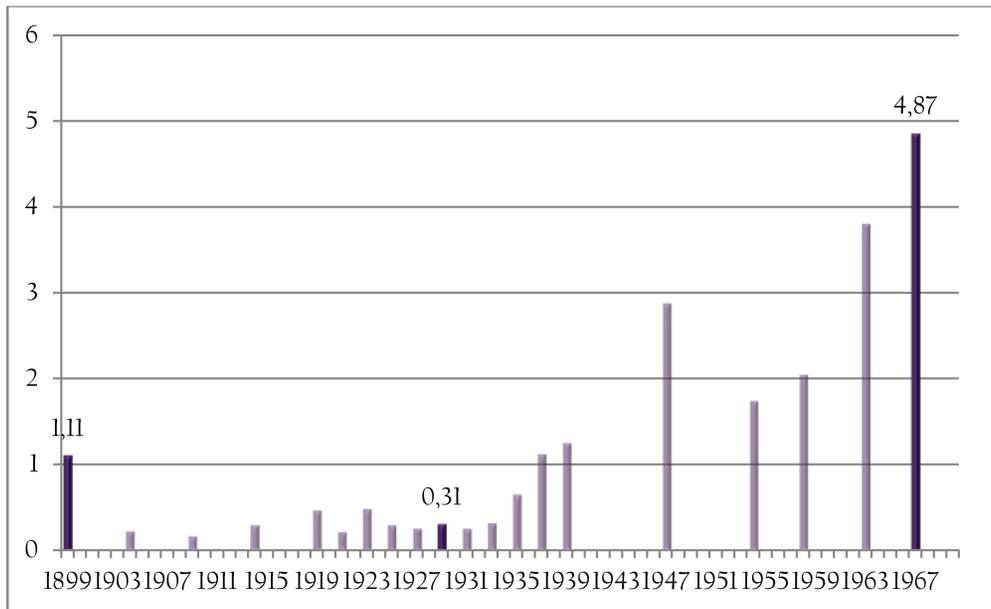
FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2010). Elaboração própria.

Figura C: Refrigeradores Produzidos nos EUA, Milhares de Unidades, 1927-1969



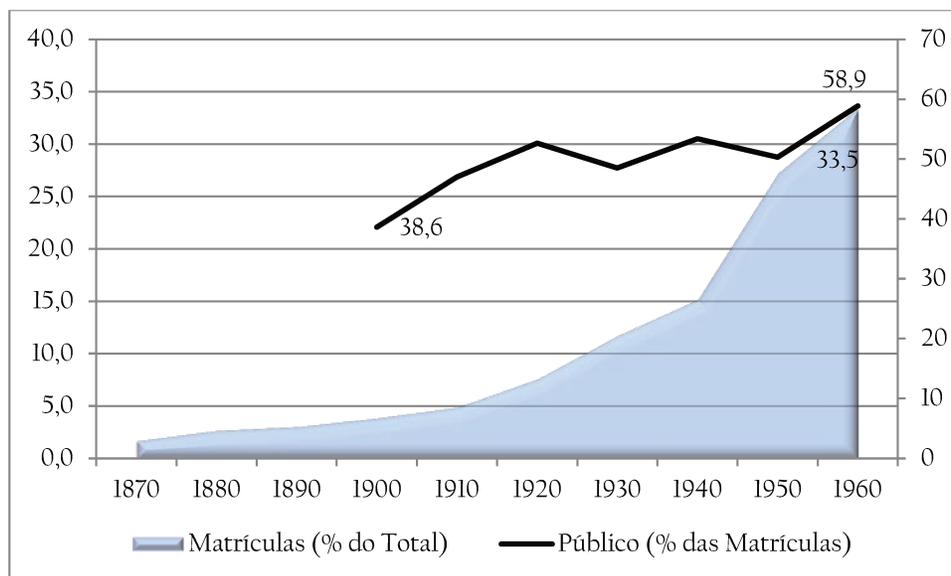
FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2010). Elaboração própria.

Figura D: Bicicletas Produzidas nos EUA, Milhões de Unidades, 1899-1968



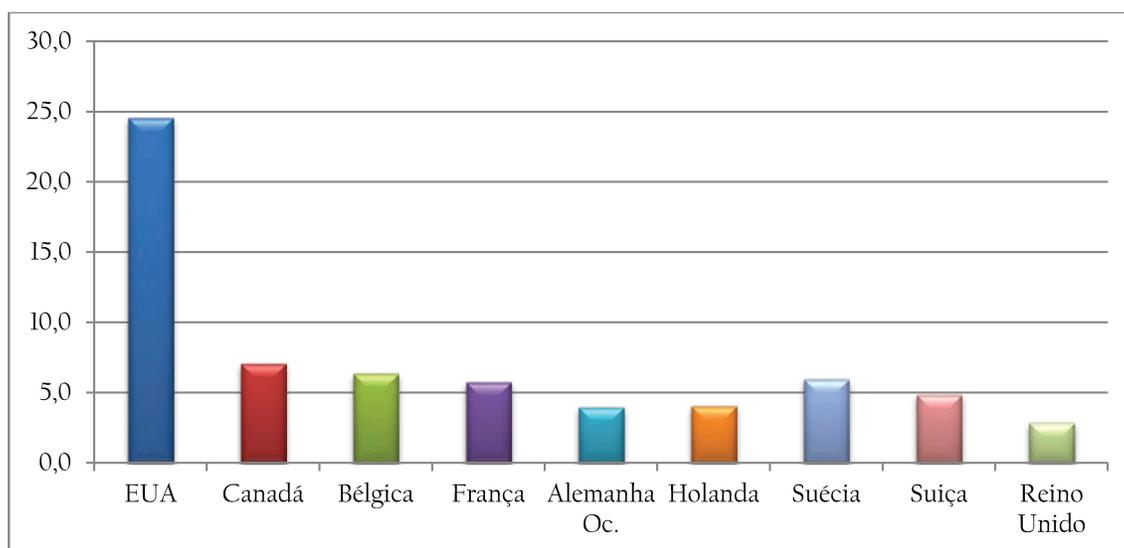
FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2010). Elaboração própria.

Figura E: Porcentagem da População de 18 a 21 Anos Matriculada no Ensino Superior e Porcentagem do Setor Público no Total de Matrículas do Ensino Superior, EUA, 1870-1960



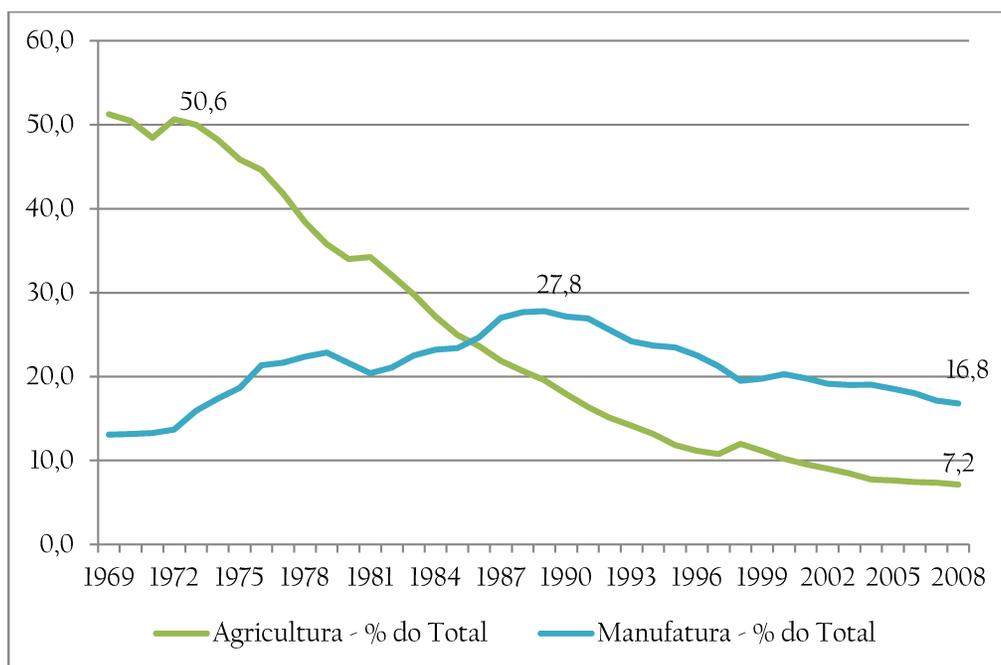
FONTE: MACHLUP (1972). Elaboração própria.

Figura F: Porcentagem do Total de Estudantes de Ensino Superior da População de 20 a 24 Anos, Países Seleccionados, 1957



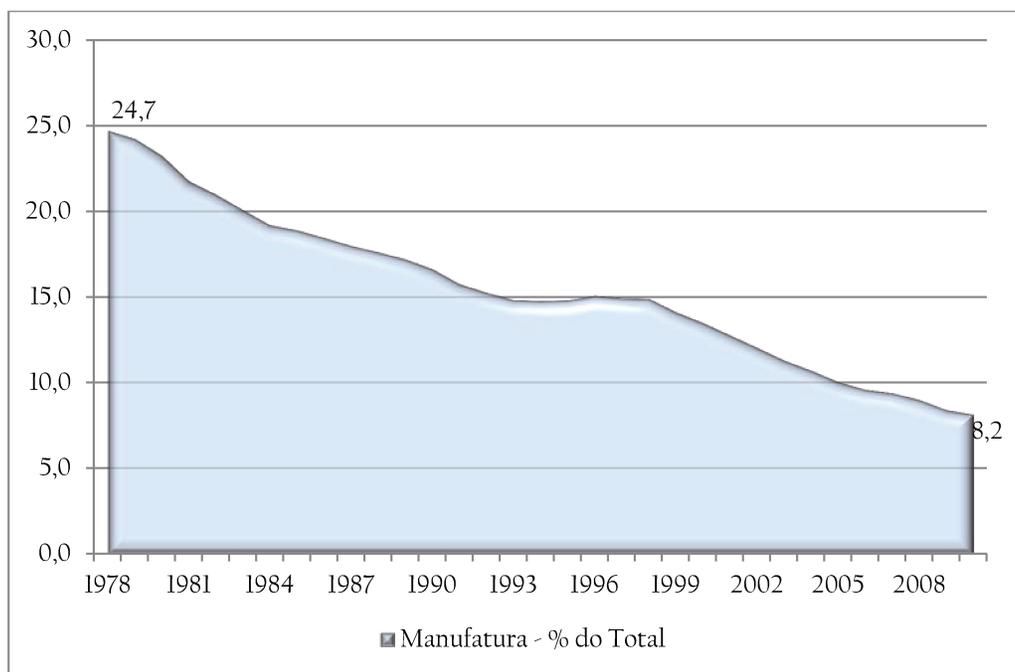
FONTE: MACHLUP (1972). Elaboração própria.

Figura G: Emprego na Agricultura e na Manufatura, Coreia do Sul, 1969-2009



FONTE: INTERNATIONAL LABOR ORGANIZATION (2010). Elaboração própria.

Figura H: Emprego na Manufatura, Inglaterra, 1978-2010



FONTE: INTERNATIONAL LABOR ORGANIZATION (2010). Elaboração própria.

## Tabelas

Tabela A: Empregados por Ramos de Atividade Seleccionados, Milhares de Pessoas e Porcentagem do Emprego Total, Inglaterra e País de Gales, 1841-1881

	1841	%	1851	%	1861	%	1871	%	1881	%	41-81 (%)
Agricultura	1.297	19,6	1.760	20,9	1.700	18,0	1.504	14,2	1.341	11,4	3,4
Minação	210	3,2	335	4,0	425	4,5	475	4,5	562	4,8	167,3
Const. Civil	353	5,3	461	5,5	539	5,7	664	6,3	797	6,8	126,0
Manufatura	1.798	27,1	2.755	32,7	3.117	33,0	3.359	31,6	3.599	30,7	100,1
Transportes	148	2,2	345	4,1	436	4,6	524	4,9	654	5,6	340,6
Comércio	351	5,3	547	6,5	674	7,1	838	7,9	924	7,9	163,3
Serv. Ind.	360	5,4	377	4,5	378	4,0	636	6,0	785	6,7	118,3
Serv. Públicos <sup>a</sup>	240	3,6	400	4,7	505	5,3	578	5,4	659	5,6	174,8
Serv. Dom.	1.078	16,3	1.121	13,3	1.384	14,6	1.684	15,8	1.838	15,7	70,5
Peq. Prop.	448	6,8	211	2,5	186	2,0	218	2,1	255 <sup>b</sup>	2,2	-43,1
Emprego Total <sup>c</sup>	6.631		8.429		9.452		10.623		11.712		76,6

<sup>a</sup> Serviços Públicos são considerados os serviços prestados às pessoas, não necessariamente prestados pelo Estado, e incluem em 1841: pessoal ligado à educação (52,0 mil), militares (46,7 mil), pessoal ligado à medicina (42,4 mil), pessoal ligado à lei (28,4 mil), administradores (20,5 mil) e pessoal ligado à religião (20,4 mil). Em 1881 eram: pessoal ligado à educação (183,4 mil), militares (124,4 mil), pessoal ligado à medicina (83,6 mil), administradores (81,7 mil), pessoal ligado à religião (51,1 mil) e pessoal ligado à lei (43,7 mil).<sup>b</sup> Como, para o ano de 1881, não foi contabilizada a categoria de Pequena Propriedade, o dado é uma extrapolação realizada por BOOTH (1886).<sup>c</sup> O total de empregados é diferente do somatório das categorias supracitadas, posto que algumas categorias não foram seleccionadas.

FONTE: BOOTH (1886). Elaboração própria.

Tabela B: Estrutura de Emprego, EUA, 1900-1940, milhares de pessoas e porcentagem do total

	1900	% da FTT	1910	% da FTT	1920	% da FTT	1930	% da FTT	1940	% da FTT	00-40 (%)
Agricultura <sup>a</sup>	10.382	35,7	12.388	32,5	10.666	25,6	10.472	21,4	8.449	15,9	-18,6
Mineração <sup>b</sup>	637	2,2	1.068	2,8	1.180	2,8	1.009	2,1	925	1,7	45,2
Construção <sup>b</sup>	1.147	3,9	1.342	3,5	850	2,0	1.372	2,8	1.294	2,4	12,8
Manufatura <sup>b</sup>	5.468	18,8	7.828	20,5	10.702	25,7	9.562	19,6	10.985	20,7	100,9
Transp. e Ut. Púb. <sup>bc</sup>	2.282	7,8	3.366	8,8	4.317	10,4	3.685	7,5	3.038	5,7	33,1
Comércio <sup>b</sup>	2.502	8,6	3.570	9,4	4.012	9,6	5.797	11,9	6.750	12,7	169,8
Serv. Fin. e Imob. <sup>b</sup>	308	1,1	483	1,3	902	2,2	1.475	3,0	1.502	2,8	387,7
Serviços Gerais <sup>bd</sup>	1.740	6,0	2.410	6,3	3.100	7,4	3.376	6,9	3.681	6,9	111,6
Serv. Doméstico <sup>b</sup>	1.579	5,4	1.851	4,8	1.411	3,4	1.998	4,1	2.412	4,5	52,8
Governo <sup>b</sup>	1.094	3,8	1.630	4,3	2.371	5,7	3.148	6,4	4.202	7,9	284,1
Desemprego <sup>a</sup>	1.420	4,9	2.150	5,6	2.132	5,1	4.340	8,9	8.120	15,3	471,8
Força de Trabalho Total (FTT) <sup>ac</sup>	29.073	100,0	38.167	100,0	41.614	100,0	48.830	100,0	53.011	100,0	82,3

<sup>a</sup>Dados oriundos dos Censos Decenais. <sup>b</sup> Dados provenientes da Pesquisa da População Corrente. <sup>c</sup>Utilidade pública inclui telefonia, energia, água e outros serviços de utilidade pública. <sup>d</sup>Em 1900, os principais grupos são (em ordem decrescente): barbeiros e cabeleiros, cozinheiros, seguranças, atendentes e garçons. Em 1940, os principais grupos são (em ordem decrescente): garçons, barbeiros e cabeleiros, zeladores, cozinheiros, guardas e porteiros. <sup>e</sup>Na força de trabalho total estão incluídos os proprietários, os auto-empregados e os trabalhadores familiares não remunerados; portanto, o somatório de todas as categorias supracitadas não é equivalente ao total da força de trabalho.

FONTE: U.S. BUREAU OF THE CENSUS (1975(2008)). Elaboração própria.

Tabela C: Empregados das Manufaturas na Produção e Fora da Produção, Valor Adicionado pela Manufatura e Valor Adicionado por Trabalhador da Produção, EUA, 1899-1939

	1899	1909	1919	1929	1939	99-39 (%)
Empregados linha de produção (mil)(A)	4.502	6.262	8.465	8.370	7.808	73,4
Empregados fora da linha de produção (mil) (B)	348	759	1.371	1.290	1.719	394,0
B/A	0,08	0,12	0,16	0,15	0,22	175,0
Valor Adic. Manufatura (US\$ milhões) <sup>a</sup>	4.647	8.160	23.842	30.591	24.487	426,9
Valor adicionado por trab. da produção (US\$) <sup>a</sup>	1.032	1.303	2.816	3.654	3.136	203,9

<sup>a</sup>Valores correntes.

FONTE: Annual Survey of Manufactures. In: U.S. BUREAU OF THE CENSUS (1975(2008)). Elaboração própria.

Tabela D: Principais Ocupações, milhões de pessoas, EUA, 1900-1940

	1900	% da FTT	1910	% da FTT	1920	% da FTT	1940	% da FTT	00-40 (%)
Profissionais <sup>1</sup>	1,1	4,1	1,7	4,7	2,3	5,6	3,4	7,1	201,7
Peq. Prop. Agrícolas	5,8	21,1	6,0	16,6	6,6	16,4	5,2	11,0	-10,4
Proprietários Urbanos	1,0	3,8	1,6	4,4	1,6	4,0	2,0	4,3	95,2
Gerentes e Correlatos	0,6	2,1	0,9	2,5	1,1	2,8	1,8	3,7	195,4
Trabalhadores de Escritório <sup>2</sup>	1,1	3,8	1,9	5,4	3,3	8,1	4,9	10,4	367,4
Comerciários	1,0	3,6	1,6	4,5	2,0	5,0	3,0	6,2	196,5
Trabalhadores Qualificados <sup>3</sup>	3,1	11,4	4,2	11,5	5,7	14,2	5,5	11,5	74,4
Operações Gerais <sup>4</sup>	3,8	13,9	5,8	16,0	6,4	15,8	8,6	18,0	124,5
Serviço Doméstico	2,1	7,6	2,0	5,5	1,5	3,7	2,1	4,4	0,4
Outros Serviços <sup>5</sup>	0,9	3,2	1,5	4,2	1,8	4,4	3,4	7,1	285,3
Lavradores	3,5	12,6	5,1	14,0	3,4	8,5	3,0	6,3	-13,3
Trabalhadores Braçais <sup>6</sup>	3,5	12,7	3,9	10,7	4,6	11,5	4,4	9,2	24,8
Não Classificados	----		----		----		0,4	0,8	
Total	27,6	100,0	36,2	100,0	40,1	100,0	47,6	100,0	72,7

<sup>1</sup> Em 1900, o grupo era composto principalmente por médicos, religiosos, advogados e juizes, músicos e professores de música e professores em geral. Em 1940, os engenheiros, os enfermeiros e os contadores também se tornaram grupos relevantes. <sup>2</sup> Em 1900, o grupo era composto principalmente por contadores e caixas, mensageiros (inclusive os de telégrafo) e estenógrafos, datilógrafos e secretários. Em 1940, os mensageiros são substituídos pelos telefonistas entre os grupos mais relevantes. <sup>3</sup> Em 1900, o grupo era composto principalmente por carpinteiros, operadores de máquinas pesadas, ferreiros, supervisores e mecânicos e reparadores. Em 1940, também se tornou relevante a categoria dos operários qualificados. <sup>4</sup> Em 1900, o grupo era composto principalmente por entregadores, costureiros, tintureiros, mineiros, metalúrgicos e operários em geral. Em 1940, se destacavam também os pintores da manufatura, os motoristas e os operários têxteis em geral. <sup>5</sup> Em 1900, o grupo era composto principalmente pelos barbeiros, cabeleireiros, faxineiros, cozinheiros, zeladores e garçons. Em 1940, os grupos dos auxiliares de enfermagem e o dos guardas, porteiros e seguranças também se tornaram relevantes. <sup>6</sup> De 1900 a 1940, o grupo era composto principalmente trabalhadores indeterminados da manufatura e das ferrovias.

FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2009). Elaboração própria.

Tabela E: Estrutura de Emprego, EUA, 1940-1970\*, milhares de pessoas e  
porcentagem do total

	1940	% da FTT	1950	% da FTT	1960 <sup>a</sup>	% da FTT	1970	% da FTT	40-70 (%)
Agricultura	8.449	16,0	7.160	11,6	5.458	7,8	3.462	4,2	-59,0
Mineração	945	1,8	962	1,6	736	1,1	669	0,8	-29,2
Construção	1.689	3,2	2.495	4,0	2.724	3,9	3.613	4,3	113,9
Manufatura	10.897	20,7	14.864	24,1	14.958	21,4	17.336	20,8	59,1
Transporte e Ut. Pública	2.180	4,1	2.969	4,8	2.831	4,1	3.227	3,9	48,1
Comércio	5.422	10,3	7.443	12,1	8.740	12,5	11.397	13,7	110,2
<i>Atacado</i>	1.637	3,1	2.329	3,8	2.724	3,9	3.437	4,1	110,0
<i>Varejo</i>	3.786	7,2	5.114	8,3	6.017	8,6	7.960	9,6	110,3
Informação	1.238	2,3	1.695	2,7	1.693	2,4	2.006	2,4	62,0
Serviços Financeiros	1.419	2,7	1.844	3,0	2.548	3,7	3.562	4,3	151,0
Serv. Prof. e Negócios	2.132	4,0	3.000	4,9	3.686	5,3	5.272	6,3	147,3
Educação e Saúde	1.480	2,8	2.153	3,5	2.945	4,2	4.598	5,5	210,7
Lazer e Alojamento	2.236	4,2	3.048	4,9	3.686	5,3	5.055	6,1	126,1
Outros Serviços	583	1,1	843	1,4	1.155	1,7	1.797	2,2	208,2
Governo	4.432	8,4	6.615	10,7	8.899	12,8	13.032	15,6	194,0
Desemprego	8.120	15,4	2.409	3,9	4.479	6,4	4.650	5,6	-42,7
Força de Trabalho Total <sup>b</sup>	52.705	100,0	61.761	100,0	69.757	100,0	83.301	100,0	58,1

\*Sempre valores de dezembro. <sup>a</sup>Primeiro ano que inclui o Alasca e o Havai. <sup>b</sup>A força de trabalho total também inclui os proprietários, autoempregados e trabalhadores familiares não remunerados que não estão apresentados acima. Portanto, o somatório das categorias apresentadas é diferente de 100,0%.

FONTE: BUREAU OF LABOR STATISTICS (2008) e U.S. BUREAU OF THE CENSUS (2008). Elaboração própria.

Tabela F: Empregados das Manufaturas na Produção e Fora da Produção, Valor Adicionado pela Manufatura e Valor Adicionado por Trabalhador da Produção, EUA, 1939-1969

	1939	1949	1959	1969	39-69 (%)
Empregados linha de produção (mil) (A)	8.686	11.247	12.320	14.067	62,0
Empregados fora da linha de produção (mil) (B)	1.325	1.900	3.315	4.451	235,9
B/A	0,15	0,17	0,27	0,32	107,4
Valor Adic. Manufatura (US\$ mi correntes)	24.487	75.367	161.536	304.441	1.143,3
V. ad. por trab. da produção (US\$ correntes)	2.819,13	6.701,08	13.111,69	21.642,21	667,7
Valor Adic. Manufatura (US\$ mi de 1969)	64.652	116.217	203.724	304.441	370,9
V. ad. por trab. da produção (US\$ de 1969)	7.443,33	10.333,17	16.536,05	21.642,21	190,8

FONTES: Annual Survey of Manufactures. In: U.S. BUREAU OF THE CENSUS (1975(2008)) e BUREAU OF LABOR STATISTICS (2008). Deflacionado pelo índice de preços ao consumidor provido pelo BUREAU OF LABOR STATISTICS (2010a). Elaboração própria.

Tabela G: Principais Ocupações, EUA, milhares de pessoas, 1940-1970

	1940	%	1950	%	1960	%	1970	%	40-70 (%)
Profissionais <sup>1</sup>	3.398,3	7,1	5.047,2	8,9	7.223,0	11,3	11.859,9	15,5	249,0
Peq. Prop. Agr.	5.216,9	11,0	4.350,5	7,6	2.476,9	3,9	1.402,2	1,8	-73,1
Proprietários	2.029,5	4,3	2.544,0	4,5	1.897,8	3,0	1.512,0	2,0	-25,5
Gerentes e cor.	1.748,8	3,7	2.557,9	4,5	3.465,8	5,4	4.500,2	5,9	157,3
Trab. Escritório <sup>2</sup>	4.927,1	10,4	7.139,3	12,5	9.208,4	14,4	13.690,2	17,9	177,9
Comerciários	2.968,0	6,2	3.979,5	7,0	4.557,2	7,1	5.520,0	7,2	86,0
Trab. Qualif. <sup>3</sup>	5.476,8	11,5	7.954,4	14,0	8.708,3	13,6	10.351,2	13,6	89,0
Op. Gerais <sup>4</sup>	8.586,9	18,0	11.489,2	20,2	11.843,7	18,5	13.601,5	17,8	58,4
Serv. Doméstico	2.113,4	4,4	1.400,7	2,5	1.636,0	2,6	1.159,0	1,5	-45,2
Outros Serviços <sup>5</sup>	3.377,6	7,1	4.446,6	7,8	5.411,0	8,5	8.379,4	11,0	148,1
Lavradores	3.003,5	6,3	2.298,6	4,0	1.365,8	2,1	947,1	1,2	-68,5
Trab. braçais <sup>6</sup>	4.373,8	9,2	3.540,5	6,2	3.020,0	4,7	3.347,6	4,4	-23,5
Não Classif.	363,6	0,8	225,3	0,4	3.056,7	4,8	----	----	----
Total	47.584,2	100,0	56.973,8	100,0	63.870,6	100,0	76.270,5	100,0	60,3

<sup>1</sup> Em 1940, o grupo era composto principalmente por médicos, engenheiros, enfermeiros, contadores, advogados e juizes, músicos e professores de música e professores em geral. Em 1970, os técnicos também se tornaram um grupo relevante. <sup>2</sup> Em 1940, o grupo era composto principalmente por contadores e caixas, telefonistas, estenógrafos, datilógrafos e secretários. Em 1970, os operadores de máquinas de escritório e recepcionistas também se tornaram grupos mais relevantes. <sup>3</sup> Em 1940, o grupo era composto principalmente por carpinteiros, operadores de máquinas pesadas, operários qualificados, ferreiros, supervisores e mecânicos e reparadores. Em 1970, também se tornou relevante a categoria dos eletricitas, encanadores e instaladores de telefones. <sup>4</sup> Em 1940, o grupo era composto principalmente por entregadores, costureiros, tintureiros, mineiros, metalúrgicos, pintores da manufatura, motoristas, operários têxteis e operários em geral. Em 1970, se destacavam também os soldadores. <sup>5</sup> Em 1940, o grupo era composto principalmente por barbeiros, cabeleireiros, faxineiros, cozinheiros, zeladores, garçons, auxiliares de enfermagem, guardas, porteiros e seguranças. Em 1970, o grupo dos atendentes de hospital também se tornou relevante. <sup>6</sup> Em 1940, o grupo era composto principalmente trabalhadores da manufatura indeterminados e das ferrovias. Em 1970, também se destacavam os trabalhadores indeterminados da construção.

FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2009). Elaboração própria.

Tabela H: Estrutura de Emprego, EUA, 1970-2007\*, milhares de pessoas e  
porcentagem do total

	1970	% da FTT	1980	% da FTT	1990	% da FTT	2000	% da FTT	2007	% da FTT	70-07 (%)
Agricultura	3.462	4,2	3.364	3,1	3.186	2,5	2.464	1,7	2.007	1,3	-42,0
Mineração	669	0,8	1.121	1,0	761	0,6	601	0,4	735	0,5	9,9
Construção	3.613	4,3	4.381	4,1	4.963	4,0	6.703	4,7	7.353	4,8	103,5
Manufatura	17.336	20,8	18.653	17,4	17.413	13,9	17.200	12,0	13.787	9,0	-20,5
<i>Trab. da Produção (a)</i>	<i>13.112</i>	<i>15,7</i>	<i>13.562</i>	<i>12,7</i>	<i>12.425</i>	<i>9,9</i>	<i>12.320</i>	<i>8,6</i>	<i>9.952</i>	<i>6,5</i>	<i>-24,1</i>
<i>Fora da Produção (b)</i>	<i>4.224</i>	<i>5,1</i>	<i>5.091</i>	<i>4,8</i>	<i>4.988</i>	<i>4,0</i>	<i>4.880</i>	<i>3,4</i>	<i>3.835</i>	<i>2,5</i>	<i>-9,2</i>
<i>b/a</i>	<i>0,32</i>	<i>0,32</i>	<i>0,38</i>	<i>0,38</i>	<i>0,40</i>	<i>0,40</i>	<i>0,40</i>	<i>0,40</i>	<i>0,39</i>	<i>0,38</i>	<i>0,38</i>
Utilidade Pública	533	0,6	658	0,6	737	0,6	601	0,4	556	0,4	4,4
Transporte	2.695	3,2	2.964	2,8	3.598	2,9	4.530	3,2	4.601	3,0	70,7
Comércio	11.397	13,7	15.253	14,3	18.919	15,1	21.915	15,3	22.171	14,4	94,5
<i>Atacado</i>	<i>3.437</i>	<i>4,1</i>	<i>4.603</i>	<i>4,3</i>	<i>5.249</i>	<i>4,2</i>	<i>5.891</i>	<i>4,1</i>	<i>6.085</i>	<i>4,0</i>	<i>77,1</i>
<i>Varejo</i>	<i>7.960</i>	<i>9,6</i>	<i>10.651</i>	<i>10,0</i>	<i>13.670</i>	<i>10,9</i>	<i>16.024</i>	<i>11,2</i>	<i>16.086</i>	<i>10,5</i>	<i>102,1</i>
Informação	2.006	2,4	2.369	2,2	2.702	2,2	3.716	2,6	3.032	2,0	51,1
Serviços Financ.	3.562	4,3	5.083	4,8	6.596	5,3	7.734	5,4	8.249	5,4	131,6
Serv. Prof. e Neg.	5.272	6,3	7.653	7,2	10.747	8,6	16.818	11,8	18.163	11,8	244,5
Educação e Saúde	4.598	5,5	7.192	6,7	11.337	9,0	15.464	10,8	18.741	12,2	307,6
Lazer e Alojам.	5.055	6,1	6.957	6,5	9.101	7,2	11.681	8,2	13.358	8,7	164,3
Outros Serviços	1.797	2,2	2.801	2,6	4.272	3,4	5.186	3,6	5.486	3,6	205,3
Governo	13.032	15,6	16.570	15,5	18.787	15,0	21.160	14,8	22.702	14,8	74,2
Desemprego	4.650	5,6	7.430	6,9	7.525	6,0	5.264	3,7	7.371	4,8	58,5
Força de Trab. Total <sup>a</sup>	83.301		107.009		125.635		143.110		153.705		84,5

\* Sempre valores de dezembro. <sup>a</sup> A força de trabalho total também inclui os proprietários, autoempregados e trabalhadores familiares não remunerados que não estão apresentados acima. Portanto, o somatório das categorias apresentadas é diferente de 100,0%.

FONTE: BUREAU OF LABOR STATISTICS (2008). Elaboração própria.

Tabela I: Principais Ocupações, EUA, 1970-1990

	1970	%	1980	%	1990	%	70-90 (%)
Profissionais <sup>1</sup>	11.859.938	15,5	17.007.194	17,5	23.561.866	20,5	98,7
Peq. Prop. Agrícolas	1.402.232	1,8	1.284.364	1,3	1.040.236	0,9	-25,8
Proprietários	1.511.976	2,0	1.970.292	2,0	2.128.820	1,8	40,8
Gerentes e correlatos	4.500.219	5,9	8.128.630	8,3	12.536.174	10,9	178,6
Trabalhadores de Escritório <sup>2</sup>	13.690.216	17,9	18.744.101	19,2	21.560.507	18,7	57,5
Comerciários	5.520.037	7,2	6.543.063	6,7	7.870.883	6,8	42,6
Trabalhadores Qualificados <sup>3</sup>	10.351.231	13,6	11.717.408	12,0	12.062.085	10,5	16,5
Operações Gerais <sup>4</sup>	13.601.511	17,8	14.334.201	14,7	13.373.392	11,6	-1,7
Serviço Doméstico	1.159.022	1,5	592.727	0,6	521.839	0,5	-55,0
Outros Serviços <sup>5</sup>	8.379.433	11,0	11.974.361	12,3	14.724.463	12,8	75,7
Lavradores	947.136	1,2	889.294	0,9	771.036	0,7	-18,6
Trabalhadores braçais <sup>6</sup>	3.347.564	4,4	4.192.772	4,3	4.931.793	4,3	47,3
Total	76.270.515	100,0	97.378.407	100,0	115.083.094	100,0	50,9

<sup>1</sup> Em 1970, o grupo era composto principalmente por médicos, engenheiros, técnicos, enfermeiros, contadores, advogados e juizes, músicos e professores de música e professores em geral. Em 1990, por engenheiros, enfermeiros, professores, advogados e juizes e escritores, artistas, designers e pessoal do entretenimento em geral. <sup>2</sup> Em 1970, o grupo era composto principalmente por contadores e caixas, telefonistas, estenógrafos, datilógrafos, secretários, operadores de máquinas de escritório e recepcionistas. Em 1990, por contadores e caixas, datilógrafos, secretários, recepcionistas e atendentes em geral. <sup>3</sup> Em 1970, o grupo era composto principalmente por carpinteiros, operadores de máquinas pesadas, operários qualificados, ferreiros, supervisores, eletricitas, encanadores, instaladores de telefones e mecânicos e reparadores. Em 1990, por mecânicos e reparadores, pessoal da construção civil e operários em geral. <sup>4</sup> Em 1970, o grupo era composto principalmente por entregadores, costureiros, tintureiros, mineiros, metalúrgicos, pintores da manufatura, soldadores, motoristas, operários têxteis e operários em geral. Em 1990, por operadores de máquinas, pessoal de transporte e movimento de materiais e pessoal de apoio, limpeza e outros. <sup>5</sup> Durante todo o período, o grupo era composto principalmente por barbeiros, cabeleireiros, faxineiros, cozinheiros, atendentes de hospital, zeladores, garçons, auxiliares de enfermagem, guardas, porteiros e seguranças. <sup>6</sup> Durante todo o período, o grupo era composto principalmente trabalhadores da manufatura e da construção indeterminados e das ferrovias.

FONTE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS (2009). Elaboração própria.

Tabela J: Empregados das Manufaturas na Produção e Fora da Produção, Valor Adicionado pela Manufatura e Valor Adicionado por Trabalhador da Produção, EUA, 1969-2007

	1969	1979	1989	2000	2007	69-07 (%)
Empregados linha de produção (mil) (A)	14.067	14.324	12.723	12.320	9.386	-33,3
Empregados fora da linha de produção (mil) (B)	4.451	5.007	5.186	4.880	4.033	-9,4
B/A	0,32	0,35	0,41	0,40	0,43	35,8
Valor Adicionado na Manufatura (US\$ bi correntes)	304,4	747,5	1325,4	2002,6	2390,6	685,2
Valor adicionado por trab. da produção (US\$ mil correntes)	21,6	52,2	104,2	162,5	254,7	1076,9
Valor Adicionado na Manufatura (US\$ bi de 2007)	1719,8	2134,8	2216,2	2411,3	2390,6	39,0
Valor adicionado por trab. da produção (US\$ mil de 2007)	122,3	149,0	174,2	195,7	254,7	108,3

FONTE: U.S. BUREAU OF THE CENSUS (2008). Deflacionado pelo índice de preços ao consumidor provido pelo BUREAU OF LABOR STATISTICS (2010a). Elaboração própria.

Tabela K: Principais Ocupações, EUA, 2000-2007

	2000	%	2007	%	00-07 (%)
Gerência, Profissionais e correlatos	40.887	30,2	51.788	35,5	26,7
Ocupações de Serviços	13.857	10,2	24.137	16,5	74,2
Escritório e Vendas	36.443	27,0	36.212	24,8	-0,6
<i>Vendas e Correlatos</i>	13.507	10,0	16.698	11,4	23,6
<i>Suporte Administrativo e de Escritório</i>	22.936	17,0	19.513	13,4	-14,9
Manutenção, Construção e Recursos Naturais	11.967	8,9	15.740	10,8	31,5
Produção e Transporte	21.993	16,3	18.171	12,4	-17,4
Total de 16 anos ou mais	135.208	100,0	146.047	100,0	8,0

FONTE: BUREAU OF LABOR STATISTICS (2009). Elaboração própria.

Tabela L: Emprego nos Serviços, Categorias Selecionadas, EUA, 1990-2007

	1990	% da FTT	2000	% da FTT	2007	% da FTT	90-07 (%)
Serviços Profissionais e de Negócios	10.747	8,6	16.818	11,8	18.163	11,8	69,0
<i>Serv. Trat. Resíduos, Apoio e Adm.</i>	4.561	3,6	8.143	5,7	8.456	5,5	85,4
Lazer e Alojamento	9.101	7,2	11.681	8,2	13.358	8,7	46,8
<i>Arte, Entretenimento e Recreação</i>	1.059	0,8	1.624	1,1	1.861	1,2	75,7
<i>Alimentação e Bebida</i>	6.493	5,2	8.239	5,8	9.694	6,3	49,3
Outros Serviços	4.272	3,4	5.186	3,6	5.486	3,6	28,4
<i>Organizações Sociais e Religiosas</i>	2.169	1,7	2.679	1,9	2.935	1,9	35,3
<i>Serviços de Lavanderia e Pessoais</i>	1.125	0,9	1.259	0,9	1.304	0,8	15,9
<i>Serviços Domésticos</i>	1.023	0,8	718	0,5	803	0,5	-21,5
Saúde	8.403	6,7	10.994	7,7	13.134	8,5	56,3
<i>Serviços Ambulatoriais de Saúde</i>	2.925	2,3	4.382	3,1	5.583	3,6	90,9
<i>Consultórios Médicos</i>	1.308	1,0	1.876	1,3	2.246	1,5	71,7
<i>Hospitais</i>	3.565	2,8	3.990	2,8	4.575	3,0	28,3
<i>Casas de Repouso, Tratamento e Rel.</i>	1.914	1,5	2.623	1,8	2.976	1,9	55,5
Assistência Social	1.120	0,9	1.907	1,3	2.483	1,6	121,7
Educação	1.814	1,4	2.563	1,8	3.125	2,0	72,3
Governo	18.787	15,0	21.160	14,8	22.702	14,8	20,8
Força de Trabalho Total (FTT)	125.635		143.110		153.705		22,3

<sup>a</sup> Dado de 2006.

FONTE: BUREAU OF LABOR STATISTICS (2008). Elaboração própria.

Tabela M: Principais Grupos Ocupacionais dos EUA e Salário Anual e Mensal, US\$,  
2008

Ocupação	Emprego	Salário Anual	Sal. Mensal
Vendedor de Loja	4.209.500	\$ 20.260,00	\$ 1.688,33
Caixa	3.439.380	\$ 17.820,00	\$ 1.485,00
Auxiliar de Escritório	2.815.240	\$ 26.140,00	\$ 2.178,33
Preparadores de Comida e Serviços de Restaurantes	2.695.740	\$ 17.220,00	\$ 1.435,00
Enfermeiras Registradas (2 a 4 anos de estudo)	2.583.770	\$ 63.750,00	\$ 5.312,50
Garçons	2.302.070	\$ 17.690,00	\$ 1.474,17
Atendentes de Serviços ao Consumidor	2.195.860	\$ 30.290,00	\$ 2.524,17
Trabalhadores do Transporte	2.135.790	\$ 23.110,00	\$ 1.925,83
Faxineiros e Serventes, Empresas	2.090.400	\$ 21.970,00	\$ 1.830,83
Estoquistas	1.864.410	\$ 20.960,00	\$ 1.746,67
Secretários, exceto de Médicos, Advogados e Executivos	1.797.670	\$ 29.980,00	\$ 2.498,33
Auxiliar de Contabilidade e Auditoria	1.757.870	\$ 33.450,00	\$ 2.787,50
Gerentes de Operações e em Geral	1.689.680	\$ 92.650,00	\$ 7.720,83
Motoristas de Caminhão e Trator	1.550.930	\$ 37.730,00	\$ 3.144,17
Professores de Escola Primária, exceto de Educação Especial	1.544.300	\$ 50.510,00	\$ 4.209,17
Auxiliares de Enfermagem e Atendentes	1.438.010	\$ 24.040,00	\$ 2.003,33
Representantes Comerciais, exceto de Produtos Técnicos e Científicos	1.409.780	\$ 50.920,00	\$ 4.243,33
Supervisores/Gerentes de Escritório e Trabalhadores de Apoio Adm.	1.381.060	\$ 46.190,00	\$ 3.849,17
Secretários Executivos e Assistentes Administrativos	1.361.170	\$ 41.650,00	\$ 3.470,83
Assistentes de Professores	1.275.410	\$ 22.820,00	\$ 1.901,67
Manutenção Geral	1.268.930	\$ 34.620,00	\$ 2.885,00
Supervisores/Gerentes de Lojas	1.163.040	\$ 34.900,00	\$ 2.908,33
Contadores e Auditores	1.106.980	\$ 60.340,00	\$ 5.028,33
Professores de Escola Secundária, exceto Vocacional e Especial	1.091.710	\$ 52.200,00	\$ 4.350,00
Receptionistas e Atendentes de Informações	1.052.120	\$ 25.070,00	\$ 2.089,17
Especialistas de Operações de Negócios	1.036.450	\$ 60.610,00	\$ 5.050,83
Seguranças	1.028.830	\$ 23.820,00	\$ 1.985,00
Operários da Linha de Montagem	997.390	\$ 26.820,00	\$ 2.235,00
Auxiliares de Saúde Domésticos (sem formação profissional)	955.220	\$ 20.480,00	\$ 1.706,67
Cozinheiros	898.820	\$ 22.170,00	\$ 1.847,50
Empregados Domésticos	887.890	\$ 19.250,00	\$ 1.604,17
Jardineiros	859.960	\$ 23.480,00	\$ 1.956,67
Trabalhadores da Construção Civil	856.440	\$ 29.150,00	\$ 2.429,17

Preparadores de Alimentos	849.400	\$ 19.020,00	\$ 1.585,00
Motoristas de Caminhões Leves e de Entregas	834.780	\$ 28.330,00	\$ 2.360,83
Supervisores/Gerentes de Restaurantes	791.750	\$ 29.470,00	\$ 2.455,83
Carpinteiros	743.760	\$ 39.470,00	\$ 3.289,17
Enfermeiras Licenciadas (1 ano de estudo)	728.670	\$ 39.820,00	\$ 3.318,33
Atendentes de Recebimento de Pacotes	715.130	\$ 28.250,00	\$ 2.354,17
Empacotadores Manuais	706.240	\$ 19.470,00	\$ 1.622,50
<b>Total das ocupações</b>	<b>130.647.610</b>	<b>\$ 43.460,00</b>	<b>\$ 3.621,67</b>
10+ como % do emprego total	20,2		
20+ como % do emprego total	31,8		
30+ como % do emprego total	39,9		
40+ como % do emprego total	46,0		
10 maiores ocupações	26.332.160	\$ 25.921,00	\$ 2.160,08
20 maiores ocupações	41.538.040	\$ 34.457,50	\$ 2.871,46
30 maiores ocupações	52.137.530	\$ 35.006,00	\$ 2.917,17
40 maiores ocupações	60.111.550	\$ 33.147,25	\$ 2.762,27
<b>Renda per Capita</b>	<b>\$ 46.904,00</b>		

FORNE: BUREAU OF LABOR STATISTICS (2009(2010)). Elaboração própria.

# Bibliografia

---

1. ABOUT.COM (a). Inventors: The Cotton Gin and Eli Whitney. Disponível na Internet via [www.](http://inventors.about.com/od/cstartinventions/a/cotton_gin.htm) URL: [http://inventors.about.com/od/cstartinventions/a/cotton\\_gin.htm](http://inventors.about.com/od/cstartinventions/a/cotton_gin.htm). Arquivo capturado em 10 de outubro de 2010.
2. ABOUT.COM (b). A History of the American Agriculture 1776-1990 - Timeline. Disponível na Internet via [www.](http://inventors.about.com/library/inventors/blfarm1.htm) URL: <http://inventors.about.com/library/inventors/blfarm1.htm>. Arquivo capturado em 10 de outubro de 2010.
3. ACKERMAN, Frank. Overview Essay of the Distribution of Wealth and Power. In: ACKERMAN, Frank, GOODWIN, Neva R., DOUGHERTY, Laurie & GALLAGHER, Kevin. The Political Economy of Inequality. Washington: Island Press, 2000.
4. ACKERMAN, Frank, KIRON, David, GOODWIN, Neva R., HARRIS, Jonathan M. & GALLAGHER, Kevin. Human Well-Being and Economic Goals. Washington: Island Press, 1997.
5. AGLIETTA, Michel & BERREBI, Laurent. Désordres dans le Capitalisme Mondial. Paris: Odile Jacob, 2007.
6. AMERICAN POLITICAL SCIENCE ASSOCIATION. American Democracy in an Age of Rising Inequality - Task Force on Inequality and American Democracy. Washington: American Political Science Association, 2004. Disponível na Internet via [www.](http://www.google.com/url?sa=t&source=web&cd=1&ved=0CUBUQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.apsanet.org%2Fimgtest%2Ftaskforcereport.pdf&ei=xyojTaWDO4qr8Ab3-Y3NDQ&usq=AFQjCNFkaRbtW Sf7g0 U7xPLzq8FgHcbQ&sig2=T7jKTLb8Vp4wDVZNjnpYpw) URL: <http://www.google.com/url?sa=t&source=web&cd=1&ved=0CUBUQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.apsanet.org%2Fimgtest%2Ftaskforcereport.pdf&ei=xyojTaWDO4qr8Ab3-Y3NDQ&usq=AFQjCNFkaRbtW Sf7g0 U7xPLzq8FgHcbQ&sig2=T7jKTLb8Vp4wDVZNjnpYpw>. Arquivo capturado em 10 de outubro de 2006.
7. ANDRESKI, Stanislav. Introduction. In: SPENCER, Herbert (1876). Principles of Sociology - Abridged Edition. Hamden: Archon Books, 1969.
8. ARON, Raymond (1962). Dezoito Lições sobre a Sociedade Industrial. Brasília: Martins Fontes/Universidade de Brasília, 1981.
9. ARON, Raymond. A Luta de Classes - Novas Lições sobre a Sociedade Industrial. Lisboa: Editorial Presença, 1964.
10. ARON, Raymond (1965). Democracia e Totalitarismo. Lisboa: Editorial Presença, 1966.
11. ARON, Raymond (1967). As Etapas do Pensamento Sociológico. São Paulo: Martins Fontes, 2008.
12. ARONOWITZ, Stanley. How Class Works - Power and Social Movement. New Haven: Yale University Press, 2003.

13. ARONOWITZ, Stanley & DIFAZIO, William. The Jobless Future - Sci-Tech and the Dogma of Work. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1994.
14. ARTUS, Patrick & VIRARD, Marie-Paule. ¿Puede Salvarse Estados Unidos? China se Prepara para Ganar la Partida. Buenos Aires: Capital Intelectual, 2009.
15. AUTOR, David H. The Polarization of Job Opportunities in the U.S. Labor Market - Implications for Employment and Earnings. Washington: The Center for American Progress/The Hamilton Project, abril de 2010.
16. AUTOR, David H., LEVY, Frank & MURNANE, Richard J. Upstairs, Downstairs: How Introducing Computer Technology Changed Skills and Pay on Two Floors of Cabot Bank. Regional Review, Federal Reserve Bank of Boston, abril/maio/junho de 2002.
17. AUTOR, David H., KATZ, Lawrence F. & KEARNEY, Melissa. The Polarization of the U.S. Labor Market. NBER Working Paper, n. 11.986, Nova York, janeiro de 2006.
18. BADALONI, Nicola (1978). Marx e a Busca da Liberdade Comunista. In: HOBBSAWM, Eric J., MCLELLAN, David, VILAR, Pierre, DOBB, Maurice, MÉSZÁROS, István,, BADALONI, Nicola, KRADER, Lawrence, HAUPT, George & JONES, Gareth S. História do Marxismo - Volume I - O Marxismo no Tempo de Marx. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.
19. BAETHGE, Martin, KITAY, Jim & REGALIA, Ida. Managerial Strategies, Human Resource Practices, and Labor Relations in Banks: A Comparative View. In: REGINI, Marino, KITAY, Jim & BAETHGE, Martin. From Tellers to Sellers - Changing Employment Relations in Banks. Cambridge: MIT Press, 1999.
20. BARBOSA DE OLIVEIRA, Carlos A. O Processo de Industrialização: do Capitalismo Originário ao Atrasado. São Paulo: UNESP, 2003.
21. BAUDRILLARD, JEAN. (1970) A Sociedade do Consumo. Lisboa: Edições 70, 1995.
22. BECKER, Gary S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. Journal of Political Economy, vol. 70, n. 05, Part 2: Investment in Human Beings, Chicago, outubro de 1962.
23. BECKER, Gary S. (1964). Human Capital - A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. Chicago: University of Chicago Press, 1993.
24. BECKER, Gary S. Human Capital and Poverty Alleviation. Human Capital Development and Operations Policy Working Paper. Washington: Banco Mundial, 1994.
25. BELL, Daniel (1973). O Advento da Sociedade Pós-Industrial - Uma Tentativa de Previsão Social. São Paulo: Cultrix, 1977.
26. BELL, Daniel (1976). Las Contradicciones Culturales del Capitalismo. Madri: Alianza Editorial, 1989.
27. BELL, Daniel (1980). The Winding Passage - Sociological Essays and Journeys. New Brunswick: Transaction Publishers, 1991.

28. BELLUZZO, Luiz G. de M. O Declínio de Bretton Woods e a Emergência dos Mercados “Globalizados”. Economia e Sociedade, n. 04, Campinas, junho de 1995.
29. BELLUZZO, Luiz G. de M. Finança Global e Ciclos de Expansão. In: FIORI, José L. Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações. Petrópolis: Vozes, 1999.
30. BELLUZZO, Luiz G. de M. O Insaciável Moloch. Carta Capital, São Paulo, 222 de outubro de 2008.
31. BELLUZZO, Luiz G. de M. & TAVARES, Maria da C. (1980). Capital Financeiro e Empresa Multinacional. In: BELLUZZO, Luiz G. de M. Os Antecedentes da Tormenta - Origens da Crise Global. Campinas: UNESP/FACAMP, 2009.
32. BELLUZZO, Luiz G. de M. & TAVARES, Maria da C. Uma Reflexão sobre a Natureza da Inflação Contemporânea. In: REGO, José M. (org.). Inflação Inercial, Teorias sobre Inflação e o Plano Cruzado. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986.
33. BENDIX, Reinhard. Inequality and Social Structure: A Comparison of Marx and Weber. American Sociological Review, vol. 39, n. 02, Washington, abril de 1974.
34. BENDIX, Reinhard (1977). Max Weber, Um Perfil Intelectual. Brasília: Universidade de Brasília, 1986.
35. BENIGER, James R. The Control Revolution - Technological and Economic Origins of the Information Society. Cambridge: Harvard University Press, 1986.
36. BIUNNO, Mary L. Industrial Policy for a Post-Industrial Society: An Alternative for the United States. In: BOENAU, A. Bruce & NIIRO, Katsuyuki. Post-Industrial Society. Lanham: University Press of America, 1983.
37. BIS (a). Introduction: the Unsustainable Has Run Its Course. In: BIS. 78th Annual Report. Basileia: BIS, 2008. Disponível na Internet via www. URL: <http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2008e1.pdf>. Arquivo capturado em 05 de março de 2008.
38. BIS (b). Conclusion: The Difficult Task of Damage Control. In: BIS. 78th Annual Report. Basileia: BIS, 2008. Disponível na Internet via www. URL: Disponível na Internet via www. URL: <http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2008e8.pdf>. Arquivo capturado em 05 de março de 2008.
39. BLANCHARD, Olivier (2003). Macroeconomia. São Paulo: Pearson/Prentice Hall, 2004.
40. BLOCK, Fred (1978). Los Orígenes del Desorden Económico Internacional. Cidade do México: Fondo de Cultura Económica, 1980.
41. BOARD OF DIRECTOR RETREAT FY06 OF WAL-MART STORES. Supplemental Benefits Documentation. Disponível na Internet via www.

- URL: <http://www.nytimes.com/packages/pdf/business/26walmart.pdf>.  
Arquivo capturado em 15 de setembro de 2010.
42. BOOTH, Charles. Occupations of the People of the United Kingdom, 1801-81. Journal of the Royal Statistical Society, vol. 49, n. 02, Londres, junho de 1886.
  43. BOLOGNA, Sergio. Crisis de la Clase Media y Posfordismo. Madri: Ediciones Akal, 2006.
  44. BOSTON GLOBE. The End of the Office... and the Future of Work. 17 de janeiro de 2010, The Boston Globe. Disponível na Internet via www. URL: [http://www.businessweek.com/print/technology/content/may2008/tc20080526\\_547942.htm](http://www.businessweek.com/print/technology/content/may2008/tc20080526_547942.htm). Arquivo capturado em 05 de março de 2010.
  45. BOURDIEU, Pierre (1979). Distinction - A Social Critique of the Judgement of Taste. Cambridge: Harvard University Press, 1984.
  46. BRAGA, José C. & MAZZUCHELLI, Frederico M. Notas Introdutórias ao Capitalismo Monopolista. Revista de Economia Política, vol. 01, n. 02, São Paulo, abril/junho de 1981.
  47. BRAUDEL, Fernand (1979). Civilização Material, Economia e Capitalismo, Séculos XV-XVIII - As Estruturas do Cotidiano. São Paulo: Martins Fontes, 1997.
  48. BRENNAN, Catherine. Max Weber on Power and Social Stratification - An Interpretation and Critique. Aldershot: Ashgate, 1997.
  49. BROOKS, David (2000). Bubos\* no Paraíso - \*Burgueses e Boêmios - A Nova Classe Alta e Como Chegou Lá. Rio de Janeiro: Rocco, 2002.
  50. BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS. Interactive Statistics. Disponível na Internet via www. URL: [http://www.bea.gov/industry/gpotables/gpo\\_list.cfm?anon=506501&registered=0](http://www.bea.gov/industry/gpotables/gpo_list.cfm?anon=506501&registered=0). Arquivo capturado em 25 de julho de 2010.
  51. BUREAU OF LABOR STATISTICS (2005). Computer and Internet Use at Work Summary. Disponível na Internet via www. URL: <http://www.bls.gov/news.release/ciuaw.nr0.htm>. Arquivo capturado em 20 de julho de 2010.
  52. BUREAU OF LABOR STATISTICS. Current Employment Statistics - CES. Disponível na Internet via www. URL: <http://www.bls.gov/webapps/legacy/ceshtabl.htm>. Arquivo capturado em 10 de setembro de 2008.
  53. BUREAU OF LABOR STATISTICS. Occupational Employment and Wages (2008). Disponível na Internet via www. URL: <http://www.bls.gov/oes/2008/may/chartbook.htm#charts>. Arquivo capturado em 12 de junho de 2010.
  54. BUREAU OF LABOR STATISTICS. Occupational Employment and Wages - May 2009. Disponível na Internet via www. URL: <http://www.bls.gov/news.release/ocwage.nr0.htm>. Arquivo capturado em 12 de maio de 2010.
  55. BUREAU OF LABOR STATISTICS. Current Employment Statistics - CES. Disponível na Internet via www. URL:

- <http://www.bls.gov/webapps/legacy/ceshtabl.htm>. Arquivo capturado em 12 de outubro de 2009.
56. BUREAU OF LABOR STATISTICS (a). CPI Inflation Calculator. Disponível na Internet via www. URL: [http://bls.gov/data/inflation\\_calculator.htm](http://bls.gov/data/inflation_calculator.htm). Arquivo capturado em 03 de agosto de 2010.
57. BUREAU OF LABOR STATISTICS (b). Data Retrieval: Labor Force Statistics (CPS). Disponível na Internet via www. URL: <http://www.bls.gov/webapps/legacy/cpslutab3.htm>. Arquivo capturado em 04 de agosto de 2010.
58. BUREAU OF LABOR STATISTICS. Employment Projections Program (EPP) Tables. Disponível na Internet via www. URL: <ftp://ftp.bls.gov/pub/special.requests/ep/ind-occ.matrix/occupation.xls>. Arquivo capturado em 01 de janeiro de 2011.
59. BURKE, James M. The Internationalization of Production and Its Effects on the Domestic Behavior of United States Manufacturing Multinational Firms. Amherst: UMass Amherst, Janeiro de 1998 (tese de doutorado).
60. BURKE, James M., EPSTEIN, Gerald & CHOI, Minsik. Rising Foreign Outsourcing and Employment Losses in U.S. Manufacturing, 1987-2002. Working Paper PERI/UMass, n. 89, Amherst, outubro de 2004.
61. BUSINESS WEEK (1975). The Office of the Future. Executive Briefing, 1975. Disponível na Internet via www. URL: [http://www.businessweek.com/print/technology/content/may2008/tc20080526\\_547942.htm](http://www.businessweek.com/print/technology/content/may2008/tc20080526_547942.htm). Arquivo capturado em 05 de março de 2010.
62. BUTTERFIELD, Steve. Amway - The Cult of Free Enterprise. Boston: South End, 1985.
63. CALLAGHAN, George & THOMPSON, Paul. 'We Recruit Attitude': the Selection and Shaping of Routine Call Centre Labour. Journal of Management Studies, vol. 39, n. 02, Malden, março de 2002.
64. CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS. Historical Statistics of the United States - Millennial Edition Online. Disponível na Internet via www. URL: <http://hsus.cambridge.org/HSUSWeb/HSUSEntryServlet>. Arquivo capturado em 08 de setembro de 2009.
65. CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS. Historical Statistics of the United States - Millennial Edition Online. Disponível na Internet via www. URL: <http://hsus.cambridge.org/HSUSWeb/HSUSEntryServlet>. Arquivo capturado em 13 de setembro de 2010.
66. CARD, David, LEMIEUX, Thomas & RIDDELL, W. Craig. Unionization and Wage Inequality: A Comparative Study of the U.S., the U.K., and Canada. National Bureau of Economic Research, Working Paper n. 9.473, Cambridge, janeiro de 2003.
67. CARDOSO DE MELLO, João M. A Contra-Revolução Liberal-Conservadora e a Tradição Crítica Latino-Americana - Um Prólogo em Homenagem a Celso Furtado. In: TAVARES, Maria da C. & FIORI, José L. (orgs.). Poder e Dinheiro - Uma Economia Política da Globalização. Petrópolis: Vozes, 1997.

68. CARLZON, Jan (1985). A Hora da Verdade. Rio de Janeiro: Sextante, 2005.
69. CARTER, Susan B. Labor Force. In: CARTER, Susan B., GARTNER, Scott Sigmund, HAINES, Michael R., OLMSTEAD, Alan L., SUTCH, Richard & WRIGHT, Gavin. Chapter Ba of Historical Statistics of the United States, Earliest Times to the Present: Millennial Edition. Nova York: Cambridge University Press, 2006. <http://dx.doi.org/10.1017/ISBN-9780511132971.Ba.ESS.02>.
70. CASSIDY, John. How Markets Fail: The Logic of Economic Calamities - The Economics of Rational Irrationality. Nova York: Farrar, Straus and Giroux, 2009.
71. CASTEL, Robert (1995). As Metamorfoses da Questão Social - Uma Crônica do Salário. Petrópolis: Vozes, 1998.
72. CHANDLER JR., Alfred D. (1960). Desenvolvimento, Diversificação e Descentralização. In: CHANDLER JR., Alfred D. & MCCRAW, Thomas K. Alfred Chandler: Ensaios para uma Teoria Histórica da Grande Empresa. Rio de Janeiro: FGV, 1998.
73. CHANDLER JR., Alfred D. (1967). A Grande Empresa Industrial e a Evolução da Moderna Economia Norte-Americana. In: CHANDLER JR., Alfred D. & MCCRAW, Thomas K. Alfred Chandler: Ensaios para uma Teoria Histórica da Grande Empresa. Rio de Janeiro: FGV, 1998.
74. CHANDLER JR., Alfred D. (1976). O Desenvolvimento da Moderna Estrutura Gerencial nos EUA e no Reino Unido. In: CHANDLER JR., Alfred D. & MCCRAW, Thomas K. Alfred Chandler: Ensaios para uma Teoria Histórica da Grande Empresa. Rio de Janeiro: FGV, 1998.
75. CHANDLER JR., Alfred D. The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business. Cambridge: Belknap Press, 1977.
76. CHANDLER JR., Alfred D. (1980). Governo versus Empresa: um Fenômeno Norte-Americano. In: CHANDLER JR., Alfred D. & MCCRAW, Thomas K. Alfred Chandler: Ensaios para uma Teoria Histórica da Grande Empresa. Rio de Janeiro: FGV, 1998.
77. CHANDLER JR., Alfred D. (2001). O Século Eletrônico - A História da Evolução da Indústria Eletrônica e de Informática. Rio de Janeiro: Campus, 2003.
78. CHANDLER JR., Alfred D. Shaping the Industrial Century - The Remarkable Story of the Evolution of the Modern Chemical and Pharmaceutical Industries. Cambridge: Harvard University Press, 2005.
79. CHECKLAND, Sidney G. The Rise of the Industrial Society in England - 1815-1885. Nova York: St. Martin Press, 1964.
80. CHESNAIS, François. A "Globalização" e o Curso do Capitalismo de Fim de Século. Economia e Sociedade, n. 05, Campinas, 1995.
81. CHESNAIS, François (1994). A Mundialização do Capital. São Paulo: Xamã, 1996.
82. CLARK, Colin. The Conditions of the Economic Progress. Londres: MacMillan, 1940.

83. COCHRANE, Peter. Foreword. In: KREITZMAN, Leon. The 24 Hour Society. Londres: Profile Books, 1999.
84. COHEN, Daniel. Trois Leçon sur la Société Post-Industrielle. Paris: La Republique des Idées/Seuil, 2006.
85. COLEMAN, James S. What Constitutes Educational Opportunities? Oxford Review of Education, vol. 17, n. 02, Oxford, 1991.
86. COLEMAN, James S. Social Capital in the Creation of Human Capital. The American Journal of Sociology, vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, Chicago, 1988.
87. COLLINS, Randall. Functional and Conflict Theories of Educational Stratification. American Sociological Review, vol. 36, n. 06, Washington, dezembro de 1971.
88. COLLINS, Randall. Reviewed Work(s): The Social Analysis of Class Structure by Frank Parkin. Contemporary Sociology, vol. 5, n. 01, Washington, janeiro de 1976.
89. COLLINS, Randall. The Credential Society - An Historical Sociology of Education and Stratification. Orlando: Academic Press, 1979.
90. COOPER, Michael. Struggling Cities Shut Firehouses in Budget Crisis. The New York Times, Nova York, 26 de Agosto de 2010. Disponível na Internet via www. URL: <http://www.nytimes.com/2010/08/27/us/27cuts.html? r=1>. Arquivo capturado em 02 de setembro de 2010.
91. COUTINHO, Luciano G. & BELLUZZO, Luiz G. (1982/3). Estado, Sistema Financeiro e Forma de Manifestação da Crise, 1929/1974. In: BELLUZZO, Luiz G. & COUTINHO, Renata. Desenvolvimento Capitalista no Brasil - Ensaio sobre a Crise, vol. 1. Campinas: Instituto de Economia da Unicamp, 1998.
92. COUTINHO, Luciano G. & BELLUZZO, Luiz G. Desenvolvimento e Estabilização sob Finanças Globalizadas. Economia e Sociedade, n. 07, Campinas, dezembro de 1996.
93. COWAN, Ruth S. More Work for Mother: The Ironies of Household Technology from the Open Hearth to the Microwave. Nova York: Basic Books, 1983.
94. CZEPIEL, John A., SOLOMON, Michael R. & SURPRENANT, Carol F. (orgs.). The Service Encounter - Managing Employee/Customer Interaction in Service Businesses. Nova York: Institute of Retail Management New York University/Lexington Books, 1985.
95. DAVIS, Kingsley. Population and the Further Spread of Industrial Society. Proceedings of the American Philosophical Society, vol. 95, n. 01, Filadélfia, fevereiro de 1951.
96. DAVIS, Kingsley & MOORE, Wilbert E. Some Principles of Stratification. American Sociological Review, vol. 10, n. 02, 1944 Annual Meeting Papers, Washington, abril de 1945.

97. DIMAGGIO, Paul & USEEM, Michael. Social Class and Art Consumption: The Origins and Consequences of Class Differences in Exposure to the Arts in America. Theory and Society, vol. 05, n<sup>o</sup>. 02, Nova York, março de 1978.
98. DORMAN, Joseph. Arguing the World. Nova York: First Run Features, 1998 (vídeo).
99. DORNBUSCH, Rudiger & FISHER, Stanley (1978). Macroeconomia. São Paulo: Makron/McGraw-Hill, 1991.
100. DOSTALER, Giles (2005). Keynes and His Battles. Northampton: Edward Elgar Publishing, 2007.
101. DREYFUSS, Robert. Grover Norquist: 'Field Marshal' of the Bush Plan. The Nation, Nova York, maio de 2001.
102. DRÈZE, Jean, SEN, Amartya K. Hunger and Public Action. Oxford: Clarendon Press, 1989.
103. DRÈZE, Jean, SEN, Amartya K. & HUSSAIN, Athar. The Political Economy of Hunger - Selected Essays. Oxford: Clarendon Press, 1995.
104. DUMONT, Louis (1966). Homo Hierarchicus - O Sistema de Castas e suas Implicações. São Paulo: Edusp, 1997.
105. DUMONT, Louis (1977). Homo Aequalis - Gênese e Plenitude da Ideologia Econômica. Bauru: Edusc, 2000.
106. EAGLETON, Terry (1996). Las Ilusiones del Posmodernismo. Buenos Aires: Paidós, 1999.
107. EHRENREICH, Barbara (2001). Miséria à Americana - Vivendo de Subempregos nos Estados Unidos. Rio de Janeiro: Record, 2004.
108. EHRENREICH, Barbara. Maid to Order. In: EHRENREICH, Barbara & HOCHSCHILD, Arlie R. (orgs.). Global Woman - Nannies, Maids, and Sex Workers in the New Economy. Nova York: Metropolitan Books, 2002.
109. EHRENREICH, Barbara. Earth to Wal-Mars. In: LARDNER, James & SMITH, David A. Inequality Matters - The Growing Economic Divide in America and Its Poisonous Consequences. Nova York: New Press, 2005.
110. EHRENREICH, Barbara. This Land Is Their Land - Reports From a Divided Nation. Nova York: Metropolitan Books/Henry Holt, 2008.
111. EHRENREICH, Barbara. Bright-Sided: How Positive Thinking Is Undermining America. Nova York: Metropolitan, 2010.
112. EICHENGREEN, Barry (1996). A Globalização do Capital - Uma História do Sistema Monetário Internacional. São Paulo: Editora 34, 2000.
113. EISENSTADT, Shmuel N. Mirror-Image Modernities: Contrasting Religious Premises of Japanese and U.S. Modernity. In: MADSEN, Richard, SULLIVAN, William M., SWIDLER, Ann & TIPTON, Steven M. Meaning and Modernity: Religion, Polity, and Self. Berkeley: University of California Press, 2001.
114. ESPING-ANDERSEN, Gøsta & PALIER, Bruno. Trois Leçons sur l'État-Providence. Paris: La République des Idées/Seuil, 2008.

115. FELIPE, Jesus. The Role of the Manufacturing Sector in Southeast Asian Development: A Test of Kaldor's First Law. Journal of Post Keynesian Economics, vol. 20, n. 3, Armonk, primavera de 1998.
116. FEENBERG, Daniel R. & POTERBA, James M. Taxing the Rich - The Income and Tax Share of the Very High-Income Households, 1960-1995. The American Economic Review, vol. 90, n. 02, Nashville, maio de 2000.
117. FELDSTEIN, Martin. Reducing Poverty, Not Inequality. The Public Interest, n. 137, Boca Raton, outono de 1999.
118. FELLOWES, Matt. From Poverty, Opportunity: Putting the Market to Work for Lower Income Families. Washington: The Brookings Institution/Metropolitan Policy Program, 2006.
119. FITOUSSI, Jean-Paul & Pierre ROSANVALLON (1996). La Nueva Era de Las Desigualdades. Buenos Aires: Manantial, 2003.
120. FONER, Eric. Introduction. In: HOFSTADTER, Richard (1944). Social Darwinism in American Thought. Boston: Beacon, 2006.
121. FORBES, Kristin J. A Reassessment of the Relationship between Inequality and Growth. American Economic Review, vol. 90, n. 4, Nashville, setembro de 2000.
122. FORD, Martin. The Lights in the Tunnel: Automation, Accelerating Technology and the Economy of the Future. Sunnyvale: Acculant Publishing, 2009.
123. FORESTER, Tom. High-Tech Society. Cambridge: MIT Press, 1987.
124. FORTUNE. Fortune 500 - A Database of 50 Years of FORTUNE's List of America's Largest Corporations. Disponível na Internet via www. URL: [http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500\\_archive/full/1970/](http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500_archive/full/1970/). Arquivo capturado em 19 de outubro de 2010.
125. FOURASTIÉ, Jean (1963). A Grande Esperança do Século XX. São Paulo: Perspectiva, 1971.
126. FRANK, Robert. Richistan: A Journey through the American Wealth Boom and the Lives of the New Rich. Nova York: Crown, 2007.
127. FRIEDMAN, Milton (1956). A Teoria Quantitativa da Moeda - Uma Reafirmação. In: CARNEIRO, Ricardo de M. (org.) Os Clássicos da Economia - Volume 2. São Paulo: Ática, 1997.
128. FRIEDMAN, Milton (1967). O Papel da Política Monetária. In: CARNEIRO, Ricardo de M. (org.) Os Clássicos da Economia - Volume 2. São Paulo: Ática, 1997.
129. FRIEDMAN, Milton & SCHWARTZ, Anna J. A Monetary History of the United States, 1867-1960. Princeton: NBER/Princeton University Press, 1963.
130. FRYDMAN, Carola & SAKS, Raven E. Executive Compensation: A New View from a Long-Term Perspective, 1936-2005. The Review of Financial Studies, vol. 23, n. 05, Oxford, maio de 2010.
131. FUCHS, Victor R. The Service Economy. Nova York: National Bureau of Economic Research, 1968.

132. FUKUYAMA, Francis. O Fim da História e o Último Homem. Rio de Janeiro: Rocco, 1992.
133. FURTADO, João. Mundialização, Reestruturação e Competitividade: A Emergência de um Novo Regime Econômico e as Barreiras às Economias Periféricas. Estudos CEBRAP, n. 53, São Paulo, 1999.
134. GALBRAITH, John K. (1984). A Sociedade Afluente Revista. In: GALBRAITH, John K. (1958). A Sociedade Afluente. São Paulo: Pioneira, 1987.
135. GALBRAITH, John K. (1967). O Novo Estado Industrial. São Paulo: Nova Cultural, 1997.
136. GARNER, Thesia I. & SHORT, Kathleen. Creating a Consistent Poverty Measure over Time Using NAS Procedures: 1996-2005. BLS Working Papers, n. 417, U.S. Department of Labor/U.S. Bureau of Labor Statistics/Office of Prices and Living Conditions, Washington, abril de 2008.
137. GARTMAN, David. Culture as Class Symbolization or Mass Reification? A Critique of Bourdieu's *Distinction*. The American Journal of Sociology, vol. 97, nº. 02, Chicago, setembro de 1991.
138. GASPER, Des. Development as Freedom: Taking Economics beyond Commodities - The Cautious Boldness of Amartya Sen. Journal of International Development, vol. 12, n. 07, Malden, outubro de 2000.
139. GERACIMOS, John N. Post-Industrialism, Interdependence, and the Third World. In: BOENAU, A. Bruce & NIIRO, Katsuyuki. Post-Industrial Society. Lanham: University Press of America, 1983.
140. GERSHUNY, Jonathan I. Social Innovation and the Division of Labour. Oxford: Oxford University Press, 1983.
141. GERSHUNY, Jonathan I. & MILES, Ian D. The New Service Economy - The Transformation of Employment in Industrial Societies. Londres: Frances Pinter, 1983.
142. GIANGRECO, Dennis M. & MOORE, Kathryn. Dear Harry... - Truman's Mailroom, 1945-1953: The Truman Administration Through Correspondence With "Everyday Americans". Mechanicsburg: Stackpole Books, 1999.
143. GIORDANO, Lorraine. Beyond Taylorism: Computerization and the New Industrial Relations. Nova York: St. Martin's, 1992.
144. GLAZER, Nona Y. Women's Paid and Unpaid Labor - The Work Transfer in Health Care and Retailing. Philadelphia: Temple University Press, 1993.
145. GOLDIN, Claudia. Education In: CARTER, Susan B., GARTNER, Scott S., HAINES, Michael R., OLMSTEAD, Alan L., SUTCH, Richard & WRIGHT, Gavin. Historical Statistics of the United States, Earliest Times to the Present: Millennial Edition. Nova York: Cambridge University Press, 2006. Disponível na Internet via www. URL: <http://dx.doi.org/10.1017/ISBN-9780511132971.Bc.ESS.01>. Arquivo capturado em 22 de setembro de 2010.
146. GOLDIN, Claudia & KATZ, Lawrence F. The Race between Education and Technology. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press, 2008.

147. GOLDIN, Claudia & MARGO, Robert. The Great Compression: The Wage Structure in the United States at Mid-Century. The Quarterly Journal of Economics, vol. 107, n. 01, Cambridge, fevereiro de 1992.
148. GORZ, André (1988). Critique of Economic Reason. Londres: Verso, 1989.
149. GOTTSCHALK, Peter & SMEEDING, Timothy M. Cross-National Comparisons of Earnings and Income Inequality. Journal of Economic Literature, vol. 35, n. 02, Nashville, junho de 1997.
150. GOVERNMENT SPENDING IN THE UNITED STATES OF AMERICA. Total Budgeted - Government Spending Expenditure GDP - CHARTS - Deficit Debt. Disponível na Internet via www. URL: [http://www.usgovernmentspending.com/downchart\\_gs.php?year=1930\\_2009&view=1&expand=&units=p&fy=fy11&chart=G0-fed&bar=0&stack=1&size=m&title=&state=US&color=c&local=s](http://www.usgovernmentspending.com/downchart_gs.php?year=1930_2009&view=1&expand=&units=p&fy=fy11&chart=G0-fed&bar=0&stack=1&size=m&title=&state=US&color=c&local=s). Arquivo capturado em 01 de agosto de 2010.
151. GRUSKY, David (org.). Social Stratification - Class, Race, and Gender in Sociological Perspective. Boulder: Westview Press, 2008.
152. HALÉVY, Elie. The Growth of Philosophic Radicalism. Boston: Beacon Press, 1955.
153. HELLEINER, Eric. States and the Reemergence of Global Finance - From Bretton Woods to the 1990s. Ithaca: Cornell University, 1994.
154. HERA, Ron. Forget about Housing, the Real Cause of the Crisis was OTC Derivatives. Business Insider. Disponível na Internet via www. URL: <http://www.businessinsider.com/bubble-derivatives-otc-2010-5>. Arquivo capturado em 19 de setembro de 2010.
155. HERZENBERG, Stephen A., ALIC, John A. & WIAL, Howard. New Rules for a New Economy: Employment and Opportunity in Postindustrial America. Ithaca: Cornell University Press, 1998.
156. HERZENBERG, Stephen A., ALIC, John A. & WIAL, Howard. Nonstandard Employment and the Structure of Postindustrial Labor Markets. In: CARRÉ, Françoise, FERBER, Marianne A., GOLDEN, Lonnie & HERZENBERG, Stephen A. Nonstandard Work - The Nature and Challenges of Changing Employment Arrangements. Champaign: Industrial Relations Research Association, 2000.
157. HOBSBAWN, Eric J. (1968). Industry and Empire: The Birth of the Industrial Revolution. Nova York: New Press, 1999.
158. HOBSBAWN, Eric J. (1994). A Era dos Extremos: O Breve Século XX: 1914-1991. São Paulo: Companhia das Letras, 1996.
159. HOBSON, John A. (1894). A Evolução do Capitalismo Moderno: Um Estudo da Produção Mecanizada. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
160. HOCHSCHILD, Arlie R. (2003). The Managed Heart: Commercialization of Human Feeling. Berkeley: Universidade da Califórnia, 1983.
161. HOFSTADTER, Richard (1944). Social Darwinism in American Thought. Boston: Beacon, 2006.

162. HOFSTADTER, Richard. The Paranoid Style in American Politics. Harper's Magazine, Novembro de 1964.
163. HOWELL, Ron. One Hundred Jobs: A Panorama of Work in the American City. Nova York: New Press, 2000.
164. IBM. Capitalizando na Complexidade - Visão do Global Chief Executive Officer Study. Disponível na Internet via [www](http://www.google.com.br/url?sa=t&source=web&cd=1&ved=0CBgQFjAA&url=ftp%3A%2F%2Fftp.software.ibm.com%2Fcommon%2Fssi%2Fecm%2Fpt%2Fgbe03297brpt%2FGBE03297BRPT.PDF&ei=RayYTIz7HsP58Aabtqhl&usg=AFQjCNGWXuVU6gLMKPS7oerCRzJUHm7HIQ&sig2=JDxNiK7v-J0w6DlSIEIwJQ). URL: <http://www.google.com.br/url?sa=t&source=web&cd=1&ved=0CBgQFjAA&url=ftp%3A%2F%2Fftp.software.ibm.com%2Fcommon%2Fssi%2Fecm%2Fpt%2Fgbe03297brpt%2FGBE03297BRPT.PDF&ei=RayYTIz7HsP58Aabtqhl&usg=AFQjCNGWXuVU6gLMKPS7oerCRzJUHm7HIQ&sig2=JDxNiK7v-J0w6DlSIEIwJQ>. Arquivo capturado em 20 de setembro de 2010.
165. INTERNATIONAL LABOR ORGANIZATION. LABORSTA Internet. Disponível na Internet via [www](http://laborsta.ilo.org/STP/guest). URL: <http://laborsta.ilo.org/STP/guest>. Arquivo capturado em 08 de outubro de 2010.
166. JOHNSON, Simon & KWAK, James. 13 Bankers - The Wall Street Takeover and the Next Financial Meltdown. Nova York: Pantheon Books, 2010.
167. KACAPYR, Elia. Are You Middle Class? American Demographics, vol. 18, n. 10, Nova York, outubro de 1996.
168. KALDOR, Nicholas. Productivity and Growth in Manufacturing Industry: A Reply. Economica, New Series, vol. 35, n. 140, Londres, novembro de 1968.
169. KALDOR, Nicholas. Conflicts in National Economic Objectives. The Economic Journal, vol. 81, n. 321, Oxford, março de 1971.
170. KALDOR, Nicholas. Economic Growth and the Verdoorn Law - A Comment on Mr. Rowthorn's Article. The Economic Journal, vol. 85, n. 340, Oxford, dezembro de 1975.
171. KALDOR, Nicholas (1984). Causes of Growth and Stagnation in the World Economy (Raffaele Mattioli Lectures). Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
172. KELTNER, Brent & FINEGOLD, David. Adding Value in Banking: Human Resource Innovations for Service Firms. Sloan Management Review, vol. 37, n. 03, Boston, outono de 1996.
173. KELTNER, Brent & FINEGOLD, David. Market Challenges and Changing Employment Relations in the U.S. Banking Industry. In: REGINI, Marino, KITAY, Jim & BAETHGE, Martin. From Tellers to Sellers - Changing Employment Relations in Banks. Cambridge: MIT Press, 1999.
174. KEYNES, John M. (1930). Economic Possibilities for our Grandchildren. In: KEYNES, John M. Essays in Persuasion. Nova York: W.W. Norton & Co., 1963.
175. KNELL, Mark & RAYMENT, Paul. Structural Change in European Manufacturing Industries and the Kaldor-Verdoorn Law. Disponível na Internet via [www](http://www.druid.dk/conferences/nw/abstracts1/knell_rayment.pdf). URL: [www.druid.dk/conferences/nw/abstracts1/knell\\_rayment.pdf](http://www.druid.dk/conferences/nw/abstracts1/knell_rayment.pdf). Arquivo capturado em 03 de outubro de 2010.

176. KERFOOT, Deborah & KORCZYNSKI, Marek. Gender and Service: New Directions for the Study of 'Front-Line' Service Work. Gender, Work & Organization, vol. 12, n. 05, Staffordshire, setembro de 2005.
177. KORCZYNSKI, Marek. The Contradictions of Service Work: Call Centre as a Customer-Oriented Bureaucracy. In: STURDY, Andrew, GRUGULIS, Irena & WILLMOTT, Hugh. Customer Service - Empowerment and Entrapment. Nova York: Palgrave, 2001.
178. KORCZYNSKI, Marek. Human Resource Management in Service Work. Nova York: Palgrave, 2002.
179. KORCZYNSKI, Marek, SHIRE, Karen, FRENKEL, Stephen & TAM, May. Service Work in Consumer Capitalism: Customers, Control and Contradictions. Work, Employment & Society, vol. 14, n. 04, Los Angeles, dezembro de 2000.
180. KREZNER, Harold (2004). Gestão de Projetos - As Melhores Práticas. Porto Alegre: Bookman, 2006.
181. KRISTOL, Irving (1971). Welfare: The Best of Intentions, the Worst of Results. In: KRISTOL, Irving. Neoconservatism: The Autobiography of an Idea. Chicago: Elephant Paperbacks, 1995.
182. KRISTOL, Irving (1972). About Inequality. In: KRISTOL, Irving. Neoconservatism: The Autobiography of an Idea. Chicago: Elephant Paperbacks, 1995.
183. KRISTOL, Irving (1979). The Adversary Culture of Intellectuals. In: KRISTOL, Irving. Neoconservatism: The Autobiography of an Idea. Chicago: Elephant Paperbacks, 1995.
184. KRISTOL, Irving. "The Spirit of '87". The Public Interest, n. 86, Boca Raton, inverno de 1987.
185. KRISTOL, Irving. Rationalism in Economics. The Public Interest, Special Issue, Boca Raton, 1980.
186. KRISTOL, Irving (1992). The Cultural Revolution and the Capitalist Future. In: KRISTOL, Irving. Neoconservatism: The Autobiography of an Idea. Chicago: Elephant Paperbacks, 1995.
187. KRISTOL, Irving (a). American Conservatism 1945-1995. The Public Interest, n. 121, Boca Raton, outono de 1995.
188. KRISTOL, Irving (b). An Autobiographical Memoir. In: KRISTOL, Irving. Neoconservatism: The Autobiography of an Idea. Chicago: Elephant Paperbacks, 1995.
189. KRISTOL, Irving. Forty Good Years. The Public Interest, n. 159, Boca Raton, primavera de 2005.
190. KRUGMAN, Paul (1999). A Crise de 2008 e a Economia da Depressão. Rio de Janeiro: Campus, 2009.
191. KRUGMAN, Paul (2007). A Consciência de um Liberal. Rio de Janeiro: Record, 2010.

192. KUMAR, Krishan (2005). From Post-Industrial Society to Post-Modern Society - New Theories of the Contemporary World. Malden: Blackwell Publishing, 1995.
193. KURZ, Robert (1991). O Colapso da Modernização - Da Derrocada do Socialismo de Caserna à Crise da Economia Mundial. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.
194. LANDES, David S. (1969). O Prometeu Desacorrentado - Transformação Tecnológica e Desenvolvimento Industrial na Europa Ocidental, de 1750 até os Dias de Hoje. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
195. LASCH, Christopher (1979). Culture of Narcissism - American Life in An Age of Diminishing Expectations. Nova York: Norton, 1991.
196. LASCH, Christopher. A Rebelião das Elites e a Traição da Democracia. Rio de Janeiro: Ediouro, 1995.
197. LASH, Scott & URRY, John. The End of Organized Capitalism. Cambridge: Polity Press, 1987.
198. LEIDNER, Robin. Fast Food, Fast Talk - Service Work and the Routinization of Everyday Life. Berkeley: University of California, 1993.
199. LÊNIN, Vladimir I. (1916). O Imperialismo, Fase Superior do Capitalismo. Editorial Progresso: Lisboa-Moscú, 1984. Disponível na Internet via www. URL: <http://www.marxists.org/portugues/LÊNIN/1916/imperialismo/index.htm>. Arquivo capturado em 05 de janeiro de 2006.
200. LESSARD, Bill & BALDWIN, Steve. Netslaves: True Tales of Working the Web. Nova York: McGraw-Hill, 2000.
201. LEVY, Frank. The Vanishing Middle Class and Related Issues: A Review of Living Standards in the 1970s and 1980s. PS, vol. 20, n. 03, Washington, verão de 1987.
202. LEVY, Frank & MURNANE, Richard J. With What Skills Are Computers a Complement? American Economic Review, vol. 86, n. 02, Papers and Proceedings of the Hundredth and Eighth Annual Meeting of the American Economic Association San Francisco, CA, January 5-7, 1996, Nashville, maio de 1996.
203. LEVY, Frank & MURNANE, Richard J. The New Division of Labor: How Computers Are Creating the Next Job Market. Princeton: Princeton University Press/ Russell Sage Foundation, 2004.
204. LIPSET, Seymour M. & BENDIX, Reinhard (1959). Social Mobility in Industrial Society. Berkeley e Los Angeles: University of California Press, 1963.
205. LUCAS JR., Robert E. Expectations and the Neutrality of Money. Journal of Economic Theory, vol. 04, n. 02, Ithaca, abril de 1972.
206. MACHLUP, Fritz. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton: Princeton University Press, 1972.

207. MANISON, Leslie G. Some Factors Influencing the United Kingdom's Economic Growth Performance. Staff Papers - International Monetary Fund, vol. 25, n. 4, Washington, dezembro de 1978.
208. MANTOUX, Paul (1961). The Industrial Revolution in the Eighteenth Century - An Outline of the Beginnings of the Modern Factory System in England. Oxford: Routledge, 2006.
209. MARCUSE, Herbert (1964). A Ideologia da Sociedade Industrial - O Homem Unidimensional. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979.
210. MARCUSE, Herbert. Industrialization and Capitalism. New Left Review, n. 30, Londres, março-abril de 1965.
211. MARACCI GIMENEZ, Denis. Ordem Liberal e a Questão Social no Brasil - Debates Contemporâneos (Vol.3). São Paulo: LTR/CESIT/Instituto de Economia, 2008.
212. MARSHALL, Theodore H. (1965). Cidadania, Classe Social e Status. Rio de Janeiro: Zahar, 1967.
213. MARX, Karl F. (1857-1858). Grundrisse - Lineamientos Fundamentales para la Crítica de la Economía Política - Tomo II. Cidade do México: Fondo de Cultura Económica, 1985.
214. MARX, Karl F. (1867). El Capital: Crítica de Economía Política - Libro I. Cidade do México: Fondo de Cultura Económica, 2000.
215. MARX, Karl F. (1885). El Capital: Crítica de Economía Política - Libro II. Cidade do México: Fondo de Cultura Económica, 2000.
216. MARX, Karl F. (1894) El Capital: Crítica de Economía Política - Libro III. Cidade do México: Fondo de Cultura Económica, 2000.
217. MAURIN, Eric. Les Nouvelles Précarités. In: LA RÉPUBLIQUE DES IDÉES. La Nouvelle Critique Sociale. Paris: Seuil/Le Monde, 2006.
218. MAYHEW, Henry (1861). London Labour and the London Poor - Volume 1. Electronic Text Center, University of Virginia Library. Disponível na Internet via [www. URL: http://etext.virginia.edu/etcbib/toccer-new?id=MayLond.sgm&images=images/modeng&data=/texts/english/modeng/parsed&tag=public&part=1&division=div1](http://www.etext.virginia.edu/etcbib/toccer-new?id=MayLond.sgm&images=images/modeng&data=/texts/english/modeng/parsed&tag=public&part=1&division=div1). Arquivo capturado em 13 de janeiro de 2008.
219. MAZZUCHELLI, Frederico M. Os Anos de Chumbo: Notas sobre a Economia Internacional no Entre-Guerras. Campinas: UNESP/FACAMP, 2009.
220. MAZZUCHELLI, Frederico M. (a). Os Dias de Sol - A Formação da Idade de Ouro do Capitalismo. Mimeo, 2010.
221. MAZZUCHELLI, Frederico M. (b). A Trajetória da Economia Norte-Americana no Pós-Guerra (1945-1960). Mimeo, 2010.
222. MENDES, Ricardo D. Prefácio. In: SEN, Amartya K. (1992). Desigualdade Reexaminada. Rio de Janeiro: Record, 2001.

223. MERRYMAIDS.COM. About US. Disponível na Internet via www. URL: <http://merrymaids.com/company/>. Arquivo capturado em 01 de janeiro de 2011.
224. MILLS, Peter K. Managing Service Industries - Organizational Practices in a Postindustrial Economy. Cambridge: Ballinger Publishing Company, 1986.
225. MINCER, Jacob. On-the-Job Training: Costs, Returns and Some Implications. Journal of Political Economy, vol. 70, n. 05, Part 2: Investment in Human Beings, Chicago, outubro de 1962.
226. MISHEL, Lawrence, BERNSTEIN, Jared & SHIERHOLZ, Heidi. The State of Working America 2008/2009. Ithaca: ILR Press, 2009.
227. MOFFIT, Michael. O Dinheiro do Mundo - De Bretton Woods à Beira da Insolvência. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984.
228. MOKYR, Joel. Why "More Work for Mother?" Knowledge and Household Behavior, 1870-1945. The Journal of Economic History, vol. 60, n. 01, Cambridge, março de 2000.
229. MOORE JR., Barrington. (1978). Injustiça - As Bases Sociais da Obediência e da Rebelião. São Paulo: Brasiliense, 1987.
230. MORRIS, Charles. The Two Trillion Dollar Meltdown: Easy Money, High Rollers, and the Great Credit Crash. Nova York: PublicAffairs, 2009.
231. MURPHY, Raymond. The Structure of Closure: A Critique and Development of the Theories of Weber, Collins, and Parkin. The British Journal of Sociology, n. 04, volume XXXV, Londres, dezembro de 1984.
232. MURPHY, Raymond. Weberian Closure Theory: A Contribution to the Ongoing Assessment. The British Journal of Sociology, n. 01, volume XXXVII, Londres, março de 1986.
233. MURPHY, Raymond. Social Closure - Theory of Monopolization and Exclusion. Oxford: Clarendon Press, 1988.
234. MURNANE, Richard J. & LEVY, Frank. Teaching the New Basic Skills - Principles for Educating Children to Thrive in a Changing Economy. Nova York: Free Press, 1996.
235. MYRDAL, Gunnar (1944). An American Dilemma - Volume 1 - The Negro Problem and the Democracy. New Brunswick: Transaction Publishers, 1996.
236. MYRDAL, Gunnar (1944). An American Dilemma - Volume 2 - The Negro Social Structure. Nova York: McGraw-Hill, 1964.
237. MYRDAL, Gunnar (1957). Teoria Econômica e Regiões Subdesenvolvidas. Rio de Janeiro: ISEB, 1960.
238. MYRDAL, Gunnar (a). Asian Drama - An Inquiry into the Poverty of Nations - Volume I. Nova York: Pantheon Books.
239. MYRDAL, Gunnar (b). Asian Drama - An Inquiry into the Poverty of Nations - Volume II. Nova York: Pantheon Books.
240. MYRDAL, Gunnar (c). Asian Drama - An Inquiry into the Poverty of Nations - Volume III. Nova York: Pantheon Books.
241. MYRDAL, Gunnar. Against the Stream: Critical Essays on Economics. Nova York: Vintage Books, 1975.

242. NAISBITT, John. Megatrends: Ten New Directions Transforming Our Lives. Londres: Futura Publications, 1984.
243. NICKSON, Dennis & KORCZYNSKI, Marek. Editorial: Aesthetic Labour, Emotional Labour and Masculinity. Gender, Work & Organization, vol. 16, n. 03, Staffordshire, maio de 2009.
244. NICKSON, Dennis, WARHURST, Chris & DUTTON, Eli. The Importance of Attitude and Appearance in the Service Encounter in Retail and Hospitality. Managing Service Quality, vol. 15, n. 02, Chicago, maio/junho de 2005.
245. NICKSON, Dennis, WARHURST, Chris, WITZ, Anne & CULLEN, Anne-Marie. The Importance of Being Aesthetic: Work, Employment and Service Organization. In: STURDY, Andrew, GRUGULIS, Irena & WILLMOTT, Hugh. Customer Service - Empowerment and Entrapment. Nova York: Palgrave, 2001.
246. NOLAN, Peter & ZHANG, Jin. Global Competition after the Financial Crisis. New Left Review, n. 64, Londres, julho-agosto de 2010.
247. NORA, Simon & MINC, Alan (1978). The Computerization of Society - A Report to the President of France. Cambridge: MIT Press, 1980.
248. OAKES, Guy. The Soul of the Salesman - The Moral Ethos of Personal Sales. New Jersey: Humanities Press International, 1990.
249. OECD WORKING PARTY ON THE INFORMATION ECONOMY. The Share of Employment Potentially Affected by Offshoring - An Empirical Investigation. Paris: OECD, 2006.
250. OFFICE TEAM. Office of the Future: The Evolution of the Workplace and the Skills Needed to Succeed. Disponível na Internet via www. URL: <http://www.officeofthefuture2020.com/portal/site/oof-us/menuitem.c4fd995a3358a47ald232d1073aebfa0/>. Arquivo capturado em 02 de março de 2010.
251. OLNEY, Martha L. Advertising, Consumer Credit, and the "Consumer Durables Revolution" of the 1920s. The Journal of Economic History, vol. 47, n. 02, The Tasks of Economic History, Cambridge, junho de 1987.
252. OLNEY, Martha L. Credit as a Production-Smoothing Device: The Case of Automobiles, 1913-1938. The Journal of Economic History, vol. 49, n. 02, The Tasks of Economic History, Cambridge, junho de 1989.
253. OLNEY, Martha L. Avoiding Default: The Role of Credit in the Consumption Collapse of 1930. The Quarterly Journal of Economics, vol. 114, n. 01, Cambridge, fevereiro de 1999.
254. ORTUSO, Alessandro C. A Ética da Concorrência e seus Heróis. Campinas: IE/UNICAMP, Tese de Doutorado, 2008.
255. PÁDUA LIMA, Maria L. L. M. O Euromercado e a Expansão do Capital Financeiro Internacional. Campinas: UNICAMP, Dissertação de Mestrado, 1985.

256. PALLEY, Thomas I. Plenty of Nothing - The Downsizing of the American Dream and the Case for Structural Keynesianism. Princeton: Princeton University Press, 1998.
257. PARKIN, Frank. Strategies of Social Closure in Class Formation. In: PARKIN, Frank (org.). The Social Analysis of Class Structure. Londres: Tavistock Publications, 1974.
258. PARKIN, Frank. Marxism and Class Theory - A Bourgeois Critique. Nova York: Columbia University Press, 1979.
259. PEACOCK, Louisa. Pizza Express Teaching Staff to Flirt with Customers. Daily Telegraph, Londres, 12 de outubro de 2010. Disponível na Internet via www. URL: <http://www.telegraph.co.uk/finance/jobs/8059994/Pizza-Express-teaching-staff-to-flirt-with-customers.html>. Arquivo capturado em 12 de outubro de 2010.
260. PEREZ, Carlota. Technological Revolutions and Financial Capital - The Dynamics of Bubbles and Golden Ages. Cheltenham: Edward Elgar, 2002.
261. PESSOA, Eneuton, MATTOS, Fernando A. M., BRITTO, Marcelo A. & FIGUEIREDO, Simone da S. Emprego Público no Brasil: Comparação Internacional e Evolução Recente. Comunicado da Presidência do IPEA, n. 19, Brasília, março de 2009. Disponível na Internet via www. URL: [http://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:A3F0WMYYPiUJ:www.ipea.gov.br/sites/000/2/comunicado\\_presidencia/09\\_03\\_30\\_ComunicaPresiEmpPublico\\_v19.pdf+comunicado+presidencia+ipea+emprego+publico&hl=pt-BR&gl=br&pid=bl&srcid=ADGEESj3lt8zLTdvEdP6v4okfEV788nz0bLpqvFd06A145u96lAT2ob3wPezkncJZensxvYCWpjqaoyS Qlo4Zd4YiPgbHUI7K Cmvpbg\\_3qqrLUulfB97DkSUH7XafrCI61EDGGKjUb&sig=AHIEtbTZbd4DtLhH-lefpYecfnXqHDS6sQ](http://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:A3F0WMYYPiUJ:www.ipea.gov.br/sites/000/2/comunicado_presidencia/09_03_30_ComunicaPresiEmpPublico_v19.pdf+comunicado+presidencia+ipea+emprego+publico&hl=pt-BR&gl=br&pid=bl&srcid=ADGEESj3lt8zLTdvEdP6v4okfEV788nz0bLpqvFd06A145u96lAT2ob3wPezkncJZensxvYCWpjqaoyS Qlo4Zd4YiPgbHUI7K Cmvpbg_3qqrLUulfB97DkSUH7XafrCI61EDGGKjUb&sig=AHIEtbTZbd4DtLhH-lefpYecfnXqHDS6sQ). Arquivo capturado em 20 de junho de 2010.
262. PETERS, B. Guy. The United States: Absolute Change and Relative Stability. In: ROSE, Richard (org.). Public Employment in Western Nations. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.
263. PETRAS, James. The CIA and the Cultural Cold War Revisited. The Monthly Review, Nova York, novembro de 1999.
264. PHI. Paraprofessional Healthcare Institute (PHI) Facts, n. 03, Nova York, fevereiro de 2010.
265. PICARD, Liza. Victorian London - The Tale of a City 1840-1870. Nova York: Saint Martin, 2005.
266. PIKETTY, Thomas & SAEZ, Emmanuel. Income Inequality in the United States, 1913-1998. Quarterly Journal of Economics, vol. 118, n. 01, Boston, fevereiro de 2003.
267. PIKETTY, Thomas & SAEZ, Emmanuel. Séries sobre Distribuição da Renda e da Riqueza. Disponível na Internet via www. URL: <http://elsa.berkeley.edu/~saez/TabFig2008.xlsIefpYecfnXqHDS6sQ>. Arquivo capturado em 20 de junho de 2010.
268. PINDYCK, Robert S. & RUBINFELD, Daniel L. (1995). Microeconomia. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

269. PIERUCCI, Antônio F. O Desencantamento do Mundo - Todos os Passos do Conceito em Max Weber. São Paulo: Editora 34, 2005.
270. PIORE, Michael J. & SABEL, Charles F. The Second Industrial Divide - Possibilities for Prosperity. Nova York: Basic Books, 1984.
271. PLIHON, Dominique. A Ascensão das Finanças Especulativas. Economia e Sociedade. n. 05, Campinas, dezembro de 1995.
272. PNUD. Human Development Report 2004: Cultural Liberty in Today's Diverse World. Nova York: PNUD, 2004.
273. POLLIN, Robert & GARRETT-PELTIER, Heidi. The U.S. Employment Effects of Military and Domestic Spending Priorities: An Updated Analysis. Research Paper of UMass, outubro de 2009. Disponível na Internet via www. URL: [http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/published\\_study/spending\\_priorities\\_PERI.pdf](http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/published_study/spending_priorities_PERI.pdf). Arquivo capturado em 06 de abril de 2010.
274. POWELL, William E. Finding Closure. Families in Society, vol. 83, n. 03, Milwaukee, maio/junho de 2002.
275. PURSELL, Carroll. The Machine in America - A Social History of Technology. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1995.
276. QUIZILBASH, Mozaffar. Capabilities, Well-Being and Human Development: A Survey. The Journal of Development Studies, vol. 33, n. 02, Germantown, dezembro de 1996.
277. RAWLS, John. A Theory of Justice. Cambridge: Belknap Press, 1971.
278. REAGAN, Ronald. An American Life: The Autobiography. Nova York: Simon & Schuster, 1990.
279. REGINI, Marino. Comparing Banks in Advanced Economies: The Role of Markets, Technology, and Institutions in Employment Relations. In: REGINI, Marino, KITAY, Jim & BAETHGE, Martin. From Tellers to Sellers - Changing Employment Relations in Banks. Cambridge: MIT Press, 1999.
280. REICH, Robert. The Work of Nations - Preparing Ourselves for 21<sup>st</sup>-Century Capitalism. Nova York: Vintage Books, 1991.
281. REICH, Robert. Foreword. In: ACKERMAN, Frank, GOODWIN, Neva R., DOUGHERTY, Laurie & GALLAGHER, Kevin. The Changing Nature of Work. Washington: Island Press, 1998.
282. RITZER, George. Enchanting a Disenchanting World. Newbury Park: Pine Forge Press, 1999.
283. RITZER, George. The McDonalidization of Society. Londres: Pine Forge Press, 2004.
284. RIVOLI, Pietra. The Travels of a T-Shirt in the Global Economy - An Economist Examines the Markets, Power, and Politics of World Trade. New Jersey: John Wiley & Sons, 2009.
285. ROSE, Stephen J. Declining Family Incomes in the 1980s: New Evidence from Longitudinal Data. Challenge, vol. 36, n. 06, Armonk, novembro/dezembro de 1993.

286. ROUBINI, Nouriel & MIHM, Stephen. Crisis Economics: A Crash Course in the Future of Finance. Nova York: Penguin Press, 2010.
287. SACHS, Jeffrey D. & LARRAIN B., Felipe (1992). Macroeconomia. São Paulo: Makron Books, 1995.
288. SAINT-PAUL, Gilles. Innovation and Inequality: How Does Technical Progress Affect Workers? Princeton: Princeton University Press, 2008.
289. SARGENT, Thomas. Rational Expectations and the Reconstruction of Macroeconomics. In: MILLER, Preston J. The Rational Expectations Revolution: Readings from the Front Line. Cambridge: MIT Press, 1994.
290. SAUNDERS, Frances S. (1999). Quem Pagou a Conta? A CIA na Guerra Fria da Cultura. Rio De Janeiro: Record, 2008.
291. SCHLESINGER JR., Arthur M. (1957). The Age of Roosevelt, Volume I: The Crisis of the Old Order. Boston: Mariner, 2003.
292. SCHLESINGER JR., Arthur M. (1958). The Age of Roosevelt, Volume II: The Coming of the New Deal. Boston: Mariner, 2003.
293. SCHLESINGER JR., Arthur M. (1960). The Age of Roosevelt, Volume III: The Politics of Upheaval. Boston: Mariner, 2003.
294. SCHULTZ, Theodore W. Investment in Human Capital. American Economic Review, volume 51, n. 01, Nashville, março de 1961.
295. SCHULTZ, Theodore W. Reflections on Investment in Man. Journal of Political Economy, vol. 70, n. 05, Part 2: Investment in Human Beings, Chicago, outubro de 1962.
296. SCOTT, Robert E. The Importance of Manufacturing - Key to Recovery in the States and the Nation. EPI Briefing Paper, n. 211, Washington, fevereiro de 2008.
297. SCOTT, Robert E. Unfair China Trade Costs Local Jobs - 2.4 Million Jobs Lost, Thousands Displaced in Every U.S. Congressional District. EPI Briefing Paper, n. 260, Washington, março de 2010.
298. SEN, Amartya K. On Economic Inequality. Delhi: Oxford University Press, 1973.
299. SEN, Amartya K. Poverty and Famines - An Essay on Entitlement and Deprivation. Oxford: Oxford University Press, 1981.
300. SEN, Amartya K. (1992). Desigualdade Reexaminada. Rio de Janeiro: Record, 2001.
301. SEN, Amartya K. (1999). Desenvolvimento como Liberdade. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.
302. SENNET, Richard (1998). A Corrosão do Caráter - Consequências Pessoais do Trabalho no Novo Capitalismo. São Paulo: Record, 1999.
303. SHAIKEN, Harley. Work Transformed. Nova York: Holt, Rinehart and Winston, 1984.
304. SHAMAS, Carole. A New Look at Long-Term Trends in Wealthy Inequality in the United States. The American Historical Review, vol. 98, n. 02, Washington, abril de 1993.

305. SHOKRALLA, Shad H. The 21st Century Jet: The Boeing 777 Multimedia Case Study. Berkeley: Universidade da California - Berkeley, Dissertação de Mestrado, dezembro de 1995.
306. SHONFIELD, Andrew (1965). Modern Capitalism - The Changing Balance of Public and Private Power. Oxford: Oxford University, 1969.
307. SOROKIN, Pitirim A. (1927). Social and Cultural Mobility. Nova York: Free Press, 1964.
308. SMITH, Adam (1776a). A Riqueza das Nações - Investigação sobre sua Natureza e suas Causas - Vol. I. São Paulo: Nova Cultural, 1996.
309. SMITH, Adam (1776b). A Riqueza das Nações - Investigação sobre sua Natureza e suas Causas - Vol. II. São Paulo: Nova Cultural, 1996.
310. SPENCER, Herbert (1876). Principles of Sociology - Abridged Edition. Hamden: Archon Books, 1969.
311. SPENCER, Herbert (1876). A System of Synthetic Philosophy - First Principles. Nova York: D. Appleton and Company, 1888.
312. STATISTICS BUREAU. Labor Force Survey - Historical Data. Disponível na Internet via [www. URL: http://www.stat.go.jp/english/data/roudou/Ingindex.htm](http://www.stat.go.jp/english/data/roudou/Ingindex.htm). Arquivo capturado em 28 de julho de 2010.
313. STEINDL, Josef (1952). Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano. Rio de Janeiro: Graal, 1983.
314. STIGLER, George J. Domestic Servants in the United States, 1900-1946. Nova York: NBER, 1946.
315. STIGLER, George J. Trends in Employment in the Service Industries. Nova York: NBER, 1956.
316. SUNDSTROM, William A. "Hours and Working Conditions" In: CARTER, Susan B., GARTNER, Scott S., HAINES, Michael R., OLMSTEAD, Alan L., SUTCH, Richard & WRIGHT, Gavin. Chapter Ba of Historical Statistics of the United States, Earliest Times to the Present: Millennial Edition. Nova York: Cambridge University Press, 2006. <http://dx.doi.org/10.1017/ISBN-9780511132971.Ba.ESS.05>.
317. SWEEZY, Paul M. & BARAN, Paul (1966). Capitalismo Monopolista - Ensaio sobre a Ordem Econômica e Social Americana. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1978.
318. TAVARES, Maria da C. Apresentação. In: HOBSON, John A. (1894). A Evolução do Capitalismo Moderno: Um Estudo da Produção Mecanizada. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
319. TAYLOR, Charles (1992). As Fontes do Self - A Construção da Identidade Moderna. São Paulo: Loyola, 1997.
320. TAYLOR, Steve & TYLER, Melissa. Emotional Labour and Sexual Difference in the Airline Industry. Work, Employment & Society, vol. 14, n. 1, Los Angeles, março de 2000.
321. TEMIN, Peter. Iron and Steel in Nineteenth-Century America: An Economic Inquiry. Cambridge: MIT Press, 1964.

322. TEMPALSKI, Jerry. Revenue Effects of Major Tax Bills. OTA Working Paper, n. 81, Washington, setembro de 2006.
323. TERKEL, Studs. American Dreams: Lost & Found. Nova York: Pantheon Books, 1980.
324. TERKEL, Studs (1972). Working: People Talk about What They Do All Day and How They Feel about What They Do. Nova York: New Press, 2004.
325. THE ECONOMIST. Turkish Carpeting. Disponível na Internet via www. URL: [http://www.economist.com/blogs/gulliver/2010/08/turkish\\_airlines](http://www.economist.com/blogs/gulliver/2010/08/turkish_airlines). Arquivo capturado em 15 de setembro de 2010.
326. THERBORN, Göran. After Dialectics. New Left Review, n. 43, Londres, janeiro-fevereiro de 2007.
327. THIRLWALL, Anthony P. (1972). Growth and Development. Londres: MacMillan, 1999.
328. TOMANEY, John. A New Paradigm of Work Organization and Technology? In: AMIN, Ash (editor). Post-Fordism - A Reader. Malden: Blackwell Publishers, 1995.
329. TRIFFIN, Robert (1968). O Sistema Monetário Internacional: Ontem, Hoje e Amanhã. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972.
330. U.N. STATS. Interactive Tables. Disponível na Internet via www. URL: <http://data.un.org/Browse.aspx?d=ICS>. Arquivo capturado em 25 de janeiro de 2010.
331. U.S. BUREAU OF THE CENSUS. Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1970 - Bicentennial Edition. Washington: U.S. Department of Commerce, 1975. Disponível na Internet via www. URL: <http://www.census.gov/prod/www/abs/statab.html>. Arquivo capturado em 09 de janeiro de 2008.
332. U.S. BUREAU OF THE CENSUS. Current Population Survey. Disponível na Internet via www. URL: <http://www.census.gov/population/www/socdemo/educ-attn.html>. Arquivo capturado em 13 de setembro de 2010.
333. U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE (a). Agricultural Productivity in the United States. Disponível na Internet via www. URL: <http://www.ers.usda.gov/Data/AgProductivity/>. Arquivo capturado em 15 de outubro de 2010.
334. U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE (b). Crop Explorer. Disponível na Internet via www. URL: <http://www.pecad.fas.usda.gov/cropexplorer/cropview/CommodityView.cfm>. Arquivo capturado em 16 de outubro de 2010.
335. US-CHINA BUSINESS COUNCIL. US-China Trade Statistics and China's World Trade Statistics. Disponível na Internet via www. URL: <http://www.uschina.org/statistics/tradetable.html>. Arquivo capturado em 13 de setembro de 2008.

336. WACQUANT, Loïc. De l'Idéologie à la Violence Symbolique: Culture, Classe et Consciente chez Marx et Bourdieu. In: LOJKINE, Jean. Les Sociologies Critiques du Capitalisme. Paris: Presses Universitaires de France, 2002.
337. WALMARTSTORES.COM. Walmart Corporate History. Disponível na Internet via www. URL: <http://walmartstores.com/AboutUs/297.aspx>. Arquivo capturado em 15 de setembro de 2010.
338. WALMSLEY, Roy. World Prison Population List (eighth edition). International Centre for Prison Studies, King's College London, 2009. Disponível na Internet via www. URL: <http://www.kcl.ac.uk/depsta/law/research/icps/downloads/wppl-8th-4l.pdf>. Arquivo capturado em 09 de janeiro de 2011.
339. WALSH, Vivian. Amartya Sen on Inequality, capabilities and Needs. Science and Society, vol. 59, n. 04, Nova York, inverno de 1995.
340. WARHURST, Chris, BROEK, Diane van den, HALL, Richard & NICKSON, Dennis. Lookism: The New Frontier of Employment Discrimination? Journal of Industrial Relations, vol. 51, n. 01, Sydney, fevereiro de 2009.
341. WARHURST, Chris & NICKSON, Dennis. Employee Experience of Aesthetic Labour in Retail and Hospitality, Work, Employment & Society, vol. 21, n. 01, Los Angeles, março de 2007.
342. WARHURST, Chris & NICKSON, Dennis. 'Who's Got the Look?' Emotional, Aesthetic and Sexualized Labour in Interactive Services. Gender, Work and Organization, vol. 16, n. 03, Staffordshire, maio de 2009.
343. WARNER, Michael. Origins of the Congress of Cultural Freedom, 1949-50. Studies in Intelligence, vol. 38, n. 05, Washington, 1995.
344. WEATHERLY, Kristopher A. & TANSIK, David A. Tactics Used by Customer-contact Workers: Effects of Role Stress, Boundary Spanning and Control. International Journal of Service Industry Management, vol. 04, n.º 03, Bingley, 1993.
345. WEBER, Max (1905). The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism. Nova York: Routledge, 1992.
346. WEBER, Max (1922). Economía y Sociedad: Esbozo de Sociología Comprensiva. Cidade do México: Fondo de Cultura Económica, 1999.
347. WEBSTER, Frank (2006). Theories of the Information Society. Nova York: Routledge, 1995.
348. WEINBERG, Dana B. Code Green - Money-Driven Hospitals and the Dismantling of Nursing. Ithaca: Cornell University Press, 2003.
349. WEININGER, Elliot B. Foundation of Pierre Bourdieu's Class Analysis. In: OHLIN WRIGHT, Eric O. (ed.). Approaches to Class Analysis. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.
350. WILENSKY, Harold. Mass Society and Mass Culture: Interdependence or Independence? American Sociological Review, vol. 29, n.º. 02, Washington, abril de 1964.
351. WILKERSON, Isabel. Angela Withiker's Climb. In: THE NEW YORK TIMES. Class Matters. Nova York: Times Books, 2005.

352. WILLIAMSON, John. What Washington Means by Policy Reform. In: WILLIAMSON, John (org.). Latin American Adjustment: How Much Has Happened? Washington: Institute for International Economics, 1990.
353. WOLFE, J. N. Productivity and Growth in Manufacturing Industry: Some Reflections on Professor Kaldor's Inaugural Lecture. Economica, New Series, vol. 35, n. 138, Londres, maio de 1968.
354. WOLFF, Edward N. Top Heavy - The Increasing Inequality in America and What Can Be Done About It. Nova York: The New Press, 2002.
355. WOLFF, Edward N. Rising Profitability and the Middle Class Squeeze. Science & Society, n. 03, vol. 74, Nova York, julho de 2010.
356. WRIGHT MILLS, Charles (1951). A Nova Classe Média (White Collar). Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979.
357. YOUTUBE. Hajime - Robot Restaurant. Disponível na Internet via www. URL: <http://www.youtube.com/watch?v=s0Z1EaFFICI>. Arquivo capturado em 15 de setembro de 2010.
358. ZEMKE, Ron & SCHAAF, Dick. The Service Edge - 101 Companies that Profit from Customer Care. Nova York: NAL, 1989.
359. ZUBOFF, Shoshana. In the Age of the Smart Machine - The Future of Work and Power. Nova York: Basic Books, 1984.