

1. Introdução;
2. Salários protegidos, distorções nos preços dos fatores e dualismo de mercado;
3. Formas de organização da produção e o setor informal urbano;
4. Estrutura de mercado e segmentação de trabalho;
5. Comentários finais.

Paulo Vieira da Cunha**

* As discussões em torno desse trabalho tiveram início no Seminário sobre o Setor Informal Urbano organizado por CLACSO/PREALC em agosto de 1977.

A presente versão é uma tradução substancialmente revisada e ampliada de um texto anterior que circulou sob o título Protected wages, the urban informal sector and market segmentation: a theoretical comment e foi apresentada no VI Encontro Nacional de Economia organizado pela ANPEC. Agradecemos a colaboração de Raul Ekerman, os comentários de Ari Anabuki, Carlos Nascimento Gonçalves, Martim Smolka e Paulo Paiva, bem como o estímulo dado pelos participantes do Seminário de Santiago e pelos colegas do Inpes. O trabalho reflete exclusivamente as opiniões pessoais do autor.

** Do Instituto de Pesquisas, INPES/IPEA e do Departamento de Economia da UFRJ.

A ORGANIZAÇÃO DOS MERCADOS DE TRABALHO: TRÊS CONCEITOS ALTERNATIVOS*

1. INTRODUÇÃO

Repetidamente criticada, a noção do dualismo sobrevive na bibliografia recente sobre mercados de trabalho urbano no contexto latino-americano, surgindo e ressurgindo com qualificativos diversos. Aparentemente, todos os enfoques estariam em referência a um universo similar e, em geral, todos eles são coincidentes ao enfatizarem a relação que existe com os padrões de desenvolvimento da região. Entretanto, são poucos os estudos que desenvolvem uma formulação teórica do conceito e os que o utilizam como variável empírica, via de regra, não claramente definida, o interpretam de maneira arbitrária.¹

Em parte por isso, a resolução de algumas das principais controvérsias em torno da questão do dualismo situa-se, ainda, no plano teórico e escapa do âmbito do confronto empírico. Nesse sentido, o propósito destes comentários que, se bem não seja o de resenhar as contribuições teóricas mais recentes,² procura explorar a consistência interna dessas argumentações, caracterizadas como dualistas; isto é, identificar possíveis problemas conceituais que antecederiam aquelas dificuldades de instrumentação empírica.

O presente artigo procura, antes de tudo, delinear e criticar o conceito de dualismo na situação específica do processo de industrialização da região. Desta forma, examinam-se nos itens seguintes três formas do pensamento dualista ou aparentemente dualista: a) aquela que localiza o *problema do emprego* nas distorções dos preços dos fatores de produção, que surgem em parte das restrições institucionais sobre o mercado, criando um setor de *salários protegidos*; b) as interpretações que, a partir da heterogeneidade na estrutura de produção, buscam salientar a coerência entre os setores formal e informal, do ângulo da acumulação capitalista; c) finalmente, as indagações a respeito das transformações no processo de trabalho dentro do que seria o setor mais avançado do capital, e que conduziriam ao ressurgimento de segmentações no mercado de trabalho.

Sugerimos, à guisa de conclusão, que, por apoiar-se em suposições duvidosas e desconsiderar a coexistência e modo de articulação entre formas distintas de organização da produção, o primeiro enfoque conduz a interpretações inconsistentes que mais se prestam para justificar intervenções políticas tendenciosas e desnecessariamente repressivas. As abordagens alternativas procuram superar essas deficiências. Sobram, entretanto, certas lacunas e impasses ao nível da compreensão teórica dos enlaces entre os setores formal e informal. É importante, por um lado, distinguir o aparente dualismo que surge da incapacidade de um sistema de produção, calcado no trabalho assalariado, absorver a oferta total de mão-de-obra, o que deixa em aberto a possibilidade de se reconstituir a pequena produção, a partir do excedente de força de trabalho. E, por outro, formular uma distinção baseada em diferenças no âmbito mesmo do trabalho assalariado.

2. SALÁRIOS PROTEGIDOS, DISTORÇÕES NOS PREÇOS DOS FATORES E DUALISMO DE MERCADO

Nas pesquisas empíricas e nos estudos teóricos sobre o novo dualismo urbano, a abordagem mais freqüente fundamenta-se na suposição de que, mesmo nas condições do subdesenvolvimento com excesso de oferta de mão-de-obra, o pleno emprego é um objetivo atingível, coerente com o funcionamento de um sistema de preços *naturais* que retratem fielmente os custos de oportunidades dos fatores de produção. Neste contexto, o dualismo é uma ineficiência, um epifenômeno, resultante da incapacidade dos *mercados* de fazerem coincidir os preços com seus verdadeiros valores.

Estes modelos podem ser reduzidos a três proposições simples. Em primeiro lugar, argumenta-se que uma barreira salarial, imposta pela ação do Estado e/ou resultante de fatores exógenos vinculados à tecnologia moderna, induz à substituição de capital por trabalho. Ou seja, faz que empresas para operar lucrativamente usem técnicas que combinam capital e trabalho em razão mais elevada. Assim, como em um exercício de estática comparativa onde os preços são fixos, o equilíbrio no mercado só é restabelecido mediante ajustes nas quantidades. O volume de emprego no setor de salários protegidos seria, conseqüentemente, menor enquanto que no setor desprotegido seria maior. Por outro lado, aos mesmos níveis de produção, a produtividade do trabalhador no setor protegido aumentaria e, pressupondo-se que os preços dos produtos não sofram alterações, isso levaria a um aumento no valor do produto marginal do trabalho. O equilíbrio nos mercados de fatores implicaria, portanto, que esse valor mais uma vez se igualasse à taxa salarial, desta feita estabelecida exogenamente e não mediante mecanismos concorrenciais. Ocorre, então, e esta é a segunda proposição do modelo, que os trabalhadores do setor protegido seriam apenas aqueles cujas qualificações fossem compatíveis com o maior nível de produtividade, supondo, é claro, que a produtividade seja um atributo do trabalhador e não das máquinas.³ Em outras palavras, a densidade de capital, tanto humano, quanto físico, seria mais alta do que na ausência de barreiras ao mercado e, de qualquer forma, mais alta no setor protegido do que no setor desprotegido.

Até aqui, os argumentos pouco diferem daqueles levantados por Stigler⁴ há mais de 30 anos. A proposição final e inovadora refere-se ao enlace entre o dualismo e os mecanismos de ajuste na quantidade de mão-de-obra urbana. Sustenta-se que o salário mínimo, determinado para o setor protegido, cria uma brecha salarial (em termos reais) entre o trabalho urbano e rural, que supera a barreira do espaço e, portanto, alimenta um fluxo de emigração baseado na maximização da renda futura esperada. Vale dizer, há uma mobilidade na mão-de-obra entre os setores da economia urbana que é suficiente para tornar positiva a diferença entre o salário urbano e rural, mesmo depois de descontar da renda urbana esperada os períodos de desemprego ou subemprego no setor desprotegido.

Sob esta perspectiva, o chamado *problema de emprego* teria uma solução simples. Bastaria que os mercados operassem competitivamente e sem coações legislativas; a queda dos salários reais que resultaria da eliminação dos entraves institucionais faria com que os empregadores substituíssem o trabalho por capital, induzindo uma expansão no emprego urbano global. Ao mesmo tempo, a redução no diferencial entre renda urbana e rural levaria alguns trabalhadores de volta à agricultura, eliminando a oferta excedente. Qualquer migração posterior ocorreria apenas em resposta à criação de novos trabalhos urbanos.⁵ Ainda que essa solução não fosse politicamente viável, poder-se-ia, sempre seguindo a lógica da teoria, pelo menos, impedir um maior agravo do problema, tentando reprimir qualquer tentativa de aumento nos salários reais do setor protegido.⁶ Por outro lado, as medidas governamentais referentes à situação precária da população do setor desprotegido deveriam, segundo os adeptos dessa abordagem, orientar-se para programas educacionais mais amplos, visando aumentar o capital humano dos trabalhadores.

Essas proposições têm, entretanto, recebido uma ampla crítica espalhada por uma igualmente farta literatura desenvolvida em torno de três linhas de raciocínio. Destas, as duas primeiras tendem a aceitar as premissas gerais do modelo (ou, pelo menos, não as contradizem), mas apontam para algumas dificuldades fundamentais nos mecanismos econômicos implícitos na análise. Já a terceira crítica coloca em questão a consistência e a lógica do modelo, buscando questionar as próprias categorias empregadas.

Convém, contudo, aceitar, no momento, a seqüência de proposições apresentada, segundo a qual o problema do emprego convergiria, como já se observou, para a questão da intensidade de capital: esta seria excessivamente alta nas empresas do setor protegido. Define-se, assim, um grupo de empresas para as quais o preço do capital é mais baixo e o do trabalho mais alto que os verdadeiros preços que prevaleceriam na ausência do dualismo. Esse grupo integraria o setor protegido da economia e continuaria a existir enquanto fosse mantida a desigualdade nos preços — é ela portanto que define o dualismo.⁷ A própria definição sugere duas perguntas iniciais: seria o dualismo uma conseqüência de decisões e interferências institucionais infelizes, que levariam a *distorções* nos preços de fatores? Se este é o caso, uma política de correção de preços resolveria o problema? Isto é, bastaria uma mudança no preço relativo dos fatores para a economia atingir o pleno emprego sem dualismo? Sem dúvida, essa seria uma situação por demais atraente, e que não deixa de ser explorada na defesa ideológica da teoria. Essas questões podem ser, entretanto, contra-argumentadas, e é isso que procuraremos fazer nos próximos parágrafos.

2.1. Dualismo e distorções nos preços dos fatores

Saber se o uso dos fatores no setor protegido é ou não conseqüência de distorções em seus preços constitui um problema que diz respeito a pelo menos três aspectos da microeconomia das empresas, a saber: a) a esco-

lha técnica, dentro do espectro de tecnologias efetivamente disponíveis; b) os processos microeconômicos regularizadores do fluxo de novas técnicas; c) o ritmo de reposição e substituição de equipamentos.

No que diz respeito ao primeiro aspecto, pode-se afirmar que há poucas dúvidas sobre a origem última das práticas tecnológicas adotadas pelas empresas que, segundo a definição, comporiam o setor protegido. São processos, máquinas e equipamentos direta ou indiretamente importados das economias mais avançadas, onde foram produzidas (pelo menos originalmente) para o consumo doméstico. Evidentemente, isso significa que certas técnicas, antes disponíveis, já foram substituídas por outras mais eficientes. Isso poderia criar certa rigidez nas alternativas técnicas. Ainda assim, há quem argumente que o leque de técnicas novas e quase novas seria suficientemente extenso para permitir que, a uma dada relação de preços, exista ao menos uma que seja adequada. Isto é, desde que a substituição técnica nas economias avançadas fosse o resultado de aumentos no preço relativo do trabalho (tendência crescente dos salários), com aumentos na relação capital/trabalho nas técnicas mais recentes. Nesse caso, seria de se esperar que as técnicas mais antigas incorporassem efetivamente uma composição de fatores mais próxima da dotação de recursos característica das economias subdesenvolvidas.

É, contudo, possível — na verdade, bem provável — que as empresas das economias industriais avançadas procurem novas alternativas tecnológicas, não apenas em resposta a modificações nos preços dos fatores, mas também para explorar economias de escala resultantes do crescimento da demanda global.⁸ Ainda nesse caso, que é apenas uma das múltiplas situações em que a mudança tecnológica resulta da própria dinâmica do processo de concorrência entre os capitais, um aumento dos salários permanece como uma condição suficiente para o desaparecimento de tecnologias de safra mais antiga. Não é, no entanto, uma condição necessária. De fato, a evidência empírica indica que nas economias avançadas, o efeito escala tem predominado sobre o efeito preço,⁹ portanto, além das técnicas vigentes, grande parte do estoque de técnicas quase novas também seria *ineficiente* do ponto de vista da disponibilidade de fatores nos países importadores de tecnologia. Vale dizer: há uma rigidez no uso dos fatores, implícita na disponibilidade efetiva de técnicas de produção. Tal fato, mais do que as *distorções* de preços, responderia pelas práticas tecnológicas das empresas do setor protegido.

As idéias apresentadas estão incompletas em um aspecto importante. Uma única técnica é composta de muitas partes heterogêneas, algumas delas adaptáveis a qualquer relação de fatores.¹⁰ Observe-se, entretanto, que esta colocação deixa em aberto a questão do que constitui uma técnica; certamente uma linha de montagem é um único processo, se após a produção o chão for varrido manualmente ou por máquinas. Objetivamente, questiona-se a relevância de um raciocínio fundamentado em fragmentações do processo técnico quanto à maior parte das inovações e às que,

ao serem adotadas, imobilizariam uma maior massa de capital, no que dizem respeito a produtos. Pergunte-se, então, se seria possível que a escolha *certa* dos produtos a ser ofertados levaria a uma escolha *eficiente* de técnicas. Talvez sim; mas a escolha de produtos — embora influenciada pela política econômica — não é simples consequência de preços de fatores.

Essa discussão sugere uma re colocação do problema microeconômico atrás do dualismo. Interessa-nos, agora, saber quais são os mecanismos que orientam a introdução de novos produtos (e processos) e, por meio deles, as alterações técnicas. É necessário, portanto, dar alguma especificidade ao contexto econômico em que operam as empresas.

Começemos por lembrar que o assim chamado processo de substituição de importação na verdade implicou muito mais do que o próprio nome indica. Foi, antes de tudo, um período de mudança contínua no volume e na composição dos bens produzidos domesticamente. Um processo influenciado, particularmente em sua etapa mais recente, pelos interesses de um número limitado de corporações multinacionais agindo através de investimentos diretos que buscaram complementar a comercialização em escala internacional de seus produtos.¹¹ Caracteristicamente, esses gigantes internacionais reproduziram nos demais países sua estrutura doméstica de concorrência; em alguns casos, absorveram os produtores já existentes, e, em outros, forçaram os remanescentes a adaptarem-se às novas formas de competição.

Essas forças, ao ratificarem e reforçarem os padrões distributivos, deixaram suas marcas na estrutura de oferta. O ímpeto ao progresso técnico não se limitou à procura de uma maior eficiência na produção de uma determinada cesta de bens. Sua força motriz, pelo contrário, tem sido a procura de sobrelucros: como instrumento da acumulação, a estrutura de produção deveria ser vista como consequência e não causa do progresso técnico. O movimento dos preços dos fatores ratifica mais do que cria a estrutura produtiva vigente. Certamente, em alguns casos, a escolha da técnica precede a escolha do produto. Todavia, em tais situações, o problema econômico relevante tende a ser a exploração de quase-rendas geradas por um monopólio sobre alguma parte do processo de produção. Nos demais casos, dada a escolha de produtos e a sua escala de produção, a disponibilidade de técnicas tende a ser bastante rígida e certamente insensível aos preços relativos dos fatores.

Há ainda um outro elemento que contribui para o descrédito do raciocínio dualista sobre preços *distorcidos*. Como o progresso técnico (salvo como resultado histórico) independe de alterações nos preços dos fatores, sua re aplicação em outros países tampouco deve corresponder à relação de preços vigente. Uma vez mais, é importante considerar a escala de produção; a disponibilidade de técnicas alternativas não implica que a escolha seja sempre sensível a eventuais reduções no custo relativo da mão-de-obra. Para que haja efetivamente um problema de substituição técnica, atrela-

do ao objetivo de minimização de custos, é necessário que as várias técnicas possíveis sejam todas praticáveis aos níveis de produção desejados e que a produção sob a técnica mais intensiva de capital seja também a de maior custo total (avaliado, é claro, aos preços vigentes).¹² A evidência empírica disponível sugere, entretanto, que, dada a escala, a variação de custos de produção entre as técnicas usualmente acessíveis é pequena. Isso ocorre, por exemplo, na produção de bens intermediários e de consumo padronizados,¹³ assim como nas indústrias de processamento¹⁴ — dois setores industriais que, ao menos no caso brasileiro, tendo em vista seu grande dinamismo, seriam indubitavelmente líderes do setor protegido. Uma comparação sistemática entre as plantas matrizes e as das subsidiárias brasileiras mostrou que “a intensidade de capital das multinacionais no Brasil não resultou da política governamental... as firmas se inclinavam a copiar plantas que produziam na mesma escala em outro lugar, sendo duvidoso que modificassem projetos de plantas como mera resposta a um conjunto diferente de preços de fatores”.¹⁵

Argumentou-se até agora que a escolha de novas técnicas está sujeita, em alguns casos decisivamente, a outros critérios que não o custo relativo da mão-de-obra. Mas o que dizer acerca da decisão empresarial de substituir parte do processo de produção existente ou, mais simplesmente, uma máquina velha por uma nova?

A resposta a esta pergunta (o terceiro aspecto do comportamento empresarial que propusemos discutir) depende de forma crucial da velocidade e da direção da mudança técnica em questão. Entretanto, tendo em vista que na maioria das vezes a reposição de equipamentos implica alguma redução na quantidade de trabalho por unidade de produto, conclui-se que as máquinas de satras mais recentes teriam uma relação trabalho/produto sempre mais baixa no intervalo relevante. O que significa, na ausência de outras alterações,¹⁶ que, quanto maior o aumento no preço relativo da mão-de-obra, mais rápida seria a velocidade de substituição do equipamento, e maior a redução na relação marginal trabalho/produto. Em que pese a pequena influência das variações nos preços relativos sobre a escolha da técnica ótima para a produção, quanto maiores fossem os aumentos nos custos salariais, mais vantajoso seria substituir uma parte maior do estoque já existente de máquinas.

Assim, deve-se reconhecer que, de alguma maneira, o volume e o tipo de emprego no setor protegido dependeriam da relação entre os preços dos fatores. É de se observar, entretanto, que, havendo reposição, o volume de emprego em um dado momento dependerá da composição de equipamentos existentes, isto é, da importância relativa de equipamentos de diferentes safras no estoque total. O raciocínio subjacente é bem diferente da simples hipótese de preços *distorcidos*. Abandona-se uma discussão genérica acerca da escolha de novas técnicas para tratar de uma série de problemas específicos, cada qual associado a uma deter-

minada decisão de substituição que não pode ser avaliada independentemente das circunstâncias sob as quais ocorreu. Com o passar do tempo, estas decisões isoladas estarão congeladas em uma dada composição de equipamento; em qualquer momento esta composição é, portanto, um dado histórico.

O custo da mão-de-obra poderia ter sido reconhecidamente um dos elementos nas decisões de substituição de equipamentos. Mas não necessariamente o fator decisivo e, em todo caso, nunca o único: o ritmo e a rapidez da reposição dependerá da evolução da demanda, variando conforme o poder que cada firma detém sobre sua evolução; a decisão dependerá da velocidade com que se desenvolvam novas técnicas e equipamentos, do grau de acesso às novas máquinas.

Se a taxa de substituição é uma função da durabilidade média do estoque, um modelo de reposição, peça por peça, pressupõe uma distribuição de máquinas de diferentes tipos. Fundamenta, assim, a caracterização da estrutura de produção como essencialmente heterogênea, com diferenças técnicas, e no ritmo de depreciação do estoque de máquinas, inclusive na produção do mesmo grupo de bens.¹⁷ Uma estrutura que seria incapaz de se produzir, a menos que fosse abandonado o pressuposto básico dessa abordagem teórica ao dualismo. Dado um aumento no preço relativo da força de trabalho, os movimentos concorrenciais visando à manutenção da taxa de lucro suscitariam não apenas algumas reposições de equipamentos, mas a substituição da totalidade do arsenal tecnológico existente no setor protegido. Cada aumento nos salários reais seria acompanhado por uma nova geração de processos, máquinas e equipamentos relevantes para o exercício da escolha técnica.

Por outro lado, mesmo considerando a posição periférica das economias subdesenvolvidas, seria cair numa visão extrema (e historicamente errônea) dos mecanismos de transferência de tecnologia e internacionalização do capital vinculá-los apenas ao preço relativo da mão-de-obra. Esse fator pode pesar na localização de algumas plantas produtoras de componentes para reexportação, pode também influenciar a composição setorial dos investimentos externos — mas em nenhum caso esgota as razões do deslocamento internacional do capital. Tampouco explica a permanência externa do capital multinacional nas economias em que houve efetivamente aumentos substanciais nos níveis de salário.

A seqüência de inovações tecnológicas durante e após a revolução industrial revela a trajetória do maquinismo e da automação, da subordinação crescente do homem à máquina. São poucas e inconseqüentes as reversões nesse processo, que é também o registro dos minguaos, porém inquestionáveis, avanços materiais nas condições de vida de pelo menos uma parcela da classe trabalhadora. Seria fútil negar essa associação histórica — questionam-se tão-somente os mecanismos que se escondem atrás dessa relação.

2.2 Modelos de produção e substituição dos fatores

Como bem se sabe, o pressuposto que acabamos de questionar (relativo às repercussões macroeconômicas de mudanças na relação entre os preços dos fatores) é a base na qual se apóiam os mecanismos de ajuste que, no contexto dessa teoria, reconduziriam a economia ao equilíbrio. No raciocínio sobre a suposta dualidade entre os setores da economia urbana, o pressuposto desempenha dois papéis importantes. Identifica o preço da força de trabalho, *arbitrário e artificialmente alto*, como a causa de toda mudança para técnicas mais intensivas de capital; sustenta, por outro lado, a noção pela qual, *ao se eliminarem as barreiras de mercado* (ou seja, ao se reduzir o preço relativo da força do trabalho), recuperar-se-ia a utilização de técnicas mais intensivas no uso de trabalho, o que levaria à expansão do nível de emprego e à redução do dualismo.

Não obstante sua importância, o pressuposto em questão é, no mínimo, controverso. Afinal, é também do conhecimento geral — porém convenientemente esquecido na maioria das discussões sobre preços *distorcidos* — que, dado um estoque de capital (equipamentos) heterogêneo e não-maleável, é ilegítimo fazer uma especificação *a priori* da relação entre a razão capital/trabalho agregada e os movimentos nos preços dos fatores.¹⁸ Além disso, e ainda mais importante, é ilegítimo fazer as mesmas especificações *a priori* em qualquer setor ou parte da economia.

A possibilidade empírica da reversão de técnicas (isto é, um aumento na relação salários/lucros que leve a uma intensificação no uso do trabalho a um mesmo nível de produção) tem sido questionada. Mas, mesmo assim, e deve-se salientar que este não parece ser o caso,¹⁹ permanece a objeção: aumentos nos salários reais não levariam necessariamente a uma substituição para técnicas mais intensivas de capital; apesar disso, o contrário dessa afirmação tem sido aceito como uma inexorável lei econômica. As previsões sobre os efeitos adversos das *distorções* nos preços dos fatores têm-se baseado, freqüentemente, em um empirismo casual elevado ao nível de prova irrefutável com algo mais do que um simples auxílio deste falso truísmo. Mas, com efeito, este tipo de raciocínio econômico é incapaz de prever sequer a direção — para não falar na magnitude — das mudanças totais decorrentes de uma alteração na relação entre os preços dos fatores.

Seria importante salientar que o que está em discussão não é a evidência empírica a respeito da teoria (se ao menos ela pudesse ser coligida objetivamente), mas a interpretação dos fatos empíricos que apontam para o dualismo. É nesse sentido que se questiona o raciocínio sobre preços *distorcidos*: *as tendências observadas não são necessariamente respostas ao conjunto de preços dos fatores*. Pergunta-se, então, sobre os elementos que, no contexto da teoria, explicariam a origem e a permanência do setor protegido nas circunstâncias históricas específicas. Dada a dualidade, a teoria *prevê* a desigualdade setorial nos preços de fatores. Entretanto, se o capital e o trabalho são potencialmente móveis, acessíveis e tão úteis e eficazes em um setor

como no outro, como, exceto pela existência de *barreiras* institucionais, custos de *informação* e *imperfeições* de mercado, poderiam suas remunerações variar de setor para setor? Seria difícil encontrar um *erro de lógica* em um raciocínio tão bem formulado; todas as peças se sucedem e se encaixam com precisão mecânica. Antes, as limitações são encontradas no tipo de pergunta a que o modelo procura responder e, extensivamente, nas categorias analíticas que utiliza.

2.3 Capital, trabalho e formas de organização da produção

Apesar das divergências, há no raciocínio acima descrito uma identidade central entre os dois setores. Eles compartilham os mesmos atributos qualitativos: um conjunto comum de regras para combinar racionalmente os fatores de produção, auferir rendas e procurar a maximização dos lucros. Nessa concepção, os setores divergem apenas quanto à dotação relativa dos fatores (e isso responderia pela segregação da produção em esferas de grandes *versus* pequenos produtores, empresas tradicionais *versus* empresas modernas, trabalhadores protegidos *versus* trabalhadores não-protegidos) e nos retornos que podem obter de tais fatores (fato que, quando relacionado à distribuição inicial de fatores, responderia pelos diferenciais de renda observados). Contudo, eles participam do mesmo regime de mercado.

Deve-se reconhecer, entretanto, que esta é apenas uma das formas de estruturar-se uma análise sobre as formações econômicas do subdesenvolvimento; por sinal, uma que é especialmente desinteressante. Ela reduz a noção de capital a um mero aglomerado de instrumentos de produção que existe independentemente das características da organização social. Ela ignora as diferenças entre trabalho, em geral, e trabalho assalariado em particular. Sob sua perspectiva, um trabalhador por conta própria não seria, teoricamente, diferente de uma empresa: ele também combina trabalho e capital para a produção de algum produto, cuja venda produz um retorno aditivo para cada fator. Além disso, todas as empresas se parecem entre si. A não ser por diferenças momentâneas devidas à *fricção* encontrada no deslocamento dos recursos, e por barreiras *institucionais*, supõe-se que todas possuem igual acesso aos fatores de produção.

Entretanto, entre a produção doméstica e uma firma capitalista há uma diferença fundamental. O capital é fundamentalmente uma *relação social* que dá identidade ao processo de produção, ou seja, a subordinação do trabalho ao objetivo da valorização: a geração de um excedente de valor e, previsivelmente, lucros. Qualquer conjunto de instrumentos de produção não é *capital* a menos que seja de posse de não-trabalhadores e utilizado para a produção de valor excedente. Se as firmas de hoje fossem as desprotegidas de ontem ou, o que é mais importante, se na ausência de *barreiras* de mercado, as empresas desprotegidas de hoje se tornassem nas firmas de amanhã, então poderíamos concordar que essa diferença qualitativa seria, talvez, irrelevante. Como este não é o caso, uma

análise das relações entre as esferas da produção urbana que *a priori* exclui esta diferença é inadequada, se não errada — uma vez que se baseia na execução e não nos acontecimentos convencionais e corriqueiros.

Em suma, esta visão do dualismo como consequência de *distorções* no preço dos fatores é falaciosa. Ao analisar as decisões empresariais, seus argumentos conduzem a proposições gerais relativas à introdução de novas técnicas e à velocidade de substituição de equipamento, que não são necessariamente, nem mesmo provavelmente, influenciadas pela presença ou ausência de dualismo. Além disso, suas implicações macroeconômicas são suspeitas; deve-se, portanto, ter cuidado ao aceitar suas contribuições de política econômica. As críticas a essa posição não se limitam ao fato de suas proposições estarem assentadas em uma definição dúbia do que seja o setor desprotegido (e, por isso, em dados que, ao referirem-se a uma classificação errônea seriam igualmente suspeitos). Ao enfatizar, injustificadamente o elo entre aumentos na relação salário/lucros e o surgimento de um dualismo, que seria prejudicial aos interesses da camada mais pobre da população, a teoria presta-se a argumentações ideológicas que procuram desvincular a tragédia social da ação do capital, a campanhas contra o direito da classe operária de lutar por uma maior participação na renda nacional.²⁰

3. FORMAS DE ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO E O SETOR INFORMAL URBANO

34

Hoje em dia, passados alguns anos do início da polêmica sobre marginalidade urbana na América Latina, seria supérfluo — caso não fosse essencial — enfatizar que o desenvolvimento capitalista da região compreende uma série de processos que incluem tanto a concentração do capital — em termos empresariais modernos — em algumas áreas, como a recriação, em outras, de formas precárias de produção baseadas no trabalho familiar. Esse ponto de vista, que concebe a coexistência e recriação de formas adiantadas e atrasadas de produção como resultado de um único processo de desenvolvimento capitalista, distingue-se da posição dualista anterior, segundo a qual a dinâmica econômica seria caracterizada pela presença de dois universos de produção paralelos e independentes.

Por isso mesmo, para caracterizar um segmento informal dentro de uma estrutura produtiva heterogênea, dominada pelo setor formal, não seria suficiente apontar para algumas características (tais como subemprego, baixas rendas, concentração de mão-de-obra não-qualificada) que, talvez, descreveriam, mas não explicariam, uma situação de produção. Seria igualmente insatisfatório limitar o setor informal a formações arcaicas ou da agricultura de subsistência — *como se elas pudessem sobreviver independentemente do que acontece nas demais esferas da produção*. Por ser um fenômeno urbano, o setor informal está necessariamente envolvido em relações mercantis. Conseqüentemente, o labirinto de articulações entre as diversas atividades produtivas, formais ou informais, seria potencialmente tão comple-

xo e maleável que frustraria qualquer tentativa a uma taxionomia geral. A descrição, nessas circunstâncias, não seria sequer possível: o problema teórico consiste em saber como o sistema heterogêneo se reproduz, recriando a teia de relações entre os setores. Quais são as relações entre os setores que são necessárias para a manutenção de sua posição desigual?

Limitaremos a discussão dessa temática a dois aspectos inter-relacionados, introduzidos na seguinte ordem: quais seriam as condições necessárias para a formação do setor informal, determinando-o como uma esfera subordinada de produção; que características deveria assumir tal produção para que pudesse reproduzir-se, juntamente com o setor formal, mas mantendo sua subordinação. Dessa discussão desprende-se uma definição conceitual do que seria o setor informal, mas que não necessariamente corresponde às categorias empíricas usuais. Procura-se então explorar as dificuldades no uso empírico da definição.

3.1 Formação do excedente de mão-de-obra e criação (reprodução) do setor informal

Com relação à primeira destas questões, caberia recordar que o movimento manifesto através dos deslocamentos setoriais, da adoção de novas técnicas e da penetração em esferas arcaicas de produção, pode ter, e historicamente teve, um impacto decisivo na configuração do mercado de trabalho. Essa ação responde, em parte, pelo desemprego de parcelas anteriormente assalariadas ao mesmo tempo que força o abandono de atividades artesanais e induz o deslocamento geográfico de populações rurais. Em suma, age na criação de um excedente de mão-de-obra; e isso se dá de forma crescente, tendo em vista a tendência permanente de elevação na parcela constante na composição do capital. É nesse sentido a observação de Marx que a acumulação de capital determina tanto a demanda como a oferta de trabalho: dado o excedente de mão-de-obra, a oferta e a procura de trabalho deixam de ser movimentos que partem de lados opostos, o do capital e o da força de trabalho. O capital age dos dois lados ao mesmo tempo. Se sua acumulação aumenta a demanda de mão-de-obra, aumenta também a oferta ao destruir posições de trabalho preexistentes.²¹

Este excedente, excetuando-se a parcela engajada na autoprodução para subsistência, é integrado por uma população que poderá reproduzir-se apenas sob duas circunstâncias: recebendo transferências diretas do excedente econômico gerado na economia como um todo (tais como auxílio desemprego, caridades etc.) ou criando e recriando novas oportunidades para a produção *informal* de bens e serviços comercializáveis no mercado.

Esse último processo adquire maior importância nas economias urbanas dos países subdesenvolvidos que, em parte por isso, caracterizam-se como formações sociais nas quais, mediante a produção informal, uma grande reserva de mão-de-obra pode ser

mantida: *no mercado*, em regime de pequena produção e sem comprometer uma porção substancial do excedente.²² Observe-se que, sob esta ótica, é a própria dominância do capital que impõe o aparente dualismo: o número de trabalhadores na produção *informal* é uma função, não da demanda do próprio setor, mas do *excesso de oferta* no setor.²³ Este é o elo estrutural que reduz a suposta dualidade a um só processo de desenvolvimento: o próprio ressurgimento das atividades do setor informal já está subordinado aos movimentos do capital, tanto no que se refere à mobilização da força de trabalho quanto no que concerne ao ritmo da expansão da produção. Por outro lado, as atividades do setor informal, por serem a parte mais fraca de uma estrutura produtiva em transformação, é também a parte mais propensa a contínuas e radicais mudanças em sua organização, mantendo as relações de subordinação mas, ainda assim, alterando a composição da oferta de mercadorias e serviços.

3.2 O setor informal na estrutura de produção

O setor informal é, entretanto, algo mais que um reservatório de mão-de-obra. Suas atividades compõem uma esfera de produção associada ao setor formal; suas relações mercantis são, nessa medida, partes do circuito do capital. Pergunta-se então, através de que mecanismos esta simbiose formal/informal reproduz-se a si mesma, e com o mesmo conjunto de relações entre dominante e subordinado. Surpreendentemente, a despeito do crescente volume da literatura empírica relevante, este tem sido um aspecto pouco investigado. Do ponto de vista teórico há, entretanto, uma condição determinante: as atividades do setor informal devem inclinar-se a preencher apenas os espaços deixados vagos pelo setor formal. Em outras palavras, ocupar vazios (em termos de atividades econômicas) antes preenchidos mas depois abandonados — ou espaços que ainda não foram ocupados pelo setor formal. A razão disso é simples: ao controlar maiores recursos o capital tenderá, via de regra, a explorar todas as atividades cuja rentabilidade seja igual ou superior à taxa de lucro prevalente. Ao setor informal sobriariam, portanto, as atividades que, dado o nível de desenvolvimento das forças produtivas ainda não foram completamente regulamentadas pelo capital, ou então, que sobrevivem em função de características dos mercados que as tornam menos rentáveis para a exploração plenamente capitalista. Em suma, aquelas que não criam condições para o desenvolvimento de um processo, não meramente conjuntural, mas sistemático na acumulação de capital.

Há, enquanto aceitemos esta perspectiva, um impedimento estrutural ao desenvolvimento (que deve ser diferenciado de crescimento numérico) do setor informal. Conseqüentemente, sua capacidade para gerar rendas não só é pequena, como também limitada: suas atividades mais vantajosas são sistematicamente usurpadas, e as restantes, sujeitas a transferências contínuas e custosas, seja para outras locali-

zações ou outros tipos de produtos. Seus produtores não se encontram em condições de impedir o acesso de novos concorrentes e nem têm força econômica para controlar a comercialização da produção. O fato de participarem nos mecanismos de mercado implica, portanto, um regime de competição violenta, no qual — nos períodos de crise — não é incomum valer-se de reduções de preços para realizar o produto.

Até aqui concorda-se que a produção informal tenderá a ocorrer em atividades que subsistem, em geral, mediante: a) pequena escala de produção, associada a um impedimento tecnológico no avanço da mecanização e/ou no aumento da divisão do trabalho ao nível de escala mínima de produção; b) minúsculas, porém efetivas, barreiras de mercado comumente associadas à fragmentação geográfica da demanda, como no caso de estabelecimentos de pequeno varejo e de serviços; c) rebaixas no custo mínimo de produção que resultam da prática de sub-remunerar os meios de produção (ao não se contabilizarem nos preços os custos dos aluguéis, a desvalorização dos equipamentos etc.) e o trabalho — o do próprio produtor é, principalmente o dos trabalhadores domésticos. Em suma, é uma produção que tende a concentrar-se em atividades que inibem qualquer processo sistemático de acumulação de capital.²⁴

Ocasionalmente, podem surgir oportunidades que, se bem aptas para a penetração do capital, deixam de ser exploradas. Talvez, devido à miopia dos investidores ou, quem sabe, porque são acidentes de súbitas reviravoltas cíclicas. Em qualquer caso, criam vazios para que algum empreendedor *informal* obtenha um amplo retorno ao seu esforço; sua produção poderia transformar-se numa incipiente empresa capitalista. Entretanto, estes acontecimentos — vicissitudes dos mecanismos de mercado e não da estrutura de produção — são as exceções que dão significado à relação de dominância: podem ocorrer, mas somente em casos isolados.²⁵

3.3 Formação de preços de produção — o setor informal e a determinação da taxa de lucro

Já neste esboço das condições necessárias para a reprodução da estrutura formal/informal é possível antever uma dificuldade fundamental na aplicação empírica das categorias adotadas. Segundo o critério anteriormente estabelecido, seriam excluídas do setor informal todas as explorações econômicas que usam regularmente o trabalho assalariado, sujeitando-se ao regime concorrencial de determinação da taxa de lucros. Ainda assim, o termo mais freqüentemente inclui, além dos produtores autônomos e domésticos, os trabalhadores assalariados em firmas pequenas (geralmente até 5, 10 ou 15 trabalhadores).²⁶ E há, indiscutivelmente, uma boa justificativa empírica para isso. Pergunta-se, entretanto: é possível aplicar o mesmo conjunto de relações (necessário para a reprodução do sistema heterogêneo) a essa definição mais ampla do setor informal?

E por que não? Para tanto seria apenas necessário ampliar o conceito de taxa competitiva de lucro. Bastaria reconhecer que a taxa varia — que há uma *estrutura* de taxas de lucro. Com diferentes taxas poderíamos facilmente incluir as firmas *pequenas* ou *marginais* no setor informal. Na verdade, poderíamos definir não um, mas uma hierarquia de setores informais — um dado conjunto de firmas poderia ser simultaneamente o *setor informal* de um segundo conjunto, e o *setor formal* de ainda um terceiro.

Esta imagem pode ser uma descrição mais apurada dos fatos observáveis. Ainda assim, ela é incompatível com os mecanismos de reprodução do setor informal; ou seja, com a concepção do setor informal como um elemento estrutural do sistema econômico. Para verificar por que, consideremos dois tipos de relações que deveriam ser possíveis entre empresas formais e informais caso a definição mais abrangente (isto é, aquela que inclui as pequenas empresas) seja mantida.

1. É fato notório que uma redução no preço de qualquer mercadoria que serve como meio de produção reduzirá a estrutura de custo de toda a linha de mercadorias para cuja produção ela é necessária. Sabe-se também que, na presença de rigidez de preços, algumas firmas (ou setores) *privilegiadas* podem tirar vantagem da redução no custo. Ao não reduzirem os preços, terminam com lucros mais altos, dando origem à estrutura de taxas de lucro diferenciadas. Dada a última definição do setor informal, seria correto conceber esse tipo de relação *de preços* entre os setores?

2. Por outro lado, na presença de movimentos de concorrência, e na ausência de novas mudanças técnicas e/ou na organização dos mercados, deve haver uma *tendência* para o nivelamento das taxas de lucro. Entretanto, se há apenas uma taxa de lucro (com preços positivos, quantidades produzidas e nível salarial conhecidos *a priori* e uma dada estrutura técnica) a solução para o sistema de equações de preços de produção implica a transferência intersetorial dos excedentes. Em particular, mercadorias com composições orgânicas abaixo da média terão preços abaixo do valor. Supondo-se que as firmas se especializem na produção de apenas algumas mercadorias, relativamente homogêneas, dir-se-ia o mesmo ao afirmar que as empresas com maior volume de capital fixo e/ou maior consumo de insumos que não o trabalho na produção aplicariam um *mark-up* maior sobre os custos variáveis do que firmas (setores) produtoras de mercadorias com composições orgânicas mais baixas.²⁷ Em outras palavras, em uma economia capitalista o sistema de preços relativos age como um mecanismo para a transferência do excedente das firmas (setores) menos *capitalizadas* para as mais *capitalizadas*. Dada a última definição, pergunta-se: isso também se aplicaria à relação entre os setores formal e informal?

As respostas a essas perguntas são controversas e sujeitas a considerável polêmica. A discussão que se-

gue limita-se a um rápido relance sobre as proposições principais.

Note-se que a questão 1 refere-se ao capital circulante (comercial ou financeiro). Até que os lucros sejam reinvestidos, eles não penetram na esfera do capital produtivo; isto é, os sobrelucros não dependem de novas alterações no processo de trabalho. A distinção é importante para o problema em questão, pois no ato da troca não importa se as mercadorias são produtos de uma empresa doméstica, de um trabalhador autônomo ou de uma firma capitalista pequena. A definição mais ou menos ampla do setor informal aplica-se igualmente bem.

Destaque-se, adicionalmente, que em alguns casos o empresário intermediador pode ser eliminado pela interferência direta do consumidor final, que, então, tirará proveito dos ganhos. (Parece que as subcontratações industriais entre os setores formal e informal, especialmente as relativas a serviços ancilares, podem ser exemplos específicos envolvendo esta forma de relação exploradora.²⁸ Por outro lado, a possibilidade de os trabalhadores do setor formal ganharem com tal negociação é bem menos verossímil. Em casos isolados, um punhado de trabalhadores pode assumir um papel paralelo de pequenos comerciantes. De modo geral, entretanto, é improvável que o proletariado como um todo seja beneficiado. Na verdade, se os salários nominais são ajustados de acordo com os preços dos bens de consumo popular — e se a pauta do comércio intersetorial incluir alguns desses bens que são, na hipótese de não haver sobrelucros na intermediação, colocados à venda por preços mais baixos — ao reduzir o custo real dos salários a troca aumentará o excedente disponível no setor formal.²⁹ Só haverá vantagem para os trabalhadores se, a preços correntes, o maior excedente do setor formal não possa ser transformado em lucros. Nesse caso, uma combinação de salários reais estáveis e preços reais decrescentes para os produtos do setor formal, que fazem parte das necessidades de consumo da classe trabalhadora, produziria uma melhoria no padrão de vida do trabalhador. No entanto, *esta é uma situação genérica que pode surgir independentemente do setor informal*.

Contrariamente ao que foi dito acima, o circuito de capital produtivo *está* fundamentado na produção capitalista fabril. É possível, portanto, descrever o sistema produtivo por meio de um conjunto de equações de preços de produção, uma para cada mercadoria. Caso haja qualquer tipo de dúvida, lembremos que este circuito não prevê trocas desiguais.³⁰ Esta não é, todavia, a forma de troca que nos interessa no momento. O que procuramos averiguar é se o sistema de preços de produção pode estender-se ao caso especial das mercadorias do setor informal, produzidas com uma estrutura tecnológica primitiva e suportada por um regime de *salários* baixos.

Não haveria qualquer dificuldade em demonstrar o que aconteceria mecanicamente. Ao tratar o setor informal como um *departamento* de produção sujeito à lei tendencial de nivelamento dos lucros, nesse caso,

supondo que os *salários* no setor informal aumentassem até o nível do setor formal, o vetor de preços resultante endossaria uma condição de troca entre as mercadorias formais e as informais mais favorável às últimas. Em outras palavras, poder-se-ia, então, determinar que, ao comparar esta situação hipotética com uma situação *real*, a produção do setor informal permite ao setor formal usufruir de lucros mais altos, transferindo, *através do sistema de preços de produção*, valores de uma para outra esfera.

Isto é evidentemente um disparate. Contém uma contradição em termos. O conjunto de preços de produção só pode ser obtido *depois* que a taxa geral de lucros tenha sido determinada ou, em se aceitando a análise de Emmanuel,³¹ *simultaneamente* com a taxa de lucros. O que significa que ou há uma tendência de as taxas de lucro equilibrarem-se, ou há um setor informal — *as duas coisas não podem existir ao mesmo tempo*.

A intuição de que a justaposição formal/informal é útil ao capital, e não uma barreira que resulta de *distorções* de preços, é correta. Entretanto, colocá-la como um elemento estrutural de uma formação social capitalista implica analisá-la em termos da dinâmica do capital. É certo que cada modificação no nível real de salários (isto é, na distribuição funcional da renda) traria consigo alterações no preço relativo das mercadorias e, portanto, novos padrões de redistribuição do excedente social. Mas isso não é tudo. A modificação repercutirá sobre a composição física do produto; o próprio aumento de preços serve de sinal para o redirecionamento do capital, ampliando a produção e restabelecendo a taxa de lucro. O fato é que esta maneira de colocar a questão não apenas destrói a definição dada anteriormente para o setor informal; ela também assume o que depois *prova*, isto é, que, se há um sistema de *salários desiguais*, os resultados são ou uma estrutura de lucros desiguais ou um índice de lucros agregado mais alto (mais baixo). Se quisermos escolher esta segunda opção, estamos de volta ao ponto de ter que especificar, *a priori*, que, devido a alguma imobilidade inerente e/ou *acidente histórico*, os custos de trabalho são mais baixos em apenas um dos setores.

Isto significa que, por trás da aparentemente inócua combinação de firmas *marginais* com produtores autônomos e domésticos, há um grave problema teórico. É verdade que esta objeção pode ser, no terreno empírico, facilmente rejeitada, uma vez que não está nada claro em que medida uma exploração doméstica é diferente de uma *firma* familiar. A inconsistência é, todavia, perturbadora, especialmente se há uma preocupação em achar bases teóricas mais firmes para uma identificação empírica do setor informal.³² Além disso, esta distinção é importante no entendimento das *funções* do setor informal, estritamente definido. Pelo que foi dito, deveria estar claro que, visto como uma esfera de produção subordinada e qualitativamente diferente, o setor informal: a) tende a reduzir o volume de salários pago no setor formal, tanto porque confirma um regime de traba-

lho assalariado *parcial*, aumentando o excedente de mão-de-obra, quanto porque seus produtos podem, eventualmente, ser negociados a preços que permitam um rebaixamento no nível real de salários; b) pode reduzir, mediante subcontratações, os custos de produção de algumas firmas no setor formal. O que caracteriza tais relações é o fato de serem exploradas. Todavia, a transferência de excedente de um para outro setor ocorre ou por meio de operações de capital comercial (circulante) ou diretamente por meio da determinação do nível de salários, nunca pelo circuito de capital produtivo propriamente dito.

Nesta área, o tipo de pesquisa predominante, até agora, tem sido aquele que, a partir de uma definição do que é o setor informal, busca quantificá-lo e contrastá-lo perante o setor formal. Tendo em vista as dificuldades anteriormente assinaladas, não é surpreendente que esse esforço — apesar das importantes contribuições individuais — não tem resultado em um acúmulo sistemático de informações sobre quais são, especificamente, as características das atividades do setor informal. Para isso, seria indispensável orientar as pesquisas empíricas para, primeiro, examinar as situações de produção e suas articulações entre si, particularmente, sob a ótica da utilização do trabalho; depois, classificá-las. Em um outro contexto, essa foi a base que deu origem à problemática que será analisada a seguir.

4. ESTRUTURA DE MERCADO E SEGMENTAÇÃO DE TRABALHO

37

No item anterior, anotamos algumas observações rápidas sobre firmas ou setores *privilegiados*. As repercussões econômicas desta distinção são exploradas mais sistematicamente em ainda uma terceira perspectiva, algumas vezes erroneamente caracterizada como dualista, a que esta parte do ensaio é dedicada.

As formações dualistas (ou aparentemente dualista) que foram analisadas, até agora, estavam condicionadas a *imperfeições* de mercado ou, mais realisticamente, ao desenvolvimento parcial e heterogêneo das relações de produção capitalistas. Esta nova concepção baseia-se, entretanto, em análises do próprio processo de valorização do capital e, por isso, limita-se *a priori* às esferas de produção organizadas empresarialmente. Mais precisamente, ela pressupõe uma determinada distribuição de firmas (setores) na qual há uma cúpula de empresas oligopolistas que detêm o controle efetivo de, pelo menos, certas áreas da produção, desdobrando esse poder para manter ou expandir sua posição de liderança. Por isso, embora em alguns aspectos remanescentes da distinção entre os setores formal e informal, esta perspectiva do dualismo pertence a uma outra *espécie* de dualidade.

A discussão a seguir organiza-se da seguinte maneira: os raciocínios que associam o mecanismo oligopolista ao desenvolvimento de setores privilegiados e à conseqüente diferenciação na estrutura de produção são investigados em primeiro lugar; estas mudanças

são então examinadas sob a perspectiva da utilização da força de trabalho; finalmente, apresentamos alguns breves comentários sobre os possíveis impactos dessas transformações na organização dos mercados de trabalho.

4.1 Concorrência oligopolista e estrutura de produção³³

A partir de Ricardo, tem-se afirmado repetidas vezes que, enquanto o mecanismo competitivo funcione, os preços devem diminuir aproximadamente em proporção ao aumento na produtividade do trabalho. Isto, se os frutos do progresso técnico fossem distribuídos através de rebaixamentos nos preços, com rendas nominais fixas; uma hipótese que, como sabemos agora, não é necessariamente correta. Se algumas firmas utilizassem seu poder de monopólio para impedir a queda nos preços, o resultado seria uma combinação de preços fixos e rendas nominais mais altas.

Escapa aos propósitos deste trabalho examinar as diversas maneiras pelas quais algumas firmas (setores) obtêm o poder econômico de controlar preços. É suficiente anotar que, estabelecido o controle, estes enclaves privilegiados seriam capazes de obter lucros acima do normal; seja mediante a transferência dos ganhos de produtividade obtidos por suas firmas fornecedoras, ou por introduzirem, eles mesmos, inovações originais e de acesso limitado.

38 Destaque-se, outrossim, que pelo menos nas últimas três décadas essas firmas — que controlam os processos de inovação — também têm tido sucesso em prolongar a duração das rendas de monopólio (aumentando, desta forma, seu volume total). Isso, por meio da expansão dos mercados nos quais seus produtos são comercializados; mais precisamente, deslocando-se de mercados nacionais para internacionais. Como observou P. Sylos Labini, “o capitalismo moderno é caracterizado em muitos ramos importantes por um processo de aumento no tamanho de um número de firmas relativamente decrescente, o que determina um processo de concentração; o principal fator condicionante de tal processo é o progresso técnico. Tal processo, com o auxílio do progresso que tem lugar nos meios de transporte, ultrapassou as fronteiras (locais) para primeiramente engolir países inteiros e, em certos ramos, uma boa parte do mundo”³⁴

Historicamente, essa situação, na qual um volume de lucros crescente provém de um número limitado de firmas privilegiadas, não poderia, como não pode, subsistir sem gerar contradições e sem vencer desafios. Em épocas e por meios diferentes outras empresas, o Estado e principalmente as organizações sindicais tentaram neutralizar o domínio da cúpula econômica reinante. Nesse contexto, se por um lado a sobrevivência, mais do que isso, a consolidação e ampliação do poder econômico dos grandes conglomerados é prova incontestada de suas vitórias sobre os movimentos de resistência, por outro, o fato em si enaltece o peso da perda de muitas batalhas. A hegemonia foi obtida e se mantém por intermédio da aplicação implacável da

força e coerção, mas também pela capacidade desse núcleo empresarial e, em sentido mais amplo, da classe capitalista de transformar restrições momentâneas em bases duradouras para acumulação.

São transformações que podem ser identificadas nas relações entre a cúpula de firmas privilegiadas e qualquer dos outros agentes. Aqui, todavia, concentraremos apenas aquelas relativas às suas forças de trabalho, atendo-nos primeiramente à bibliografia sobre as economias avançadas, especialmente os EUA, para incluir depois alguns breves comentários sob a perspectiva do processo de industrialização na América Latina e no Brasil em particular.

4.2 Estrutura de produção e segmentação de mercado de trabalho³⁵

Ao analisar o vínculo entre as transformações na estrutura de produção e as novas formas de organização do mercado é conveniente introduzir, de imediato, um conceito-chave; qual seja, o *mercado interno de trabalho*: uma unidade administrativa (uma seção de uma empresa, por exemplo) na qual o controle, a remuneração e distribuição do trabalho são regulados por um conjunto de regras e procedimentos que, em certo sentido, isolam a força de trabalho das pressões gerais do mercado. Depreende-se da própria definição que o conceito não é, em si, uma categoria de análise.³⁶ Contudo, ele se refere a todo um processo histórico segundo o qual, na medida em que as empresas aumentavam em tamanho, complexidade e sofisticação tecnológica — e enquanto a concentração do capital moldava o mercado em esferas de influência monopólicas — tornou-se tanto necessário como lucrativo para as empresas maiores desenvolver seus próprios mecanismos internos para controlar, distribuir e remunerar o trabalho. Em parte porque, com o aprofundamento da divisão do trabalho o processo de produção assumiu formas cada vez mais descontínuas e fragmentadas, composto por um grande número de tarefas inter-relacionadas. Assim o tipo de trabalho em cada um dos elos acabaria sendo cada vez mais específico, exigindo habilidades especiais, se não complexas, para o seu desempenho.³⁷ Além do que, a criação de mercados internos teria respondido a uma exigência técnica do processo (implícito no anterior) de qualificação ocupacional. Dada a crescente especificidade do treinamento, ter-se-ia generalizado a prática de desenvolver novos métodos de trabalho, não em salas de aula e mediante a aprendizagem tradicional, mas no próprio correr da produção. De fato, argumenta-se que em muitas situações, treinamento e produção ter-se-iam transformado em resultados conjuntos do mesmo capital. Portanto, uma vez designado a uma dessas tarefas, o trabalhador seria automaticamente submetido ao treinamento, a um custo indivisível, porém não menos real para a empresa.

Conjuntamente, essas características teriam provocado um aumento no custo salarial das empresas. E não seriam as únicas. Haveria também outros requerimentos, que não o treinamento, mas ainda assim relacionados ao uso da força de trabalho; necessariamente, a grande empresa teria de enfrentar despesas de re-

crutamento e seleção. Em parte porque, no contexto de um processo de produção minuciosamente parcelado, poucas tarefas seriam independentes das demais. Uma das conseqüências da integração crescente da produção seria a integração crescente da força de trabalho; o que significa que, ao tentar satisfazer suas demandas, as empresas teriam de considerar, afora as exigências independentes de cada serviço, os requerimentos que mutuamente um tipo de trabalho estaria impondo ao outro. Mesmo supondo que os operários fossem contratados individualmente, e para uma determinada tarefa, ainda assim, o empregador deveria preocupar-se (dada essa perspectiva do processo de produção) com outros elementos além da adequação do trabalhador às funções imediatamente planejadas. Deveria, por exemplo, considerar o desempenho potencial do trabalhador nas outras posições do setor interno de produção e, extensivamente, a competência de *todos* os trabalhadores daquele setor. Dessa maneira, a compatibilidade técnica entre os membros de um mesmo grupo de trabalho teria uma função central, se bem que enganosa, na determinação da produtividade do trabalho.

É forçoso reconhecer, entretanto, que apesar de sua importância, estas características não constituiriam por si sós, razão suficiente para o estabelecimento de mercados internos de trabalho. Elas seriam apenas os elementos técnicos condicionantes. O impulso decisivo deveria partir de mudanças nas relações *sociais* (e não apenas, técnicas) de produção — da maneira pela qual, de acordo com um único propósito, todos os elementos humanos envolvidos no processo de trabalho são reconciliados. É certo que a operação desses mercados apoiou-se, desde o início, nas práticas tecnológicas e nos requerimentos de qualificação do trabalho próprios de cada setor. Entretanto, ao rever o período de formação dessas novas segmentações do mercado, o que mais sobressai é que o progresso técnico de então caracterizou-se — talvez como em nenhum outro período — pela introdução acelerada de processos automatizados de produção; isto é, provocou uma radical simplificação das tarefas na produção e, portanto, tornou repentinamente obsoleto um grande número de qualificações incorporadas à força de trabalho. Em suma, provocou, de certa forma, sua homogeneização, nivelando-a por baixo.

Nessas circunstâncias não se justificaria a argumentação de que as transformações na organização do trabalho (implícitas na noção de mercados internos) tenham resultado somente do avanço técnico na produção. Pelo contrário, elas teriam surgido a partir do momento em que, em algumas frações do capital, o seu domínio sobre o processo de trabalho foi seriamente ameaçado; mais precisamente, diminuído por movimentos de resistência que despontavam à revelia do controle já exercido através das próprias máquinas.

Uma vantagem adicional e igualmente importante de um mercado interno de trabalho é que ele permite — realmente, incentiva — o controle hierárquico-burocrático da força de trabalho. Mencionávamos anteriormente que, em parte, o processo de trabalho é

controlado, objetivamente, pelas próprias máquinas. Isso, entretanto, não é o suficiente. Até nas firmas tecnologicamente mais avançadas é comum encontrar fases cruciais do processo de produção ainda sob o domínio do trabalho — e do conhecimento — individual. Nesses casos, é necessário que o trabalhador seja subjetivamente controlado e seu conhecimento apropriado pelo capital. Para tanto, os esquemas de disciplina, cooptação e/ou coerção do trabalho, o taylorismo, o fordismo e os outros métodos de controle e divisão do trabalho têm demonstrado ser mais eficazes de coordenar as partes altamente complexas e interdependentes de sistemas produtivos com grandes dimensões. Por outro lado, são formas que permitem o desenvolvimento de critérios *objetivos* (alguns diriam científicos) de avaliar o desempenho do trabalhador no contexto de um esforço coletivo de produção no qual seria impossível identificar, sistematicamente, a contribuição de cada indivíduo. Critérios esses que são importantes para a legitimização das regras, inclusive as de diferenciação salarial, impostas pela empresa.³⁸

O mercado interno de trabalho impõe, entretanto, uma série de limitações à ação da empresa. No que diz respeito à utilização da força de trabalho, a grande corporação moderna deve agir mais prudente e menos arbitrariamente do que sua predecessora histórica.

Ao considerar a operação de um mercado interno, fica claro que no balanço da empresa uma alta rotatividade entre seus membros pesaria muito mais do que o simples custo de reposição. Faz parte dos interesses da administração reter e promover periodicamente a mobilidade (e a promoção salarial) das forças de trabalho vinculadas a esses mercados. Ou seja, desenvolver mecanismos de atração e cooptação, que além do mais, poderiam ser o resultado de vitórias sindicais e não unicamente a conseqüência de uma política de relações industriais *esclarecidas*. Por outro lado, a própria transformação dos atributos do trabalho ao longo do processo de produção faz que, para extrair o seu maior valor de uso, ele deve ser mobilizado entre diferentes tarefas. Na medida em que se gere, ao longo do processo de produção, conhecimentos úteis ao capital mas, ainda assim, retidos pelo trabalhador até ele encontrar uma posição mais vantajosa, nesse sentido, a mobilidade e a promoção salarial tornam-se instrumentos da valorização do capital.

O que não quer dizer que muitos desses objetivos não sejam, também, aqueles pelos quais as organizações sindicais têm historicamente *lutado*: por melhores salários, oportunidades de treinamento, promoções, estabilidade no emprego e direitos a tempo de serviço. Estes não eram, e em geral ainda *não são*, os interesses dos empregadores. A experiência norte-americana, entre outras, exemplifica este conflito. No mesmo momento em que as empresas líderes da nova era do capital monopolista voltaram-se para a conquista do controle estratégico sobre mercados de produtos e fatores, elas foram frontalmente ameaçadas pelo poder do trabalho organizado. Salienta um estudo recente que, para fazer frente a tais ameaças, “os empregadores voltaram-se para estratégias que dividissem e

conquistassem a força de trabalho. A tática principal consistia em minar os interesses comuns dos trabalhadores, cada vez mais unidos tanto pela proletarianização do trabalho como pela concentração nas áreas urbanas. Essa iniciativa objetivava dividir a força de trabalho em vários segmentos, de forma que as experiências reais dos trabalhadores fossem diferentes e que a base de sua oposição comum contra os capitalistas fosse so-
lapada".³⁹

Na medida em que esse conflito evoluía, demandando soluções, surgiam novas (ou se reforçavam antigas) divisões nas forças de trabalho, espelhadas no processo de trabalho e no próprio comportamento administrativo das empresas. No decorrer, ter-se-iam agrupado, de um lado, os vários conjuntos de posições internas — relativamente isolados e, por isso, privilegiados: esses mercados compartilhariam as vantagens de terem escalas promocionais, padrões de promoção, níveis e mecanismos de acesso preestabelecidos, inclusive com o parecer dos sindicatos.⁴⁰ Do outro lado, se encontrariam os trabalhadores externos e portanto inelegíveis para as posições *de carreira*; geralmente, relegados a tarefas de menor importância, com baixa remuneração e estruturadas em torno das atividades mais simples (frequentemente servis às demais ou às máquinas automatizadas). Empregos que, contrariamente aos do mercado interno de trabalho, ofereceriam ocupação irregular, tanto por estarem propensos a flutuações cíclicas e sazonais, quanto por prescindirem de normas estabelecidas para atenuar a arbitrariedade do relacionamento empregatício.

4.3 Internacionalização de capital, transferência de tecnologia e de padrões de organização do trabalho

Apesar da quase total falta de conhecimento sobre os elementos históricos específicos, não seria de todo despropositado supor que algumas dessas transformações fossem generalizáveis para além dos limites territoriais das economias capitalistas mais avançadas. Dado o grau de internacionalização da produção, poder-se-ia especular que (observadas as devidas variações), uma única matriz tecnológico-organizacional tenha estado associada ao crescimento econômico nos países centrais e à recente fase de industrialização da América Latina.

Como se sugeriu anteriormente, uma técnica de produção é mais que um conjunto de máquinas; é, antes de tudo, uma forma de organização do processo de trabalho — um instrumento para a valorização do capital pelo uso controlado de força de trabalho. Nessa medida, tanto a degradação das tarefas, quanto a adoção de práticas administrativas que contraditoriamente hierarquizam e *descoletivizam* o trabalho, são características, até certo ponto, *incorporadas na própria tecnologia de produção* que se dissemina a partir dos países centrais. Adicione-se que essas tendências teriam sido quase que certamente reforçadas

pelo engajamento dos sindicatos locais, especialmente durante os períodos de apoio governamental manifesto. Por outro lado, acentuadas pela escassez momentânea de mão-de-obra especializada, que surgiu esporadicamente durante a implantação de muitos desses projetos.

Mesmo assim, a operação de mercados internos de trabalho, no contexto das economias periféricas, é ainda um assunto pouco pesquisado. Com efeito, a medir pelo caso brasileiro, diríamos que quase nada se conhece a respeito das circunstâncias históricas atrás de suas origens.⁴¹

É possível, entretanto, identificar no nível da teoria alguns mecanismos que atuariam em um sistema onde a segmentação já seria, por assim dizer, um dado do problema.

Destaque-se de início que as principais transformações na organização dos mercados de trabalho assalariado teriam de ser analisadas em termos de um duplo processo de mudanças correlatas: a) na estrutura produção e de competição; e b) nas relações sociais de produção dentro das firmas dominantes. Por outro lado, se o processo de acumulação está, por hipótese, apoiado na crescente mecanização e automação da produção, conclui-se que, dada a heterogeneidade da estrutura de produção, essas transformações ex-hipóteses processar-se-iam a um ritmo mais acelerado na cúpula de empresas oligopolistas do que nos outros setores da economia. A produtividade média do trabalho nessas empresas deveria, portanto, ser mais alta. E também aumentaria a uma proporção mais rápida.

Entretanto, pelo mesmo fato de estarem apoiadas em alterações no processo de trabalho, as variações de produtividade implicariam modificações no desenho e organização das tarefas, obedecendo, é claro, aos métodos preestabelecidos de controle, distribuição, treinamento e remuneração do trabalho. Dadas as instituições do mercado interno de trabalho, justificar-se-ia assim a hipótese de que essas alterações teriam lugar originalmente nas posições *internas* das grandes empresas. Ou seja, expressar-se-iam em novos padrões para o desempenho das funções, assim como na promoção seletiva de trabalhadores dentro da hierarquia. Nessa suposição seríamos, portanto, levados à surpreendente conclusão de que, nestes segmentos do mercado de trabalho, o processo contínuo de aumento de produtividade poderia levar a um aumento no leque salarial *mesmo na ausência de conflito trabalhista manifesto*. Embora desvestidas de qualquer compulsão a corresponder com os aumentos na produtividade, as mudanças na remuneração do trabalho resultariam das exigências impostas pelos procedimentos estabelecidos para o controle e cooptação do trabalho; refletiriam o poder historicamente alcançado por alguns segmentos da força de trabalho, além, é claro, do interesse das empresas em retê-las, apesar disso.⁴²

Teríamos ainda que mencionar dois outros aspectos. Pelo que foi considerado até agora, depreende-se que, em cada segmento (ocupacional, industrial ou setorial), o volume de emprego, a natureza e estrutura das tarefas dependerão da escala e técnica de produção, do método de organização do trabalho; que, entretanto, as mudanças nessas características não ocorrem no mesmo sentido, ou ritmo, em toda a economia. Assim, enquanto a expansão da escala de produção tenderia a aumentar o volume de emprego, o progresso técnico, pelo contrário, faria diminuí-lo.

É provável, porém, que o crescimento da produção seja maior nos setores tecnologicamente mais dinâmicos (pelo menos durante algum período) — de forma que a demanda por certas ocupações poderia aumentar conjuntamente com suas produtividades. Nesse caso, mesmo ao se tratar de mercados internos, o volume de emprego tenderia a crescer, mas nunca tanto quanto naquelas ocupações menos afetadas pelo progresso técnico; isto é, com menor aumento de produtividade. Portanto, a demanda de trabalho para os segmentos predominantemente externos do mercado estaria (na ausência de mudanças na estrutura do mercado) *crecendo*, ao menos em relação aos internos. Daí a importância política do controle sobre o piso salarial; daí, também, a margem para a ação estrutural do excedente de mão-de-obra parcialmente assalariada.

Por outro lado, é de se supor que, dado o impacto desigual do progresso técnico (ou melhor, o relativo atraso tecnológico de algumas esferas da produção, inclusive nos setores mais dinâmicos), os mercados externos estariam concentrados, não apenas nas ocupações relativamente menos produtivas, mas também nas empresas de menor produtividade média.⁴³ A eles corresponderia uma estrutura produtiva dominada por firmas menores, organizadas em função de técnicas padronizadas mas, ainda assim, dependentes do uso extensivo do trabalho não qualificado. Ou então, usando processos antiquados e que paradoxalmente requerem uma mão-de-obra mais qualificada — contudo, já sem o equivalente retorno salarial. Firms estas que, devido à sua débil posição no mercado, encontrar-se-iam nas franjas menos favoráveis, onde a demanda é estagnada e instável. Não haveria nem as necessidades disciplinares, nem as bases organizacionais, para a criação de mercados internos de trabalho. Pelo contrário, a ênfase em processos padronizados, fundamentados em operações simples e rotinizadas, efetivamente eliminaria quaisquer requisitos de treinamento ou condicionamento especial da força de trabalho. Adicione-se que nas esferas de produção manufatureira, com técnicas arcaicas e ineficientes, a pressão da concorrência desencorajaria a formação de uma nova força de trabalho. Com efeito, é de se supor que a produção subsistiria em parte porque a mão-de-obra não é remunerada a um nível salarial compatível com a reprodução de suas qualificações.

Predominariam, portanto, formas elementares de organização da produção, construídas com unidade de trabalho homogêneo e com compartimentos hierárquicos claramente diferenciados, que facilitariam o

controle coercivo direto sobre o processo de produção.⁴⁴ Não se justificaria, tampouco a adoção de exigências de admissão rigorosas. Os empregadores poderiam tratar a força de trabalho como um insumo não-diferenciado. As características pessoais (com a possível exceção de sexo e saúde física) seriam de pouca importância para o desempenho do serviço: não haveria razões pelas quais seria vantajoso para a empresa correlacioná-las sistematicamente com a facilidade de admissão ou com o nível diferencial de remuneração no trabalho. Entretanto, pelo próprio fato de estarem inseridas num processo de trabalho que dispensa mecanismos mais sofisticados de controle, estas posições ofereceriam, em tese, poucas oportunidades de mobilidade para os mercados internos. Com efeito, sustenta-se que longe de ajudar, os traços pessoais adquiridos na produção *secundária* diminuiriam a probabilidade do trabalhador ser aceito nas melhores posições.

Não seria apenas, nem principalmente, um problema de qualificação — no sentido que o trabalho prévio o tornasse inútil para o desempenho de outros cargos. Antes, o que essa bibliografia enfatiza é que a mobilidade entre as posições na base da hierarquia de trabalho e qualquer um dos mercados internos envolve elementos adicionais às medidas usuais de habilidade, inteligência ou aptidão. O problema seria as qualificações e atitudes adquiridas fora de um mercado interno, por se desenvolverem no contexto de formas específicas de controle do processo de trabalho, que dão ênfase à disciplina coerciva, ao mesmo tempo que toleram, e até encorajam, um padrão irregular de comportamento — são prejudiciais à operação dos mercados internos de trabalho. A inclusão de trabalhadores acostumados a um referencial distinto de relações de trabalho e a processos disciplinares bem mais arbitrários perturbaria os já alusivos elementos da chamada *paz industrial*. Sua contração justificaria-se, portanto, apenas no caso de não haver outras alternativas disponíveis a igual, ou menor, custo total. Conseqüentemente, haveria pouca mobilidade entre os pólos do mercado.

4.4 Segmentação, mobilidade e qualificação

Essa interpretação, ao traçar as conseqüências de segmentações no mercado de trabalho, acentua a importância das origens ocupacionais. Entretanto, a reativação das relações sociais de produção requer necessariamente outros elementos além daqueles circunscritos à esfera do trabalho. Se não fosse assim, os trabalhadores mais jovens teriam pouco que diferir particularmente no que tange a suas experiências ocupacionais. Se aceitamos a hipótese da imobilidade parcial, ao analisar a reprodução dos segmentos, o que realmente deveríamos salientar é a influência de traços-socioeconômicos *imputados*, assim como o impacto da distribuição *inicial* de características adquiridas durante o processo educacional. Estes, por outro lado, dependem criticamente das instituições da família e do sistema educacional.

O que é importante reconhecer são as funções específicas dessas instituições. Em particular, além de transmitir parcelas do conhecimento cognitivo (e assim diferenciar o trabalho por níveis de habilidade), o sistema escolar, de acordo com essa interpretação, também deveria contribuir para outro objetivo igualmente fundamental: a reprodução dos padrões de submissão de diferentes tipos de trabalho às regras da ordem social preestabelecida. Ou seja, faria parte das responsabilidades do sistema escolar atuar (embora nem sempre manifestamente) como um instrumento (inclusive ideológico) para a diferenciação e legitimação da estrutura social.

A esfera do trabalho acolhe — e se desenvolve — a partir dessas diferenças preexistentes. Dentro de um mercado interno de trabalho, outras seriam introduzidas de forma a resguardar o comportamento *consciente* dos trabalhadores nas suas tarefas; de maneira a internalizar os padrões de disciplina e legitimar as regras distributivas. Por isso, a presença de elementos estranhos que não conhecessem (e portanto não acatassem) essas diferenças poderia prejudicar seriamente a reprodução contínua de todo o conjunto de distinções hierárquicas, cuidadosamente planejadas e ferozmente vigiadas. Adicione-se que, na proteção dos interesses da força interna de trabalho, elas jogariam um papel igualmente importante — muito embora antagonico. Para os trabalhadores, a defesa contra as forças destrutivas do mercado está no controle da oferta. É comum, portanto, o interesse em selecionar novos elementos, em resguardar os privilégios conquistados, em estabelecer, enfim, requisitos que limitem o acesso a certas ocupações. É evidente que nem todos os *maus* elementos podem ser extirpados, e eventualmente até os *bons* elementos se rebelam contra a ordem herdada. Permaneceria, no entanto, o fato que, do ponto de vista da firma e das organizações trabalhistas, os trabalhadores que sabidamente não possuísem as características desejáveis estariam melhor despedidos.

Nessa medida, os segmentos do mercado de trabalho, embora tornados interdependentes pelo fluxo de transações interindustriais, operariam com conjuntos diferentes de mecanismos institucionais, em estruturas produtivas diferenciadas. Em um extremo, os cargos externos e secundários seriam segregados de partes dos processos de trabalho típicos das empresas dominantes. A imobilidade (que poderia confundir-se, mas não seria um dualismo) surgiria da incapacidade de os trabalhadores nesses cargos saírem para posições relativamente mais privilegiadas nos diversos segmentos internos. Haveria, assim, implicações setoriais também nessa forma de organização dos mercados de trabalho. Contudo, é importante reconhecer que, enquanto possa haver uma associação entre o processo de acumulação das indústrias do núcleo oligopolista e a criação de mercados internos de trabalho, *isto não quer dizer que o mercado de trabalho seja igualmente segmentado entre esferas de produção*. Algumas dessas formas de mercado podem associar grupos ocupacionais que trabalham tanto em firmas grandes quanto em pequenas. Além do mais, não há motivos por que uma firma

oligopolista grande não possa operar simultaneamente em diversos segmentos de mercado.

Deve-se enfatizar que a segmentação não é uma *teoria* da estrutura de salários ou do padrão de mobilidade. De fato, o próprio tratamento empírico do conceito remeter-nos-ia, necessariamente, à análise dos processos de trabalho e da forma em que eles se organizam em cada esfera de produção. O que é claro porém é que não se pode relegar o avanço nas condições de emprego e remuneração da força de trabalho ao desenvolvimento da estrutura de produção. A expansão do capitalismo pode se dar pela criação de estruturas dominadas por ocupações de baixa qualificação e produtividade, nas quais a parcela de força de trabalho envolvida diretamente nas indústrias mais produtivas esteja, provavelmente, declinando.⁴⁶ O efeito dessas tendências sobre a situação de cada segmento da classe trabalhadora dependerá crucialmente das suas respectivas forças de resistência.⁴⁷ A introdução de novas técnicas, ao forçar a mobilidade e desarticular momentaneamente o processo de produção, tende a romper as bases da organização do trabalho. Entretanto, esse mesmo movimento induz à resistência: os resultados certamente não configurarão uma simples feição dualista imposta pelo capital.

5. COMENTÁRIOS FINAIS

Ao longo deste ensaio destacou-se que as dificuldades comumente encontradas ao se tentar definir, no plano empírico, o dualismo urbano surgem de diferenças — e inconsistências — nos modelos conceituais utilizados na análise do problema.

Na primeira parte, indicou-se que a perspectiva do dualismo com *distorções* nos preços está fundamentada em um conjunto de suposições questionável — se não inteiramente errado — a respeito do processo de mudança tecnológica em países subdesenvolvidos. Além disso, essa abordagem, ao concentrar-se no problema da escolha da técnica sem, no entanto, conseguir especificar satisfatoriamente esse processo, levanta argumentos que se reduzem a proposições gerais que não são necessárias, ou mesmo provavelmente, influenciadas pela presença do dualismo.

Depois de rejeitar a noção de dualismo, retomou-se, na segunda parte do trabalho, a discussão sobre setorizações da economia urbana mas, agora, como manifestações de uma estrutura única e heterogênea que se expande criando e recriando formas arcaicas de organização da produção. Destacou-se que⁴⁸ a articulação do setor informal com o formal, como esfera subordinada de produção, dá-se por intermédio do capital comercial, visto que — embora gerada sob condições não propriamente capitalistas — a produção do setor informal é uma produção mercantil. Isto é, a análise da articulação entre os dois setores deve repousar sobre o movimento de circulação de mercadorias, inclusive a força de trabalho — mas *não* sobre vínculos na produção. Embora a maioria das firmas pequenas compartilhem de algumas das características do setor in-

formal — inclusive subordinação ao grupo de firmas dominantes — sua expansão pode não estar em conflito com a acumulação de capital ou mesmo com sua crescente concentração. A produção informal, por outro lado, está sendo continuamente substituída pelo capital; subsiste porque há um excedente de mão-de-obra no mercado, e não devido a sua própria capacidade de acumulação.

O mesmo tema foi desenvolvido na parte final. Ao se considerar o surgimento de segmentações de mercado dentro de uma economia cada vez mais oligopolizada, foram salientados dois problemas: a) a importância de localizar as mudanças não apenas nas relações técnicas de produção, como também nas relações sociais; b) a falta de estudos concretos sobre esse processo de transformação nas relações de produção, no caso das economias latino-americanas. Mesmo assim, a partir da hipótese de que essas transformações poderiam ter sido, ao menos parcialmente, incorporadas nos padrões tecnológicos e administrativos disseminados pela internacionalização do capital, sugeriu-se que uma de suas repercussões seria sobre o processo de mobilidade ocupacional. Este, com efeito, tornar-se-ia descontínuo — truncado pelas possibilidades de acesso aos mercados internos de trabalho.

Conseqüentemente, haveria não um, mas uma série de mercados de trabalho. Alguns estariam em fluxo contínuo, e por isso em competição direta, como seria o caso, por excelência, dos mercados por mão-de-obra menos qualificada, das categorias menos organizadas sindicalmente e daqueles associados às pequenas empresas na esfera mais competitiva do mercado. Outros, no entanto, estariam efetivamente compartimentalizados. O acesso a esses mercados requereria, então, uma série de pré-requisitos pouco acessíveis, além de normas de admissão formalizadas. Nessa medida, a passagem de uma ocupação *informal* para um emprego *formal* não necessariamente implicaria, para o trabalhador, uma perspectiva salarial mais vantajosa. Ele ganharia apenas no caso em que pudesse ter acesso às posições de um mercado interno de trabalho — seja este organizado empresarialmente ou em torno de alguma categoria sindical.

¹ Com efeito, fomos tentados a acrescentar ao ensaio a seguinte máxima: "O setor informal é como uma girafa: difícil de descrever mas fácil de reconhecer", atribuído a H. Singer.

² Veja, especialmente, Villavicencio, J. Sector informal y población marginal; também Raczynski, D. El sector informal urbano: controversias e interrogantes; Tokman, V. An exploration into the nature of informal-formal sector interrelation-shapes; Muñoz, O. Dualismo y mercados laborales: antiguos y nuevos enfoques, todos reunidos em Clacso. *Seminário sobre el sector informal urbano*. Caracas, maio 1976 e Santiago, agosto 1977.

³ Inelasticidades na provisão de mão-de-obra qualificada apenas reforçaria, evidentemente, as diferenças salariais entre os dois setores.

⁴ Stigler, G. The economies of the minimum wage legislation. In: Burton, Jr., J. F. et alii (ed.) *Readings in labor market analysis*. Nova York, 1971, p. 501-7.

⁵ Veja Harris, J. & Todaro, M. Urban unemployment in East Africa: an economic analysis of policy alternatives. *East African Economic Review*, 4 (2):30, 1968. Não obstante as elaborações posteriormente anexadas, este continua a ser o paradigma para os modelos dualistas. Veja, por exemplo, Corden W. & Findlay, R. Urban employment, intersectoral capital mobility and development policy. *Economica*, 42 (1): 59-78, 1975.

⁶ De acordo com essa teoria, uma *redução* nos salários seria justa, uma vez que ajudaria os menos favorecidos, isto é, os trabalhadores do setor desprotegido. Justamente por isso, ao avaliar os investimentos no setor protegido, a diferença entre os dois níveis salariais deveria ser calculada como uma parte dos *benefícios* do projeto. Veja, Harberger, A. On measuring the social opportunity cost of labor. In: Wohlmuth K. (ed.) *Employment creation in developing societies*. Nova York, 1973, p. 70. Esta aproximação não consegue, entretanto, prever as conseqüências macroeconômicas de tais políticas: dada uma redução salarial no setor protegido, ele estaria capacitado a reduzir a produção desprotegida destruindo empregos.

⁷ O fato de esta não ser uma definição clara do que seria o setor protegido não parece incomodar a maioria dos autores: "Os cargos do setor protegido podem ser prontamente identificados pelo fato de muitas pessoas os desejarem" (Harberger, A. op. cit., p. 68); "el concepto del sector informal es, necesariamente, confuso y sus limites poco distinguibles, pero normalmente hay pocas dudas para decidir en la practica cuando una empresa debe ser incluida en el sector informal" (Lubell, H. apud Villavicencio, J. op. cit., p. 31).

⁸ Veja Felix, F. D. Technological dualism in late industrializes: on theory, history and policy. *Journal of Economic History*, 34 (1): 194-238, 1974. Consultem-se, também, os comentários de F. Steward em *Technology and underdevelopment*. Londres, 1977, especialmente capítulo 1.

⁹ Pratten, C. *Economies of scale in manufacturing industries*, Department of Applied Economics Occasional Papers, n° 28. Cambridge, 1971. Também a esse respeito, cabe recordar que, a presença de economias de escala é apenas uma manifestação de crescente divisão e especialização do trabalho, do fato que "a mudança (em um processo de produção) acaba progredindo e propagando-se de forma cumulativa" (Young, A. Increasing returns and economic progress. *Economic Journal*, 38 (4): 533, 1928). Dessa forma, como argumenta Kaldor, a acumulação e intensificação do capital teriam pouco a ver com o papel de preços relativos mas "acaba sendo um subproduto e não a causa de expansão de produção" (Kaldor, N. What is wrong with economic theory. *Quarterly Journal of Economics*, v. 89, p. 347-57, 1975).

¹⁰ Ou, alternativamente, que enquanto os processos centrais possuem tecnologia rígida, os serviços ancilares não os têm. Veja, por exemplo, Ranis, G. La absorción de fuerza de trabajo en el sector industrial. *Demografia y Economía*, 6 (3): 319-40, 1972.

¹¹ Os trabalhos recentes sobre esse assunto, inclusive estudos de casos, são numerosos. Pode-se encontrar uma exposição concisa da teoria em Caves, R. International corporations: the industrial economics of foreign investment. *Economica*, 38 (149): 1-27, 1971. Veja também Hymer, S. The multinational corporation and the law of uneven development. In: Bhagwati, J. (ed.) *Economics and world order*. Nova York, 1972; p. 113-40 e Merhav, M. *Technological dependence, monopoly and growth*. Oxford, 1969.

¹² Tais raciocínios são desenvolvidos em Morley, S. e Smith, G.: The choice of technology: multinational firms in Brazil. *Economic Development and Cultural Change*, 25 (2): 239-64, 1977.

¹³ Veja Boon, G. La selección de la tecnología apropiada para los países subdesarrollados. In: Wionczek, M. (ed.) *Comercio de tecnología y subdesarrollo económico*. México, D. F., 1973, p. 59.

¹⁴ Morley S. & Smith, G. op. cit., p. 261. Aplica-se, aparentemente, também à indústria de construção de *grandes obras*. Um estudo re-

cente sobre o caso argentino conclui que: "Em essência, a corrente tecnológica esteve associada à necessidade de incorporar novas técnicas ou processos que permitissem enfrentar volumes crescentes de obra" Vitelli, G. Cambio tecnológico, estrutura de mercado y ocupación en la industria de la construcción argentina. *El Trimestre Económico*, v. 45, p. 1.004, 1978.

¹⁵ *Ibid.*, p. 260. Ver as outras referências neste sentido também em Steward, F. op. cit., p. 46-7.

¹⁶ Isto supondo que: a) todo o equipamento opera com igual eficiência durante toda sua vida útil; b) a durabilidade esperada de todo o equipamento novo é igual; c) a mudança tecnológica influi apenas na produtividade do trabalho e nos custos unitários de investimento; d) o valor de revenda do equipamento usado é desprezível. Veja, Versiani, F. Industrialização e emprego: o problema da reposição de equipamentos. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 2 (1): 3-54, 1972, também, Salter, W. *Productivity and technical change*. Londres, 1966, cap. IV.

¹⁷ Os leitores familiarizados com a bibliografia latino-americana não deixarão de observar que esta perspectiva de estrutura de produção heterogênea já foi há muito formulada, principalmente por A. Pinto. Veja seu *Concentración del progreso tecnico y sus frutos en el desarrollo latinoamericano*. *El Trimestre Económico*, n. 125, p. 3-69, 1965.

¹⁸ Hoje, esta já é uma conclusão, geralmente aceitável, do assim chamado debate de Cambridge. A referência-padrão é Harcourt, G. *Some Cambridge controversies in the theory of capital*. Cambridge, 1972, especialmente o capítulo 4. Pode encontrar-se uma clara e competente exposição da crítica em Pasinetti, L. *Lectures in the theory of production*. Nova York, 1977, especialmente capítulo 6.

¹⁹ Deve-se esclarecer que este é um problema teórico a respeito da consistência do raciocínio marginalista. Se o capital só pode ser medido por meio de uma redução a unidades de trabalho *datado*, como segundo Sraffa, a reversão é, na verdade, uma possibilidade exequível no conjunto de resultados possíveis. É esta possibilidade que traz consigo a impossibilidade de interpretar-se inequivocamente o efeito dos preços relativos na substituição entre capital e trabalho, em qualquer situação. Veja Pasinetti, L. op. cit., p. 173. De fato, no contexto de modelos de produção não se justifica falar de *substituição* entre insumos em resposta aos preços dos fatores. Como demonstra Pasinetti: "se a quantidade física de qualquer insumo aumenta, em relação a quantidade física de outro insumo, não há absolutamente nenhuma razão para se esperar, na nova situação de equilíbrio, uma queda no preço do primeiro insumo em relação ao segundo insumo". (On non-substitution in production models. *Cambridge Journal of Economics*, v. 1, p. 392, 1977).

²⁰ Outra objeção levantada contra esta interpretação é que ela pressupõe, erradamente, que os salários podem ser alterados sem afetar a eficiência do trabalho, ou o que é algumas vezes chamado de "eficiência-X". Como coloca Steward, F. "a taxa de salários necessária para a obtenção de preços de fatores 'não-distorcidos' está freqüentemente abaixo do que é necessário para a manutenção do nível de eficiência — e, portanto, é incompatível com a tecnologia moderna" (Steward, F. op. cit., p. 47.)

²¹ Apud Gaudemar, J. *Mobilidade do trabalho e acumulação do capital*. Lisboa, 1977, p. 289. Essa tendência materializa-se de maneira especialmente dramática na transformação de formas econômicas pré-capitalistas, como é geralmente o caso da *modernização* da agricultura. Nesse respeito, essas deslocamentos freqüentemente envolvem decisões migratórias, que podem, então, ser compreendidas não apenas como o resultado de um processo de maximização individual (ou familiar), mas, fundamentalmente, como a expressão de transformações históricas na estrutura de sistemas sociais localizados.

²² Isto é, a folha salarial *total* no setor formal (o custo da parte ativa da força de trabalho e das transferências para os desempregados que formam sua reserva) será comparativamente menor. Em parte, porque uma parte da força de trabalho relevante pode ser mantida sem receber salários ou transferências semelhantes. Mas, também, porque a presença da massa de trabalhadores excedentes, influi negativamente nas possibilidades de ganhos salariais pelos empregados. Com efeito, como observa Ari Anabuki, "a parte do exército indus-

trial de reserva situada no meio urbano reproduz-se no interior deste setor informal, permanecendo, assim, sempre uma matéria disponível à valorização do capital, a qual se recorre sempre que o ritmo de acumulação exigir" (*Comentários*, texto apresentado na VI Reunião Anual da ANPEC, 1978).

²³ Assim, o excedente de mão-de-obra exerce uma influência na direção do progresso técnico sem, contudo, justificar o raciocínio simplista segundo o qual, em todos os casos, as técnicas mais mecanizadas seriam as mais úteis ao capital. Como observa G. Kay, "mesmo nas condições de desemprego em larga escala, é a própria lógica da acumulação que faz com que a adoção de técnicas de produção aptas a oferecerem emprego apenas a uma parcela limitada do proletariado disponível seja um curso de ação racional. O capital não tem imperativos econômicos, e muito menos morais, que o obriguem a criar pleno emprego" (*Development and underdevelopment*. Londres, 1975, p. 153.)

²⁴ Destaque-se que os itens b) e c) "ocorrem basicamente ao nível de mercado e portanto já supõe uma estrutura produtiva de corte capitalista como pano-de-fundo". O item a), entretanto, "está diretamente ligado ao desenvolvimento das forças produtivas" (Camargo, J. *Comentários*, texto apresentado na VI Reunião Anual da ANPEC, 1978).

²⁵ Isso não quer dizer, no entanto, que o crescimento de uma economia (onde o setor informal é quantitativamente importante em termos de própria produção) não seja afetado — ao nível do desenvolvimento das forças produtivas — pela presença e reprodução das atividades informais. Recordamos J. Camargo que "o segmento produtivo gerador do setor informal tem uma dinâmica própria ... podendo inclusive, dependendo das condições objetivas da economia, oferecer séria resistência ao desenvolvimento do capital", em certas esferas da produção (*Ibid.*).

²⁶ Por ser uma das contribuições que enfocaram mais claramente o problema do trabalho informal do ponto de vista da estrutura de competição, o texto faz especial referência ao trabalho de P. Souza & V. Tokman, *El sector informal urbano*. In: Clacso (ed.). *El empleo en America Latina*. México, D. F., 1976, p. 61-83.

²⁷ Como foi levantado por Ekerman, R. esta é uma conseqüência direta da suposição de uma taxa única (competitiva) de lucros com processos de produção heterogêneos. Suponha-se a seguinte identidade contábil:

$$P = K + W + S$$

onde: P é o preço total; K é o valor do estoque de capital fixo e das matérias-primas usadas na produção (para simplificar, presume-se que o capital desvaloriza-se completamente em um período de produção); W é a folha salarial e G são lucros brutos. Definindo $a = (P/C)$, onde $C = (K + W)$, tem-se que: $a = 1 + (G/C)$ ou, $G = (a - 1)C$. O índice de lucros é dado por $r = (G/K)$. Ou, $r = (a - 1)/(K/C)$. Mas, por definição $(K/C) = K/(K + W) = 1/(1 + W/K)$. Portanto, $r = (a - 1)(1 + W/K)$. Conclui-se que se r é fixo, os setores com uma razão W/K baixa terão que contrabalançá-la com um *mark-up* mais alto sobre os custos. Veja Ekerman, R. Parcela salarial e tamanho de firma. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 8, 1978, p. 231-240.

²⁸ Esse resultado foi documentado em Almeida, A. *Labor market dualism and industrial subcontracting of low skill service workers in Brazil*. Dissertação de Ph. D. não-publicada, Universidade de Stanford, 1976.

²⁹ O mesmo aconteceria se os produtos fossem comercializados a preços mais altos, mas os lucros comerciais apropriados por capitalistas. Entretanto, se a produção de alguma mercadoria for dominada por produtores informais — e se para estimular sua produção se estabelece uma política de preços mínimos — surgiriam, então, condições para a coexistência de produtores formais e informais em uma mesma atividade. Mais do que isso, estimular-se-ia a expansão do capital mercantil engajado na comercialização do produto informal, produzido a menor custo, mas vendido a igual preço. Essa situação parece caracterizar algumas áreas da produção agrícola. Diferê-se, outrossim, de mecanismo por trás do surgimento das rendas (fundárias) diferenciais. Nesse caso, o maior preço do mercado viabiliza os maiores custos de produção nas terras marginais (tipica-

mente ocupadas por minifundiários) dando origem a sobrelucros nas produções mais eficientes, parte das quais assumirão a forma de rendas fundiárias.

³⁰ As transferências intersetoriais estão no fundo tanto do assim chamado *problema de transformação*, quanto do sistema de equilíbrio sraffiano. Embora os dois não sejam iguais (Veja Pasinetti, L. op. cit., p. 127-128), ambas implicam — dada a unicidade da taxa de lucro — transferências ou de valor (em proporção ao capital variável, no sistema marxista), ou de lucros (em proporção ao capital total, no sistema sraffiano). Surgem trocas desiguais toda vez que mercadorias produzidas com um custo de trabalho relativamente baixo são trocadas por mercadorias nas quais a proporção de custos do trabalho no custo total é mais alta.

³¹ Emmanuel, A. *A troca desigual*, Lisboa, 1973, especialmente v. 1, capítulo 4. Ao fazer essa afirmação, o autor, seguindo o exemplo de C. Benetti (Valeur et repartition, Paris 1974, cap. 4-3) refere-se ao que tornou conhecido como o erro na análise de Marx do problema de transformação. Ele raciocina, corretamente, que, no esquema original, as mercadorias produzidas são avaliadas em seus preços de produção, mas as mercadorias utilizadas como meio de produção são medidas em termos de valor. Estas, todavia, também deveriam ser avaliadas em termos de preços. Mas, nesse caso, a taxa de lucros seria uma relação entre preços e não poderia ser conhecida antes dos outros preços, mas, *simultaneamente* com eles. O fato que Emmanuel esteja certo neste aspecto não quer dizer absolutamente que sua interpretação em particular esteja correta. Sobre isso, ver o debate com C. Bettheim reproduzido como o segundo volume da edição citada.

³² Ainda que, em qualquer momento, algumas explorações econômicas podem estar temporariamente auferindo retornos inferiores à taxa de lucros prevalente (adaptada para sua classe de tamanho de categoria de risco etc.), a reprodução do sistema garantiria que, com o passar do tempo, ou essas firmas desapareceriam, ou se reabilitariam. O que é intrínseco ao setor informal é que, contrariamente a este mecanismo de competição, suas empresas estão *sempre* no contingente sub-remunerado. E, o que é mais, a reprodução do sistema perpetua esta consequência.

³³ Nossa análise acompanha os argumentos encontrados em Sylos-Labini, P. *Oligopoly and technical progress*. Cambridge, 1969 e *Technical progress, prices and growth: an introduction*. Trabalho apresentado no Seminário sobre Progresso Técnico e Teoria Econômica, Campinas, 1974.

³⁴ Sylos-Labini, P. op. cit., p. 10. Por outro lado, o processo de internacionalização dos mercados domésticos, que ocorreu diferencialmente nos países latino-americanos, dependeu, da mesma forma, das forças econômicas preexistentes nessas economias e de peculiares combinações políticas de interesses locais e estrangeiros. Dez anos depois da publicação do trabalho de F. H. Cardoso e E. Falloto há poucos que contestariam seriamente a importância dos problemas lá levantados, mesmo que alguns possam discordar de alguns aspectos dos argumentos específicos.

³⁵ Acompanhamos a bibliografia norte-americana recente sobre o assunto. Veja, especialmente, Edwards, R. et alii (ed.). *Labor market segmentation*. Lexington, 1975. Mais recentemente, S. Bowles e H. Gintis tentaram, alguns diriam que sem sucesso, integrar formalmente a noção de mercados segmentados no contexto da teoria do valor-trabalho. Veja: The marxian theory of value and heterogeneous labour. *Cambridge Journal of Economics*, v. 1, p. 173-92, 1977.

³⁶ Apesar disso, vários autores — inclusive aqueles que difundiram o uso corrente do termo — tratam o conceito como um *addendum* à teoria neoclássica. Por meio dele pretendem adequar essa teoria à rigidez observada na contratação e treinamento de mão-de-obra; nessa medida, os mercados internos seriam apenas a aparência institucional que assume o fator trabalho quando ele se torna um fator quase fixo e não variável de produção. Mais adiante voltaremos a tratar essa questão.

³⁷ No livro *Internal labor markets and manpower analysis*, P. Doeringer e M. Piore Lexington (1971) apresentam e desenvolvem essas idéias baseando-se em detalhadas pesquisas nas indústrias norte-americanas. Por *habilidades* queremos dizer um conjunto de atribuições bastante genérico, nem todas das quais são necessariamente

cognitivas. Em uma análise recente, H. Braverman (*Labor and monopoly capital*, Nova York, 1974) ressalta a inclinação, já detectada por Marx, para a redução do trabalho humano a séries programáveis de atividades repetitivas, isto é, à desqualificação do trabalho. É importante ressaltar, entretanto, que essa tendência (a destruição de habilidades devida à crescente divisão de trabalho) não é incompatível com as exigências de treinamento específico para alguns grupos de atividades. Embora o trabalho *semiquantificado* seja extremamente — em alguns casos, horrivelmente — simples, sua execução requer a aprendizagem rotineira de um certo número de procedimentos, do contato geral com as regras e disposições regulamentares da empresa. Veja, a esse respeito, Ehrenreich, J. & B. Work and consciousness. *Monthly Labor Review*, 28 (3): p. 10-8, 1976.

³⁸ Marglin, S. *What do bosses do?*. Department of Economics, Harvard University, 1971.

³⁹ Edwards, R. et alii, op. cit., p. XIII.

⁴⁰ Com efeito, tendo em vista que o avanço do maquinismo e da homogeneização do trabalho encontrou, nas novas práticas administrativas (cf. taylorismo, fordismo etc.), um método adequado de organizar as relações sociais de produção e que, de certa forma, prescindia desses *privilegios*, a própria criação de mercados internos seria uma indicação, não do poder unilateral do capital, mas da resistência oferecida por alguns movimentos sindicais. A defesa dos trabalhadores contra a competição no mercado esteve sempre centrada na organização de áreas da oferta de trabalho. Certas associações profissionais tradicionalmente controlaram a entrada de novos trabalhadores em algumas ocupações, fábricas ou localidades. Por meio desse mecanismo, os trabalhadores organizados não apenas aumentavam seu poder de barganha, mas diminuíam o poder dos demais trabalhadores externos. Pelo menos essa parece ter sido a experiência inglesa. Veja Rubery, J. Structured labour markets, worker organization and low pay. *Cambridge Journal of Economics*, v. 2, p. 17-36, 1978.

⁴¹ Podem-se encontrar algumas notas sobre a operação de mercados internos de trabalho no Brasil em Morley, S.; Barbosa, M. & Souza, M. *Evidence on the internal labor market during a process of rapid economic growth*. Brasília, IPEA/CNRH/PNUD, 1977; Moura Castro, C. & Mello e Souza, A. *Mão-de-obra industrial no Brasil*. Rio de Janeiro, 1974; Macedo, R. Uma interpretação alternativa da correlação entre emprego e salário nos estudos de demanda de mão-de-obra. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 16 (1): p. 241-66, 1976.

⁴² Mesmo em situações de repressão ostensiva dos direitos dos trabalhadores, como foi a experiência brasileira mais recente, alguns segmentos da força de trabalho conseguem resistir — nesse caso, perder menos que os demais. Os dados apresentados pelo Dieese (entre outros) reforçam as conclusões de que, entre 1961 e 1976 “as maiores quedas de salários reais aconteceram nos agrupamentos de trabalhadores de salários mais baixos” (p. 31). Por outro lado, “a comparação da distribuição de 1956 com a de 1961 demonstra ... que os ganhos (de uma categoria profissional mais forte como é a dos metalúrgicos) em uma época de relativa liberdade das campanhas salariais vão se refletir na distribuição de salários” (p. 15), (Distribuição salarial em São Paulo, segundo guias de contribuição salarial. São Paulo, dezembro de 1977).

⁴³ A complexidade das situações concretas anulava qualquer esforço na direção de idealizar novas dicotomias. Assim, a tendência de os mercados externos se concentrarem nas empresas menores não impossibilita o fato dessas empresas terem ou, eventualmente, participarem de mercados internos. Inclusive, é provável (e esse ponto, eu devo à observação de Carlos Nascimento Gonçalves) que essas posições sirvam de aprendizado inicial para os mercados internos das empresas maiores.

⁴⁴ É irônico que, aquilo que foi uma vez revolucionário, seja agora arcaico e marginal. Num extremo, essas formas elementares de organização do trabalho viriam a corroborar a *advocacia satânica* do Dr. Ure, que afirmava: “A principal dificuldade (na implantação do sistema industrial de produção) não consistia tanto na invenção de um mecanismo automático ... a dificuldade consistia antes na disciplina necessária para fazer renunciar os homens aos seus hábitos irregulares no trabalho e identificá-los com a regularidade invariável do

grande autômato ... essa foi a sobre-realização de Arkwright!" Mark. K. *Capital*. Nova York, 1977, p. 348-349, v. 1.

⁴⁵ A esse respeito, é pertinente recordar a seguinte observação de Althusser: "Além de ... técnicas e conhecimentos ... a escola (ensina) as 'regras' do bom comportamento; isto é, a atitude que deveria ser observada por todo agente na divisão do trabalho, de acordo com o cargo que a ele é 'destinado': regras de moralidade, consciência profissional e cívica, o que na verdade significa regras de respeito pela divisão sociotécnica do trabalho e, enfim, as regras da ordem estabelecida pela dominação de classe" (Ideology and ideological state apparatuses — notes towards an investigation. In: Cosin, B. (ed.) *Education: structure and society*. Harmondsworth, 1972, p. 245. Veja também Bowles, S. *Schooling and inequality from genera-*

tion to generation. Journal of Political Economy, Supplement v. 80, p. S. 219-S. 251, 1972.

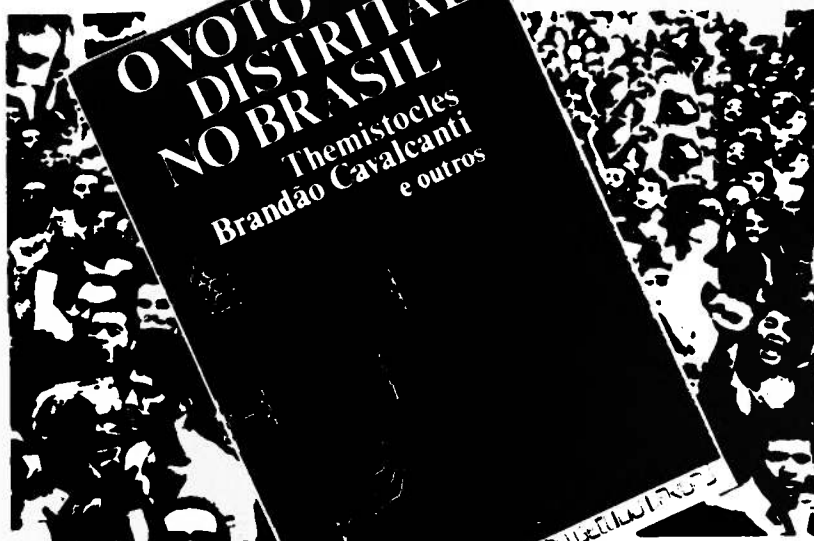
⁴⁶ Braveman, por exemplo, sugere que o período de capitalismo monopolístico tem-se caracterizado, entre outras coisas, pela redução progressiva das qualificações na massa de trabalhadores e pela redistribuição do emprego para aquelas ocupações onde os aumentos de produtividade têm sido menores. Veja *Labor and monopoly capital*... também, Rubery, J. *Structured labor markets, worker organization and low pay*, p. 23-8.

⁴⁷ Além, é claro, da força política do poder sindical. A esse respeito veja Crouch, C. *Class conflict and the industrial relations crisis*. Londres, 1977, também Dieese, op. cit.

⁴⁸ Beneficiamo-nos, aqui, dos comentários de A. Anabuki, op. cit.

46

O QUE É O VOTO DISTRITAL?



Crescem os apelos para a adoção do voto distrital no Brasil. Mas o que é o voto distrital? Ele é viável? Quais as repercussões

políticas, econômicas e sociais da sua adoção? A quem interessa? Leia o livro e tire você mesmo suas conclusões. **Cr\$ 75**

Mais um bom livro da

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS/EDITORA

Caixa Postal 9.052 - CEP 20.000 - Rio de Janeiro.