



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia

A ÉTICA DA CONCORRÊNCIA E SEUS HERÓIS

Alessandro Cesar Ortuso

Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Economia da UNICAMP para obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Econômico – área de concentração: Economia Social e do Trabalho, sob a orientação do Prof. Dr. Geraldo Di Giovanni.

Este exemplar corresponde ao original da tese defendida por Alessandro Cesar Ortuso em 09/05/2008 e orientado pelo Prof. Dr. Geraldo Di Giovanni.

CPG, 09 / 05 / 2008

Campinas, 2008

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

Or8e	Ortuso, Alessandro Cesar. A etica da concorrência e seus heróis / Alessandro Cesar Ortuso. Campinas, SP: [s.n.], 2008 Orientador : Geraldo Di Giovanni. Tese (doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia. 1. Executivos. 2. Concorrência. 3. Horário de trabalho. 4. Mercado de trabalho. 5. Autonomia. I. Di Giovanni, Geraldo. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título. 08/036/BIE
------	---

Título em Inglês: The ethics of competition and its heroes

Keywords : Executives ; Competition ; Working-day ; Labor market ; Autonomy ; Narcissism

Área de concentração : Economia Social e do Trabalho

Titulação : Doutor em Desenvolvimento Econômico

Banca examinadora : Prof. Dr. Geraldo Di Giovanni

Prof. Dr. João Manuel Cardoso de Mello

Prof. Dr. Carlos Alonso Barbosa de Oliveira

Prof. Dr. Sedi Hirano

Profa. Dra. Maria Arminda do Nascimento Arruda

Data da defesa: 09-05-2008

Programa de Pós-Graduação: Desenvolvimento Econômico

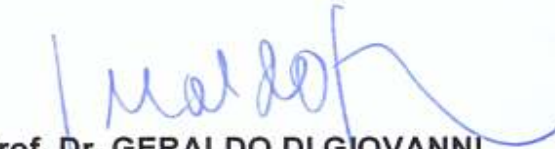
Tese de Doutorado

Aluno: ALESSANDRO CESAR ORTUSO

"A Ética da Concorrência e seus Heróis "

Defendida em 09 / 05 / 2008

COMISSÃO JULGADORA



Prof. Dr. GERALDO DI GIOVANNI
Orientador – IE / UNICAMP



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



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



Prof. Dr. SEDI HIRANO
USP



Prof. Dra. MARIA ARMINDA DO NASCIMENTO ARRUDA
USP

RESUMO

Esse trabalho tem como pretensão inicial explicar os motivos para as longas jornadas de trabalho de executivos de sucesso. Para isso, foi necessário um estudo prévio sobre as recentes transformações no mercado de trabalho e o acirramento da concorrência. O primeiro capítulo trata da questão da concorrência individual no capitalismo frente aos chamados “monopólios sociais”. O segundo é uma tentativa de desvendar o “ethos” do executivo com ajuda de Weber, Sombart e Schumpeter. O terceiro é um estudo das recentes transformações no capitalismo e no mercado de trabalho. O quarto é uma análise do chamado “Pós-Fordismo”, da “Sociedade da Informação” e do “Trabalhador do Conhecimento”. O quinto e último, é uma análise do narcisismo como patologia social.

ABSTRACT

The main problem of this work is the understanding the reasons for the long journeys of work by executives of success. To do this, it was necessary a previous study on the recent transformations in the labor market and the increase on competition. The first chapter deals with the issue of individual competition in the context of we call "social closure." The second is an attempt to unravel the "ethos" of the executive with help from Weber, Sombart and Schumpeter. The third is a study of recent changes in capitalism and the labor market. The fourth is an analysis of the so-called "Post-Fordism", the "Information Society" and "Employee of Knowledge." The fifth and last, is an analysis of narcissism as a social pathology.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS.....	IX
APRESENTAÇÃO	XI
INTRODUÇÃO.....	1
CAPÍTULO 1.....	7
CAPITALISMO E MODERNIDADE	7
CAPITALISMO E DESPOTISMO	11
DESPOTISMO E CLASSES SOCIAIS	21
CLASSES, GRUPOS DE “STATUS” E MONOPÓLIOS SOCIAIS	26
A EDUCAÇÃO COMO CREDENCIAL	36
OS EXECUTIVOS QUE MUITO TRABALHAM.....	49
CAPÍTULO 2.....	55
O ETHOS DO EXECUTIVO: INTERPRETAÇÕES SOBRE O “ESPÍRITO DO CAPITALISMO”	55
O ESPÍRITO DO CAPITALISMO EM MAX WEBER	55
“EL BURGÜES” DE WERNER SOMBART	71
O EMPRESÁRIO INOVADOR DE SCHUMPETER.....	95
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	104
CAPÍTULO 3.....	113
O PROFISSIONAL DO SÉCULO 21	113
AS TRANSFORMAÇÕES NO CAPITALISMO E O MERCADO DE TRABALHO	117
COMPETIÇÃO, CONCENTRAÇÃO E CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL	117
O ACIRRAMENTO DA CONCORRÊNCIA E O MERCADO DE TRABALHO	124
O SETOR DE SERVIÇOS E A POLARIZAÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO	129
OS EXECUTIVOS E O POLARIZADO MERCADO DE TRABALHO	158
CAPÍTULO 4.....	161
PÓS-FORDISMO: ALÉM DOS “TEMPOS MODERNOS”	161
TRABALHADOR DO CONHECIMENTO E O SOCIEDADE DA INFORMAÇÃO	166
TRABALHO IMATERIAL, TRABALHADOR DO CONHECIMENTO E AUTONOMIA	170
AUTONOMIA, DEMOCRACIA E “MULTITUDE”	175
AUTONOMIA OU MAIOR SUJEIÇÃO?	182
A SUJEIÇÃO E O “ESTATUTO DO TRABALHADOR AUTÔNOMO”	187
O ESTATUTO DO TRABALHADOR AUTÔNOMO E A POLARIZAÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO	191
A AUTONOMIA NO LIMITE SUPERIOR DO MERCADO DE TRABALHO	197
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	205
CAPÍTULO 5.....	209
ÉTICA DO DESEMPENHO E NARCISISMO	209
O NARCISISMO E A MORAL DO ESPETÁCULO	213
A PERSONALIDADE DO NARCISISTA PATOLÓGICO	234
O EXECUTIVO E O NARCISISMO	240
CONCLUSÃO	257
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	263

Agradecimentos

É muito difícil agradecer a todos que contribuíram para este trabalho sem cometer injustiças. Muitos me ajudaram. Muitos foram os apoios e as contribuições. O trabalho intelectual nunca é uma atividade solitária.

A ajuda que tive não se limitou apenas à redação deste trabalho. Ela é muito maior. É, também, de longa data. Seria difícil aqui delimitar uma data específica. Mas, há um momento e uma pessoa que foram muito especiais.

Antes de terminar minha graduação no Instituto de Economia da Unicamp tranquei a matrícula por um semestre. Viajei. Queria ver o mundo e pensar nos caminhos possíveis para um Bacharel em Economia. Pensei na carreira acadêmica. Mas não tinha certeza. Quando voltei, entretanto, a figura marcante de um Professor dissipou todas as minhas dúvidas. A partir do curso ministrado pelo Professor Geraldo Di Giovanni tive o apoio decisivo que orientou todas as escolhas que fiz desde então. Este trabalho não podia ter outro orientador. Não fosse sua presença constante, os caminhos teriam sido outros. Certamente, essas páginas não existiriam.

Agradeço, portanto, em primeiro lugar ao Professor Geraldo Di Giovanni. Agradeço pela sua paciência, pela sua amizade, pelo seu rigor intelectual e pela sua enorme generosidade.

Agradeço também, especialmente, aos Professores Doutores João Manuel Cardoso de Mello, Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo e Carlos Alonso Barbosa de Oliveira, pela decisiva importância na minha formação intelectual. Pelo exemplo de caráter e espírito público. Ao Professor Dr. Pedro Luiz. Pela amizade e confiança.

Meus agradecimentos ao Núcleo de Estudos de Políticas Públicas, NEPP, e ao Centro de Estudos de Economia Sindical e do Trabalho, CESIT. Aos Professores Doutores Sonia Miriam Draibe, Waldir Quadros, Marcio Pochmann, Paulo Baltar e Marcelo Proni. Aos amigos da FACAMP, Faculdade de Campinas. À Professora e Diretora desta Instituição, Liana Aureliana.

Aos amigos de Pós-Graduação, hoje também professores, Davi José Nardy Antunes, Denis Maracci Gimenez, Anselmo Luis dos Santos, José Dari Krein, Amilton Moretto, Maria Fernanda Cardoso de Mello, André de Miranda Martins e Marcelo Manzano. À meritíssima Magda.

Aos amigos funcionários do Instituto de Economia da Unicamp. Especialmente, ao Alberto, ao Licério, à Cida, ao Ademir, ao Daniel e à Conceição. Aos amigos de longa data que muito conversaram sobre a tese. Ao Dú-Gallo e ao Toninho. À Fazenda. Ao Eurico, ao Gustavo e ao “Seu Tuso”, que gentilmente me cederam o sítio em Queluz onde as primeiras páginas foram escritas. Ao “Bruxo” e ao “Venni”. Companheiros importantes que sempre me surpreenderam. Ao Akira e ao Emerson “Na”. Pessoas com trajetórias de vida muito diferente da minha. E que, por isso mesmo, muito me ensinaram. Agradeço, também, aos meus pais e familiares.

Finalmente, agradeço à Thaísa. Eterna namorada. Eterna fonte de inspiração e de motivação. Agradeço pela paciência. Pelas discussões calorosas. Pelas sugestões. Pelo companheirismo incondicional. Por tudo aquilo que apreendi e continuarei apreendendo.

Apresentação

A curiosidade inicial que motivou a elaboração deste trabalho tem origem em minha própria experiência de vida. Não propriamente como um executivo, mas como amigo próximo de muitos. No final de minha graduação, uma pergunta teimava em não encontrar respostas satisfatórias: porque é preciso cumprir jornadas de trabalho com mais de 14 horas por dia para ser um executivo de sucesso? Perguntava-me se isso era uma puramente uma exigência da organização empregadora ou simplesmente uma escolha individual.

A pergunta continuou sem resposta. Já no Mestrado, tive o privilégio de ser aluno de grandes Professores. Mestres no sentido mais amplo da palavra. Entre estes, evidentemente, os Professores João Manuel Cardoso de Mello e Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo. O privilégio de ser aluno de seus cursos se estendeu pelo Doutorado. Ali, continuei ouvindo e lendo coisas que me levaram mais próximo da solução de minha indagação. Uma proximidade, entretanto, que ainda não permitia a clareza necessária para uma resposta consistente. As confusões ainda eram muito grandes. Sentia a necessidade de ler e pensar mais sobre o assunto.

Foi isso que fiz. Escrever esse trabalho é, antes de mais nada, uma tentativa de sistematizar pensamentos, observações e leituras difusas. No início tinha como pretensão um estudo mais específico sobre o cotidiano dos executivos. Achava que a resposta para as longas horas de trabalho só poderia ser encontradas na análise sistemática do modo de vida dos executivos dentro de suas corporações. Eram eles, em última instância, que deveriam ser questionados. Para tanto, cheguei a pensar no levantamento de dados primários através de entrevistas individuais.

Entretanto, na medida em que os estudos e a própria redação da tese avançou, percebi que o problema das longas jornadas de trabalho dos executivos configurava apenas a porta de entrada para uma questão muito maior. Maior, porque mais complexa. Maior, porque envolvia a análise do sistema capitalista e suas recentes transformações. Algo que, por sua vez, tem diretas conseqüências nas transformações da estrutura social e do emprego. Mais especificamente, naquilo que se convencionou chamar de “mercado de trabalho”.

Sendo assim, a tese mudou seu enfoque. O executivo das longas jornadas deixou de ser o foco principal do trabalho para tornar-se apenas uma referência. Um ponto fixo de onde era possível observar com clareza o movimento geral do mercado de trabalho e do próprio capitalismo. Dali foi possível constatar o enorme acirramento da competição individual. Dali foi possível observar o mercado de trabalho como o espaço onde essa competição é travada.

Em qualquer competição sempre há vencedores e perdedores. Nesse sentido, a carreira executiva delimita um caminho em direção à vitória. Em nossa sociedade, o executivo bem sucedido representa um modelo a ser perseguido. Um ideal de vitória supostamente acessível para todos aqueles que se empenharem o suficiente. Numa Ética fundada na concorrência ou no desempenho individual, o executivo é um vencedor. Um herói admirado pela maioria. Por isso mesmo, entender a figura do executivo em nossa sociedade é, antes de tudo, desvendar que sociedade é essa. Através de seus heróis é possível entender como estão estruturadas as principais relações sociais.

É disso que trato em meu trabalho. De qualquer maneira, a pergunta inicial que motivou o a redação desta tese continuou sendo a mesma. Continuou sendo uma porta de entrada para o problema dentre outras possíveis.

No primeiro capítulo tratei da questão da concorrência individual no capitalismo frente aos chamados “monopólios sociais”. No segundo, tentei desvendar o “ethos” do executivo com ajuda de Weber, Sombart e Schumpeter. No terceiro, fiz um estudo das recentes transformações no capitalismo e no mercado de trabalho. No quarto, uma análise do chamado “Pós-Fordismo”, da “Sociedade da Informação” e do “Trabalhador do Conhecimento”. Enfatizei aqui a idéia de autonomia do trabalhador. No quinto e último, uma análise do narcisismo como patologia social. Em todos os capítulos sempre tive a preocupação de me manter fiel à pergunta inicial.

Antes que o leitor inicie a leitura, é preciso dizer que tentei aqui discutir as questões julgadas centrais. Evidentemente, muitos aspectos foram deixados de lado ou tratados apenas superficialmente. De qualquer maneira, roubando uma frase da apresentação do livro de Frederico Mazzuchelli, “*Os Anos de Chumbo*”, também digo:

“... as eventuais lacunas representam acima de tudo estímulos para a reflexão futura. É esta, aliás, a magia do conhecimento.”

Introdução

A pergunta central que motivou esse trabalho é muito simples e objetiva: porque executivos de grandes corporações trabalham tanto? Queremos aqui entender as razões pelas quais pessoas nos cargos de comando de grandes empresas e bancos, cumprem jornadas diárias de trabalho superiores a 14 horas diárias. Considerando aqui Sábados, Feriados e até mesmo os Domingos. Embora seja uma pergunta simples, a busca da resposta mostrou-se bastante complexa.

Antes de nos dedicarmos a essa busca, achamos conveniente relatar na introdução de nosso trabalho, as motivações originais que nos levaram a tal pergunta. Tais motivações, certamente, podem ser melhores entendidas com a ajuda do sociólogo norte-americano C. Wright Mills. Num artigo intitulado “*Sobre Artesanía Intelectual*”¹, Mills tenta ensinar estudantes de sociologia como proceder para a elaboração de um bom trabalho. Antes do que um tratado metodológico, trata-se de uma declaração pessoal e sincera sobre suas atividades profissionais. Vale a pena aqui reproduzir algumas de suas próprias palavras.

“Creo que lo mejor es empezar por recordaros a los estudiantes principiantes que los pensadores más admirables de la comunidad escolar a que habéis decidido asociaros no separan su trabajo de sus vidas. Parecen tomar ambas cosas demasiado en serio para permitirse tal disociación y desean emplear cada una de ellas para enriquecer a la otra. Desde luego, esa escisión es la convención que prevalece entre los hombres en general, y se deriva, supongo yo, del vacío del trabajo que los hombres hacen hoy. Pero habréis advertido que, como estudiantes, tenéis la excepcional oportunidad de proyectar un tipo de vida que estimule los hábitos de la buena artesanía. El trabajo intelectual es la elección de un tipo de vida tanto como de una carrera; sépalo o no, el trabajador intelectual forma su propio yo a medida que trabaja por perfeccionarse en su oficio; para realizar sus propias potencialidades y aprovechar las oportunidades que se ofrezcan en su camino, forma un carácter que tiene como núcleo las cualidades del buen trabajador.

Lo que significa esto es que debéis aprender a usar vuestra experiencia de la vida en vuestro trabajo intelectual, examinándola e interpretándola sin cesar.

¹ Texto presente no apêndice do livro “*La imaginación sociológica*”, intitulado “*Sobre artesanía intelectual*”. Madrid, Fondo de Cultura Económica, 1993.

En este sentido la artesanía es vuestro propio centro y estáis personalmente complicados en todo producto intelectual sobre el cual podáis trabajar. Decir que podéis "tener experiencia" significa, entre otras cosas, que vuestro pasado influye en vuestro presente y lo afecta, y que él define vuestra capacidad para futuras experiencias. Como investigadores sociales, tenéis que dirigir esa complicada acción recíproca, captar lo que experimentáis y seleccionarlo; sólo de esa manera podéis esperar usarlo para guiar y poner a prueba vuestro pensamiento, y en ese proceso formaros como trabajadores intelectuales.

Um bom sociólogo não deve, portanto, separar trabalho e vida pessoal. Deve antes, apreender a analisar e organizar sua própria experiência pessoal como objeto de estudo. Pois bem, foi justamente refletindo sobre minha experiência pessoal que surgiu a pergunta central desta tese. Para que isso fique claro, basta voltarmos alguns poucos anos ao passado, isto é, ao período imediatamente prévio à minha formatura no curso de Ciências Econômicas na Universidade Estadual de Campinas.

Durante esse período, tive a oportunidade de observar como muitos dos meus amigos formandos ficavam, ao mesmo tempo, temerosos pela possibilidade de não conseguirem um posto de trabalho e, entusiasmados com possibilidade de conseguirem empregos em grandes empresas e bancos. Pensavam no sucesso de suas carreiras. Grandes decisões. Contato com grandes executivos. Poder. Escritórios luxuosos. Viagens internacionais em classe executiva. Salários altíssimos. Roupas e carros caros. Casa na Praia. Enfim, dinheiro e poder. Palavras que não podiam deixar de seduzir garotos de 21 anos que até então nunca tiveram renda estável na vida. Para que isso fosse possível era necessário passar por processos de seleção. Os candidatos eram muitos. Os testes longos e cansativos. Dinâmicas de Grupo. Entrevistas. Teste de Inglês e muitos outros.

A grande maioria conseguiu os empregos tão cobiçados e disputados. No meu caso o caminho foi outro. Escolhi a carreira acadêmica. Isso me deixou numa posição privilegiada de observador externo e distante. Um curioso. Os anos se passaram e a amizade não terminou. Continuava tendo contatos freqüentes com essas pessoas. Vale dizer que a *Internet* e os chamados *e-groups* muito ajudaram. Ouvia com atenção os relatos ainda entusiasmados dos progressos de suas carreiras. Promoções, aumentos salariais, carros pagos pela empresa, viagens de negócios, contatos com diretores e até mesmo presidentes. Enfim, nada tão diferente do sonho inicial de recém formado. Eram, portanto, pessoas de sucesso. Algumas mais do que outras. De qualquer maneira, a grande maioria tinha tido êxito naquilo que tinham planejado. Grande maioria, porque

sempre restavam as histórias, contadas em cantos isolados para pequenos grupos de colegas, daqueles que não tinham tido uma carreira tão gloriosa assim. Poucos, é verdade, mas alguns desempregados ou com empregos sem nenhuma perspectiva.

O tempo passou. Anos se passaram. Muitos se casaram. Alguns foram transferidos para outras cidades e até outros países. Nada que prejudicasse o contato. Novamente temos que agradecer as vantagens de um mundo conectado em rede. A grande maioria vivia na cidade de São Paulo. Não era possível fugir do centro financeiro e comercial do Brasil. Ali eram tomadas as grandes decisões. Ali estavam as grandes figuras do mundo executivo. Da minha posição privilegiada, continuava observando e analisando. A curiosidade aumentava. Embora todos ainda falassem do progresso de suas carreiras e contassem casos extraordinários de sucesso individuais, o entusiasmo já não era exatamente o mesmo. Tinha diminuído. Muito pouco, é verdade, mas já era menor. Era freqüente ouvir reclamações sobre os horários de trabalho. Da falta de tempo para se dedicar à família, a algum tipo de esporte ou *hobbie*. Da falta de tempo para lerem um livro ou mesmo o jornal. Reclamavam do cansaço após um longo dia de trabalho. Da necessidade de trabalhar em fins de semana e feriados. Da não possibilidade de obterem mais de 10 dias de férias. De problemas de saúde relacionados ao excesso de trabalho. Da saudade dos tempos em que eram apenas estudantes. Todos, sem exceção, concordam em dizer que aquele fora o “melhor período de suas vidas”. Apesar disso, na sua grande maioria, não se mostravam arrependidos. Muito pelo contrário. Quando lhes colocava a possibilidade de “mudarem de vida”, imediatamente, o entusiasmo com o trabalho voltava.

Pois bem, de minha posição privilegiada, teimava em perguntar-me: porquê? Porque aceitam jornadas tão longas? Porque gastar mais tempo dentro de um escritório do que com os próprios filhos? Porque não mais praticar o esporte que tanto gostavam? Porque aturar pessoas que não lhe são agradáveis? Obviamente, eu tinha uma resposta pronta implícita: a busca de dinheiro e sucesso profissional. No entanto, essa resposta não me satisfazia. Era preciso entender melhor o que significa o sucesso e o dinheiro para essas pessoas. Aqui o simples tornou-se complexo. Mesmo porque não podíamos aceitar como sugeriam alguns destes meus amigos, que tal comportamento estava fundado na natureza humana. Aceitar esse argumento implica considerar que o homem sempre se comportou desta maneira, não importando o tempo e o espaço, isto é, desconsiderado a história. Um argumento que não resiste a qualquer livro de história dos

povos antigos. Pensemos, por exemplo, na civilização grega onde o trabalho era considerado uma atividade menor destinada aos escravos.

Em nossa opinião, é preciso entender como atual sistema econômico predominante, o Capitalismo, afeta a vida destas pessoas, bem como da população de todo o planeta. Para isso, é preciso recorrer a um dos seus estudiosos essenciais. Karl Marx é este autor. É ele que nos ensina que não existe uma chamada natureza humana, pois o homem é um ser social.

“O homem é no sentido mais literal, um zoon politikon, não só animal social, mas animal que só pode isolar-se em sociedade. A produção do indivíduo isolado fora da sociedade – uma raridade, que pode muito bem acontecer a um homem civilizado transportado por acaso para um lugar selvagem, mas levando consigo já, dinamicamente, as forças da sociedade – é uma coisa tão absurda como o desenvolvimento da linguagem sem indivíduos que vivam juntos e falem entre si”²

Para nossos propósitos, isso quer dizer que se quisermos entender as razões pelas qual uma pessoa aceita jornadas tão longas de trabalho, é preciso antes, entender quais as relações sociais fundamentais que configuram a sociedade onde tais pessoas vivem. Como diz Marx, tais relações sociais estão intimamente ligadas às forças produtivas. São as condições materiais de produção que condicionam o processo em geral de vida social, política e até espiritual. Nesse sentido, ele não é um idealista.

“Não é a consciência dos homens que determina o seu ser, mas, ao contrário, é o seu ser social que determina sua consciência”³

Faz-se, portanto, necessário estudar as relações econômicas fundamentais que configuram as condições materiais de produção. Só a partir daí, podemos direcionar nossos esforços para o Executivo de longas jornadas.

As condições materiais de produção não são eternas. Por consequência, as relações sociais também não. Como nos ensinou um importante Professor: “é preciso ver o bicho andando e não como ele é”. Isso traduz com precisão aquilo que Marx explicou em Miséria da Filosofia:

² MARX, Karl. Introdução à Crítica da Economia Política. Escrito entre 1857-58. Coleção “Os Pensadores”. Seleção de Textos de José Arthur Giannotti. Publicado pela Editora Nova Cultural em 1987.

³ Idem 2.

“As relações sociais estão, intimamente, vinculadas às forças produtivas. Ao adquirir novas forças produtivas, os homens trocam de modo de produção e ao trocar de modo de produção, a maneira de ganhar a vida, trocam todas as suas relações sociais. O moinho movido a braços, dá-nos a sociedade dos senhores feudais; o moinho de vapor, a sociedade dos capitalistas industriais.

Os Homens, ao estabelecer as relações sociais de acordo com o desenvolvimento de sua produção material, criam também, os princípios, as idéias e as categorias, conformidade com suas relações sociais.

Portanto, essas idéias, essas categorias, são tão pouco eternas como as relações às quais servem de expressão. São produtos históricos e transitórios.” [Marx 1965, pg 105]

Nesse sentido, usar o materialismo histórico de Marx como metodologia implica estudar o movimento recente das mudanças nas relações de produção, ou seja, é preciso levar a história e as transformações econômicas em consideração. Será essa história que nos dará elementos para entender nosso atual Executivo. É preciso nos perguntar quem é que move, hoje, o moinho citado por Marx? Só assim, poderemos esclarecer se a força deste moinho configura ou não certos comportamentos presentes nos executivos que muito trabalham.

Capítulo 1

Capitalismo e Modernidade

Nas obras de Marx há um tema recorrente. O tema do fetichismo. Marx mostra que no capitalismo existe um engano de percepção. O regime capitalista de produção nos induz a enxergar as coisas como elas não são de fato. Esse é um tema que aparece sobre várias perspectivas. Essa discussão está presente já no primeiro capítulo do “O Capital”. Ali ele mostra o caráter fetichista da mercadoria. Para Marx a troca assume a forma fantasmagórica de uma relação entre coisas, quando, na verdade, trata-se de uma determinada relação social entre os homens. A troca de objetos constitui a forma fundamental de sociabilidade.

Esse engano de percepção da realidade também reaparece nas promessas feitas pelo próprio capitalismo ao substituir o regime de produção feudal⁴. Estamos aqui falando das promessas de liberdade, igualdade e fraternidade. Ideais fundamentais que compõe o *slogan* da Modernidade. O que precisamos explicar aqui é como tais valores modernos não podem se realizar no capitalismo. A produção capitalista promete algo que não pode cumprir. Nesse sentido, temos uma ideologia ou um fetiche. Vejamos.

A idéia burguesa de liberdade está fundada na possibilidade de escolha destituída de qualquer tipo de obstáculo externo. Obstáculos que eram evidentes durante a Idade Média. Tomemos como exemplo a religião. O credo católico era o único possível. Mais do que isso, ele era exigido pela Igreja Católica que punia os infiéis. Homens e Mulheres tão pouco escolhiam com quem casar e, uma vez casados, não era mais possível a separação. Juntos “até que a morte os separe”. Os Vassalos também não podiam escolher quem seriam seus Senhores ou qual trabalho deveriam fazer dentro do feudo.

Enfim, não era permitida aos homens a ação de acordo com seus interesses e desejos individuais. A vontade não era um parâmetro de escolhas. A tradição e a violência determinavam a ação dos homens. Claro que para os senhores e os cavaleiros essa possibilidade de escolha não era assim tão restrita. Não por acaso, a idéia de liberdade está estreitamente ligada à idéia de igualdade.

⁴ Estamos aqui nos referindo ao Feudalismo Ocidental.

A idéia de igualdade que brota da ideologia burguesa pode ser entendida como uma afirmação histórica e recorrente contra o privilégio, ou seja, o privilégio de ter nascido nobre ou vassalo. As diferenças sociais estavam fundadas no nascimento ou, se quisermos, na cor do sangue. Nobre era o sujeito que nasce com sangue azul. Isso era uma garantia, chancelada pela ordem divina, de uma série de privilégios. Só os nobres podiam ocupar determinados cargos públicos. Só eles podiam carregar armas em público. Só eles tinham acesso a educação, a arte, a literatura e a cultura em geral. Só eles eram donos de grandes propriedades de terra. Só eles podiam cobrar impostos e terem direitos variados sobre seus vassalos.

Tais privilégios ao serem repassados de maneira hereditária acabaram por configurar uma tradição. O privilégio do sangue não era algo evidente no início da Idade Média⁵. Até então, os nobres Cavaleiros distinguiram-se dos demais estratos da sociedade pela sua função militar. Era possível para aqueles que tinham pouca ou quase nenhuma propriedade tornarem-se cavaleiros através de grandes feitos nas guerras. À medida que Idade Média avançava já não mais fazia sentido diferenciar um cavaleiro, um guerreiro na sua essência, de um nobre, dono de propriedades. Ambos eram vistos como nobres e guerreiros simultaneamente. No entanto, na Alta Idade Média, a possibilidade de um guerreiro tornar-se um nobre fica restrita à sua “linhagem”. Agora é fundamental ter pertencido a uma família de nobres. O privilégio hereditário fica então marcado pela cor do sangue, o que configura a tradição e daí a maior desigualdade [Keen 1984].

A crise do Feudalismo e o nascimento da burguesia e das cidades comerciais colocam a possibilidade de uma maior igualdade e liberdade. A cidade respirava liberdade. Muitos dos Burgueses eram ex-servos que encontravam na cidade um espaço único de liberdade protegido por lei. Ali os senhores não podiam mais exercer sua autoridade sobre os servos. Catherine Brennan resume isso com perfeição:

“Many runaway serfs were able in this way to break the chains of servitude that bound them to the feudal seigneur. The burghers had usurped the right to break the bonds of seigneurial domination. It goes without saying, then, that the medieval city constituted a unique political space of freedom protected by law. It enjoyed immunities which did not exist in the surrounding countryside”
(Brennan 1997, pg 195).

⁵ Segundo Bloch (1961) apenas entre 1130 e 1250 o direito de ser um Cavaleiro se transformou num princípio hereditário.

A idéia de Modernidade baseia-se justamente nesta perspectiva de mudança do Antigo Regime para uma Sociedade mais livre e igualitária. Um conceito que pressupõe a idéia de desenvolvimento e de evolução. Algo que rompe as barreiras do tradicionalismo e coloca o novo, o moderno. Maior liberdade e igualdade permitiriam a evolução do homem na direção da emancipação de sua consciência. É justamente sobre esse ideal que se funda o pensamento Iluminista. Somente a razão crítica permitiria o total conhecimento do homem, da sociedade e da natureza [Porter 2001]. Para os Iluministas a esperança de um futuro melhor passava necessariamente pela dissolução da hierarquia do Antigo Regime e de seus fundamentos, principalmente a religião. A tradição religiosa representava um importante obstáculo ao progresso. Somente a razão e por isso a ciência permitiriam uma sociedade onde o ser humano pudesse desenvolver todas suas potencialidades. Diz Porter:

"The philosophes claimed that critical reason would prove emancipatory. Reason and science, they held, would make people more humane and happy"
(Porter 2001, pg 7).

Diante desse quadro fica mais fácil entender como o advento das cidades comerciais e da burguesia no contexto de dissolução do Feudalismo, deu fôlego aos ideais iluministas. Na verdade, o capitalismo que nascia vai se apoderando destes valores. Estamos aqui falando dos valores colocados pela Revolução Francesa, ou seja, a liberdade, a igualdade e a fraternidade.

O capitalismo permitiu o crescimento econômico e a inovação científica. Para os Iluministas o progresso científico, ou seja, a ciência racional é a chave para o desenvolvimento humano. Essa é uma idéia que fica evidente na interpretação de alguns destes pensadores que trataram do tema da economia, mais precisamente, sendo coerente com os mesmos, da economia como ciência. Jeremy Bentham, por exemplo, dizia que o homem na busca de sua felicidade, através de escolhas individuais racionais, procura maximizar o prazer e minimizar a dor. Esse é um tema central do livro de Adam Smith, "*A Riqueza das Nações*", escrito em 1776. Dizia Smith que esse comportamento individual e egoísta levaria, automaticamente, ao bem estar geral de toda a sociedade. Uma conclusão fundada na razão científica e na liberdade de escolha dos agentes econômicos.

O liberalismo inglês *-laissez-faire-* prometia que a máxima liberdade individual levaria ao bem de toda coletividade. Para isso era preciso um Estado que garantisse as

liberdades individuais com um mínimo de intervenção. Somente um Estado deste tipo poderia proporcionar a produção de um homem virtuoso. Além disso, era preciso ser um Estado eleito de maneira democrática.

Pois bem, parecia que o sufrágio universal e o liberalismo econômico garantiriam a possibilidade dos valores do iluminismo se concretizarem. O capitalismo, portanto, absorve tais promessas. A figura central que levaria isso adiante é identificada na burguesia. Foi ela quem fez uma revolução contra o antigo regime e, por isso, não seria exagero afirmar que o Iluminismo pode ser corretamente entendido como o manifesto intelectual da luta burguesa contra a aristocracia feudal. É a burguesia quem carrega a bandeira da Modernidade.

Foi a ação burguesa que proporcionou o desenvolvimento das cidades, a urbanização, o crescimento econômico, o progresso tecnológico e a industrialização. Essa exaltação da burguesia é algo que aparece inclusive no Manifesto Comunista. Vale a pena aqui reproduzir algumas passagens sobre a burguesia.

“Foi a primeira a provar o que pode realizar a atividade humana: criou maravilhas maiores que as pirâmides do Egito, os aquedutos romanos, as catedrais góticas; conduziu expedições que empanaram mesmo as antigas invasões e as Cruzadas”.

Para Marx, os burgueses foram os primeiros a mostrar do que a atividade humana é capaz. Ele continua mais adiante:

“A burguesia, durante seu domínio de classe, apenas secular, criou forças produtivas mais numerosas e mais colossais que todas as gerações passadas em conjunto. A subjugação das forças da natureza, as máquinas, a aplicação da química à indústria e à agricultura, a navegação a vapor, as estradas de ferro, o telégrafo elétrico, a exploração de continentes inteiros, a canalização dos rios, populações inteiras brotando na terra como por encanto - que século anterior teria suspeitado que semelhantes forças produtivas estivessem adormecidas no seio do trabalho social? ”.

Fica aqui evidente como a bandeira da Modernidade era carregada pelas mãos da burguesia. Marx celebra os triunfos da moderna tecnologia burguesa, bem como as infinitas possibilidades que ela traz. Isso porque, fundamentalmente, a revolução burguesa é uma condição permanente.

“A burguesia só pode existir com a condição de revolucionar incessantemente os instrumentos de produção, por conseguinte, as relações de produção e, como isso, todas as relações sociais. A conservação inalterada do antigo modo de produção constituía, pelo contrário, a primeira condição de existência de todas as classes industriais anteriores. Essa revolução contínua da produção, esse abalo constante de todo o sistema social, essa agitação permanente e essa falta de segurança distinguem a época burguesa de todas as precedentes. Dissolvem-se todas as relações sociais antigas e cristalizadas, com seu cortejo de concepções e de idéias secularmente veneradas; as relações que as substituem tornam-se antiquadas antes de se ossificar. Tudo que era sólido se desmancha no ar, tudo o que era sagrado é profanado, e os homens são obrigados finalmente a encarar com serenidade suas condições de existência e suas relações recíprocas.”

Pois bem, embora Marx fique eufórico com o potencial transformador da burguesia, ao longo do Manifesto essa euforia vai dando lugar a uma pesada crítica. Ele mostra que a mesma força propulsora que demonstra as potencialidades do ser humano, também coloca restrições ao desenvolvimento do homem. De fato, o que era sólido parece se “desmanchar no ar”. Ele apresenta esse problema em algumas passagens do Manifesto. Citemos apenas uma.

“As relações burguesas de produção e de troca, o regime burguês de propriedade, a sociedade burguesa moderna, que conjurou gigantescos meios de produção e de troca, assemelha-se ao feiticeiro que já não pode controlar as potências infernais que pôs em movimento com suas palavras mágicas”.

Na verdade, esse é um problema inerente ao modo de produção capitalista. Contraditório em si mesmo. Contradição que, se não adequadamente compreendida torna-se um fetiche, uma promessa ou uma mágica que não pode ser cumprida. Em última instância, se a revolução burguesa e o capitalismo prometiam a liberdade e a igualdade, a expansão do capital promove exatamente o seu contrário. O capitalismo não é o Reino da Liberdade, mas sim da opressão e do despotismo. Algo que fica velado sob um manto ideológico poderoso.

Capitalismo e Despotismo

Dada a idéia burguesa de liberdade como possibilidade de escolha individual desembaraçada de qualquer tipo de obstáculo externo e, a idéia de igualdade como

isenção de qualquer tipo de privilégio, a forma válida das relações sociais se apresenta como um acordo formal entre vontades livres e iguais. Um acordo que pressupõe, portanto, um contrato. Isso sendo verdadeiro fica posto que, indivíduos livres e iguais concorrem entre si ao estabelecer uma relação social. O desejo e o interesse de um são sempre contrapostos ao desejo e o interesse do outro.

Nesse sentido, a concorrência estrutura e ordena a sociedade capitalista. Na verdade, concorrer torna-se um imperativo. Não são dados aos membros desta sociedade, quaisquer que sejam eles e sua posição social, a possibilidade de não concorrer. Vejamos como esse tema é construído por Marx.

O capítulo primeiro do “*O Capital*” é uma das leituras mais difíceis e complexas da obra de Marx dado sua aparente simplicidade. Seu entendimento torna-se mais fácil apenas após a leitura dos demais capítulos. Isso porque o método de análise de Marx pode ser traduzido como uma espécie de “engenharia reversa”. O ponto de partida não é o todo concreto já constituído. Na verdade, ele parte das categorias mais elementares e abstratas para somente depois compor as relações mais avançadas e complexas. No entanto, é possível identificar já nessas categorias elementares toda a complexidade das leis fundamentais de movimento do capital. A mercadoria é a categoria mais elementar, mas a sua simples divisão entre valor de uso e valor de troca já pressupõe a forma desenvolvida da sociedade mercantil.

Marx começa analisando a sociedade mercantil simples, ou seja, uma sociedade de produtores independentes que são ao mesmo tempo proprietários dos meios de produção e dos próprios produtos do trabalho. Nesta sociedade já estão colocados os elementos fundamentais para o entendimento do capitalismo plenamente constituído. Vale aqui ressaltar que Marx entende a sociedade mercantil simples como um conceito e não uma entidade histórica. Em outras palavras, isso quer dizer que não existe em Marx um pensamento linear. As categorias abstratas mais simples já carregam consigo as relações dominantes de um todo plenamente desenvolvido. Ele faz essa advertência quando expõe seu método de análise na “*Introdução a Crítica da Economia Política*”:

“(...) pode-se dizer que a categoria mais simples pode exprimir relações dominantes de um todo menos desenvolvido, ou relações subordinadas de um todo mais desenvolvido, relações que já existiam antes que o todo tivesse se desenvolvido, no sentido que se expressa numa categoria mais concreta.

Nesta medida, o curso do pensamento abstrato que se eleva do mais simples ao complexo corresponde ao processo histórico efetivo”. [Marx 1987, pg 18].

Portanto, na sociedade de produtores independentes, a mercadoria é a forma pela qual o produto social se apresenta. Isso porque os bens são produzidos exclusivamente para a troca. A única utilidade que elas têm para seus produtores se resume na possibilidade de troca por uma outra mercadoria que, para esse produtor em particular, tem uma utilidade específica. Para cada produtor, seu produto aparece apenas como fruto do seu trabalho e como utilidade para um outro produtor. Da mesma maneira, suas necessidades serão supridas pelo produto do trabalho de outros [Belluzzo 1998].

A troca configura-se, portanto, na única forma possível de sociabilidade. O nexo de sociabilidade é a troca. No entanto, essa sociabilidade está condicionada à sua realização como valor. Dito de outra maneira, o valor de troca de cada mercadoria não pode ser estabelecido *a priori* com base na quantidade de tempo de trabalho contido, mas é sim determinado posteriormente pelo processo de troca. É no âmbito do mercado, sujeito a flutuações constantes, que o valor de troca é definido. É o mercado que declara ao produtor direto se produto do seu trabalho pode vir ou não a se transformar numa mercadoria, isto é, assumir a forma de valor. Nesse sentido, o produtor independente tem que “perguntar” à Sociedade mercantil se o seu processo de socialização está sendo reconhecido. Essa pergunta é feita quando ele fixa o valor de sua mercadoria e a coloca a venda no mercado.

É uma pergunta que precisa ser feita continuamente. Uma resposta positiva indica que você pertence como indivíduo a essa sociedade. Uma resposta negativa indica que você não faz parte dela. Portanto, sua existência social deve ser cancelada pelo mercado. Isso só acontece quando o processo de troca é concluído, isto é, quando o valor de sua mercadoria se realiza efetivamente com a venda.

Neste contexto, todos os trabalhos concretos, criadores de valores de uso, assumem uma posição subordinada ao trabalho reconhecido socialmente no mercado. Essa é a essência do conceito de *trabalho abstrato* definido por Marx no capítulo primeiro. Isso não quer dizer apenas que todos os tipos de trabalho podem ser reduzidos a um único denominador comum. É um conceito mais profundo. Implica na indiferença em relação às qualidades dos trabalhos que participam do sistema de produção. A única função do trabalho, geral ou abstrato, é servir de suporte para a produção de valor de troca. O trabalho perde seu vínculo direto com a satisfação de uma necessidade real.

Algo que era evidente nos regimes de produção anteriores ao capitalismo, onde era claro o intercâmbio do trabalho com o meio ambiente e a natureza⁶. Aqui o trabalho tem um caráter anti-natural.

Em última instância, o caráter abstrato ou geral do trabalho corresponde a uma forma de sociedade onde é possível aos indivíduos passar com facilidade de um trabalho a outro. Não interessa o gênero ou tipo de trabalho executado. Todos eles são indiferentes perante o capital, isto é, o trabalho deve ser entendido apenas como um meio de criar valor de troca em geral. Todos os tipos de trabalho têm exatamente a mesma finalidade, ou seja, criar valor. Valor aqui entendido como poder de compra geral ou riqueza em geral. Uma passagem de Marx nos *Grundrisse* nos ajuda a esclarecer esse ponto:

“Por una parte se olvida que desde el principio el presupuesto del valor de cambio en cuanto fundamento objetivo de todo el sistema de producción, incluye ya en sí mismo la coerción para el individuo, de que su producto inmediato nos es ningún producto para él, sino que sólo se convierte en producto en el proceso social, y tiene que adoptar esta forma general y, sin embargo, extrínseca; que el individuo sólo tiene existencia en cuanto individuo productor de valor de cambio, y por lo tanto, ya en ella está incluida la total negación de sua existencia natural; él está, por lo tanto, completamente determinado por la sociedad”. (Marx 1971, pg 186-187)

Essa passagem nos ajuda a esclarecer alguns pontos fundamentais. Primeiro, fica evidente que a atividade de cada indivíduo enquanto produtor só tem sentido quando busca a forma geral de valor enquanto trabalho social. Isso, por sua vez, implica em dizer que a sociedade é quem consome o seu trabalho. Fica aqui evidente o caráter despótico da sociedade capitalista. A coação acontece na medida em que o produto imediato do trabalho não é destinado ao produtor. Como diz Belluzzo:

“(...) é a própria sociedade que aparece como consumidora de trabalho, de modo que a atividade produtiva dos indivíduos parece estar, e de fato está, governada por forças que lhe são estranhas”. (Belluzzo 1998, pg 101).

Em segundo lugar, Marx mostra que o produto social do trabalho só pode assumir a forma geral de riqueza, isto é, o dinheiro. Isso porque, a submissão de todo trabalho concreto aos ditames da sociedade implica, necessariamente, que cada mercadoria

⁶ Marx trata deste tema no primeiro capítulo do *capital* usando o exemplo de Robinson Crusóe.

represente, diante das demais, valor de troca em geral. A mercadoria, para cancelar sua existência, deve expressar sua condição de valor numa outra mercadoria concreta. Expliquemos melhor essa questão.

Como vimos, a troca só pode ocorrer porque todos os trabalhos foram reduzidos a uma condição comum enquanto trabalho abstrato. No entanto, na prática, os produtores não podem trocar diretamente trabalho abstrato. No mercado não se trocam abstrações, mas sim mercadorias. É preciso, portanto, pensar numa maneira de medir tais abstrações, isto é, medir a quantidade de trabalho abstrato contido em cada mercadoria. Caso contrário a troca não é possível. A única maneira de fazer essa medida é contrapondo a mercadoria a ser trocada com o valor de uso de uma outra mercadoria. Em outras palavras, o valor de troca de uma mercadoria só pode se manifestar nos valores de uso das demais mercadorias⁷. Se disser, por exemplo, que dois quilos de arroz valem um quilo de feijão, estou dizendo que o valor de troca do arroz está expresso no valor de uso do feijão. Nesse sentido, o dinheiro nada mais é do que uma mercadoria particular que consegue expressar na sua materialidade o valor de troca de todas as demais mercadorias. Na verdade, o seu valor de uso é, justamente, servir de referência, isto é, de equivalente geral.

Entretanto, o dinheiro não cumpre apenas a finalidade de facilitar o intercâmbio ou ser o equivalente geral. Na sociedade capitalista ele tem um papel muito mais profundo. Talvez ele seja o protagonista único. Marx mostra isso através do seguinte raciocínio. Se a mercadoria só pode se apresentar ao mercado sob a forma monetária, segue-se também que o valor só pode existir sob a forma monetária. É preciso, sempre, fazer referência a um padrão comum de medida aceito socialmente. Caso contrário, a mercadoria e por isso seu produtor não têm existência social. Ainda que a mercadoria seja um objeto privado, ela somente tem existência social quando convertida⁸. Isso sendo verdade, o dinheiro tende a se “*autonomizar*”, ou seja, ele tende a se tornar a própria razão do processo de produção.

Dessa maneira, embora na sociedade mercantil simples aquilo que supostamente motivaria um produtor independente a produzir é a possibilidade de trocar seu produto

⁷ Voltamos aqui para a antítese presente na natureza da mercadoria descrita no capítulo primeiro do “O Capital”, ou seja, a existência de valor de uso e valor de troca. De fato, só é possível realizar a medida do valor pela negação do caráter abstrato do trabalho [Belluzzo 1998].

⁸ Novamente fica aqui evidente a antítese própria da natureza da mercadoria, ou seja, sua existência simultânea como valor de uso e valor de troca.

por uma quantidade de dinheiro (equivalente geral) e, com essa quantia, comprar no mercado um segundo produto para satisfazer uma necessidade individual sua, isso é uma impossibilidade lógica⁹. Se isso fosse verdade, o objetivo da troca estaria condicionado ao valor de uso. Essa seria uma sociedade não monetária que apenas intercambia valores de uso.

Portanto, estamos dizendo que numa sociedade onde a troca se generaliza, isto é, numa sociedade mercantil desenvolvida onde todos produzem diretamente para a troca, o processo de produção precisa encontrar uma finalidade em si mesmo. Isso só acontece quando a troca se transforma num elemento subordinado da ampliação quantitativa de valor. A sociedade de trocas generalizadas só tem sentido lógico quando o objetivo da produção é o acrescentamento de valor abstrato monetário. Um valor, portanto, que está autonomizado em relação à mercadoria e seus produtores.

É preciso afirmar com clareza que o capitalismo não é uma sociedade produtora de mercadorias. Ele é, isto sim, uma sociedade produtora de valor ou, se quisermos, de capital como um valor que se valoriza. O dinheiro autonomizado é necessariamente capital, isto é, um dinheiro que busca incessantemente sua valorização e usa o processo de produção como um meio para atingir esse fim. Um objetivo que se realiza de fato na esfera da circulação.

A transformação do dinheiro em capital é um momento crucial da análise das sociedades mercantis. É quando o capitalismo mostra sua verdadeira natureza, no sentido de que expansão quantitativa torna-se o único objetivo da produção social. A autonomização do dinheiro implica que a acumulação de riqueza monetária torna-se a razão única do processo de produção de mercadorias. Ao contrário das sociedades anteriores, onde a riqueza podia ser acumulada sob formas naturais, ou seja, produtos que garantiam o bem estar, o conforto, o ócio etc., agora a riqueza só pode existir sobre a forma monetária. A produção capitalista é uma produção diretamente monetária. Acumular dinheiro é o objetivo.

O dinheiro é o começo e o fim do processo de circulação das mercadorias. É um fim em si mesmo. É o sujeito do processo. Algo que fica evidente na conhecida expressão de Marx D-M-D'. Ele precisa ser continuamente reintroduzido na circulação para atingir esse fim. Nesse sentido, o processo de produção está subordinado ao

⁹Por isso que Marx coloca a Sociedade Mercantil Simples apenas como um conceito e não como uma entidade histórica. Isso faz parte de seu método de análise discutido anteriormente.

processo de circulação, o que significa, em última instância, uma outra maneira de ver a antítese entre valor de uso e valor de troca da mercadoria. O valor de troca subordina o valor de uso. Uma outra passagem dos *Grundrisse* nos ajuda a esclarecer esse ponto:

“(...) el dinero se enfrenta a la circulación autónomamente, pero esta su autonomía no es más que el propio proceso de circulación. Él sale de ella, de la misma forma que entra de nuevo en ella (...) El dinero es en esta determinación tanto presupuesto como resultado de la circulación”. (Marx 1971, pg 152-153)

A transformação do dinheiro em capital é o que dá sentido à idéia de produção generalizada para a troca. Sendo assim, na economia capitalista há uma mercantilização geral de todas as atividades produtivas. Em outras palavras, todos os produtos resultantes da atividade humana precisam estar referidos ao dinheiro para que possam existir socialmente, inclusive o próprio trabalho. A divisão do trabalho ou a separação dos meios de produção da força de trabalho é uma pré-condição fundamental para que o capital possa se expandir. Uma vez imposto o assalariamento da força de trabalho, o capital não encontra mais limites para a expansão de sua acumulação e reprodução. Isso porque, o trabalho é a base para a acumulação da riqueza capitalista, ou seja, é a fonte de mais valia.

Marx mostra a importância da mercantilização da força de trabalho ao tratar da acumulação primitiva no capítulo vinte e três do livro segundo de “O Capital”:

“Dinheiro e mercadoria, desde o princípio, são tão pouco capital quanto os meios de produção e de subsistência. Eles requerem sua transformação em capital. Mas essa transformação mesma só pode realizar-se em determinadas circunstâncias, que se reduzem ao seguinte: duas espécies bem diferentes de possuidores de mercadorias têm de defrontar-se e entrar em contato; de um lado; possuidores de dinheiro, meios de produção e meios de subsistência, que se propõem a valorizar a soma-valor que possuem mediante a compra de força de trabalho alheia; de outro, trabalhadores livres, vendedores da própria força de trabalho e, portanto, vendedores de trabalho. (...) Com essa polarização de mercado estão dadas as condições fundamentais para a produção capitalista. A relação-capital pressupõe a separação entre trabalhadores e a propriedade das condições da realização do trabalho. Tão logo a produção capitalista se apóie sobre seus próprios pés, não apenas conserva aquela separação, mas a reproduz em escala sempre crescente. Portanto, o processo que cria a relação-capital não pode ser outra coisa que o

processo de separação de trabalhador da propriedade das condições de seu trabalho, um processo que transforma, por um lado, os meios sociais de subsistência e de produção em capital, por outro os produtores diretos em trabalho assalariado. A assim chamada acumulação primitiva é, portanto, nada mais que o processo histórico de separação entre produtor e meio de produção. Ele aparece como 'primitivo' porque constitui a pré-história do capital e do modo de produção que lhe corresponde".

A acumulação primitiva significou o uso da violência extra-econômica para promover a divisão do trabalho. No entanto, uma vez constituída, a violência se transforma num mecanismo econômico de coerção. O capital pode então reproduzir-se de maneira ampliada e ilimitada. O dinheiro está autonomizado.

Nos interessa aqui um aspecto bastante peculiar deste processo. A autonomização do dinheiro, além de significar que todos os produtores devem se referir ao dinheiro como meio de troca, implica também que o dinheiro comanda e controla todo o processo de produção. Esse é um controle que têm um caráter totalizante e por isso se apresenta por meio de várias facetas. Vejamos algumas.

O controle mais evidente está colocado pela própria divisão do trabalho. Ao mesmo tempo que a divisão significa a expropriação ou a separação do produtor dos seus meios de produção, também significa sua apropriação. Isso porque o capital, além de se apropriar das mercadorias produzidas como um elemento seu, também se apropria daqueles que dão suporte ao processo de sua valorização, isto é, da força de trabalho. Nesse sentido, não resta nenhuma opção ao trabalhador, agora assalariado, do que vender sua força de trabalho ao capitalista. Divisão do trabalho e propriedade são aspectos da mesma relação.

Entretanto, essa forma mais evidente de dominação está longe de ser a única. Isso porque, na verdade, não importa se proprietários ou assalariados, todos estão submetidos à lógica capitalista de acumulação. Numa única palavra, o dinheiro, autonomizado determina a vida de todos que vivem num regime de produção capitalista, quaisquer que sejam suas atividades. István Mészáros (2002) definiu essa questão como *"a ordem de reprodução sociometabólica do capital"*. Diz ele que o capitalismo representa:

" (...) -na verdade, até o presente, de longe a mais poderosa- estrutura 'totalizadora' de controle à qual tudo o mais, inclusive seres humanos, deve se

ajustar, e assim provar sua 'viabilidade produtiva', ou perecer, caso não consiga se adaptar. Não se pode imaginar um sistema de controle mais inexoravelmente absorvente -e, neste importante sentido, 'totalitário'- do que o sistema do capital globalmente dominante, que sujeita cegamente aos mesmos imperativos a questão da saúde e a do comércio, a educação e a agricultura, a arte e a indústria manufatureira, que implacavelmente sobrepõe a tudo seus próprios critérios de viabilidade, desde as menores unidades de seu 'microcosmo' até as mais gigantescas empresas transnacionais, desde as mais íntimas relações pessoais aos mais complexos processos de tomada de decisão dos vastos monopólios industriais (...)". (Mészáros 2002, pg 96)

Portanto, como toda a atividade humana, qualquer que seja sua natureza - saúde, comércio, indústria, arte, etc. - precisa adquirir existência social através da única forma de comunidade possível no regime de produção capitalista, isto é, a forma monetária, não seria exagero dizer que o dinheiro universaliza seu despotismo.

Esse despotismo do dinheiro se traduz para aqueles que não são proprietários, pela necessidade de vender sua força de trabalho em troca de uma quantidade de dinheiro no final do mês. O assalariado não pode escolher não trabalhar e, mais do que isso, dada a existência de desemprego não voluntário, ele precisa concorrer com outros não proprietários por um posto de trabalho.

Já os proprietários dos meios de produção, também estão sujeitos à mesma lógica cega do dinheiro. Capitalistas, por mais ricos que sejam ou por mais ações controladoras que possuam de uma companhia, não podem escolher não competir com seus concorrentes visando o aumento de sua acumulação privada. Não podem escolher a não valorização de suas ações. Isso significaria o fim de sua companhia. Também não podem acumular outra forma de riqueza que não a monetária. Não existe essa opção no Capitalismo. Todos os ativos imagináveis ou qualquer forma de propriedade precisam estar referenciados ao dinheiro ou, se quisermos, a uma relação de débito e crédito. O dinheiro representa, portanto, a forma mais pura de propriedade. Ele é a única propriedade possível e seu acúmulo crescente é um imperativo deste regime de produção em particular.

É um despotismo que invade todas as esferas da vida. Isso porque qualquer tipo de atividade humana deve estar subordinado à lógica monetária. O trabalho só é produtivo e reconhecido socialmente se supõe o ganho monetário. O capital invade a esfera da produção de modo a estruturá-la de acordo com seus objetivos de conservação

e autovalorização. Na verdade, a produção só pode criar mercadorias que sejam adequadas ao processo de expansão capitalista.

Nesse sentido, o valor de uso e/ou a qualidade de uma mercadoria não tem a menor relevância para os objetivos da expansão capitalista. Não importa a atividade produtiva. Todas ficam subordinadas à lógica do dinheiro. Poderíamos aqui citar inúmeros exemplos deste processo geral de mercantilização: na religião, no esporte, nas artes, na saúde, na educação, na política, no meio ambiente, etc. É um processo que desconsidera a qualidade em nome da quantidade, da acumulação de riqueza em forma monetária. Não importa, por exemplo, a qualidade de uma música contanto que ela seja “vendável” no mercado. Boa música é música que vende.

Por isso mesmo, um despotismo que também aparece na atividade de consumo. Parece que o capitalismo é um sistema que atende as necessidades humanas com suas infinitas possibilidades de expansão e criação de mercadorias para as mais diversas utilidades. Entretanto, não é o consumo que determina a produção, mas exatamente o contrário. São as necessidades de expansão da produção, da valorização e acumulação de capital, que determinam e subordinam o consumo. Em outras palavras, e novamente nos deparamos aqui com a antítese da mercadoria, a criação de valores de uso antes de procurar atender uma necessidade, deve servir como um meio para permitir o processo de expansão da acumulação capitalista. A criação de valores de uso está subordinada às necessidades de expansão do capitalismo e não às necessidades reais do consumidor.

O reflexo para o consumidor é direto. Parece que ele, agindo livremente de acordo com seus interesses individuais, é capaz de fazer escolhas quando, na verdade, sua escolha está completamente condicionada. Ele só pode escolher entre uma gama muito limitada de objetos que foram criados para permitir a expansão capitalista. Um exemplo, exagerado porque extremo, mas o exagero é sempre uma maneira de clarificar o argumento, nos ajuda a entender essa questão. Em última instância, para saciar uma necessidade real de sede, o consumidor escolhe entre uma pepsi-cola ou uma coca-cola. O papel da propaganda e do marketing é justamente de auxiliar a expansão capitalista, convencendo o consumidor da necessidade do consumo deste ou daquele produto. Isso porque o capitalismo precisa constantemente atender as necessidades existentes bem

como re-inventar outras necessidades. Voltaremos a essa questão no decorrer deste trabalho¹⁰.

Em suma, embora a sociedade capitalista carregue consigo as promessas de liberdade moderna, na verdade, ela recoloca a dominação e o controle de maneira velada. Um despotismo que atua sobre todos aqueles que fazem parte desta sociedade. É um poder implacável que invade todas as esferas da vida. Entretanto, é preciso entender como esse poder também implica numa diferenciação entre classes sociais. Isso nos ajuda a entender porque além de uma falsa promessa de liberdade, também temos uma falsa promessa de igualdade.

Despotismo e Classes Sociais

Como vimos, no capitalismo a forma válida das relações sociais se apresenta como um acordo formal entre vontades livres e iguais. Isso implica na existência de um suposto contrato onde cada uma das partes envolvidas defende interesses particulares. A concorrência estrutura e ordena a sociedade.

Neste contexto, a existência de qualquer tipo de desigualdade deve ser buscada no desempenho de cada um na luta pela concorrência. É preciso ser um competidor e, mais do que isso, ser um bom competidor. O outro deve ser entendido como um adversário. Você é obrigado a objetivar o outro como um obstáculo para a realização dos seus interesses e desejos pessoais¹¹. A concorrência implica, portanto, no estabelecimento do mérito individual como critério de desigualdade. Se todos são livres e iguais e como consequência tem as mesmas oportunidades, é o desempenho e o mérito pessoal que estabelecem as diferenças entre as pessoas. É uma sociedade que impõe a meritocracia como norma.

Entretanto, a meritocracia encontra-se condicionada pela função ou o papel desempenhado por cada indivíduo na sociedade. Aqueles que têm as mesmas funções podem ser agrupados na mesma categoria, isto é, representam a mesma classe social. Isso nada mais é do que o resultado da articulação econômica dessa sociedade. As

¹⁰ O consumo é um tema que nos ajudará mais tarde a entender uma das muitas nuances do comportamento do executivo que muito trabalha. Para pensar esse problema usaremos o livro "A Sociedade de Consumo", de Jean Baudrillard.

¹¹ Novamente, vale lembrar que essa objetivação nada mais é do que o fetiche da mercadoria de Marx visto sob um outro ângulo, ou seja, o outro torna-se uma coisa. A relação entre as pessoas assume uma forma "coisificada".

mesmas razões que explicam a autonomização do dinheiro explicam o surgimento das classes sociais. A contradição entre valor de uso e valor de troca se expressa numa outra, isto é, na existência de um setor de produção e outro de consumo. As funções de produção e de consumo no sistema capitalista são absolutamente independentes. Os responsáveis pela produção não consomem diretamente os bens produzidos. Responsáveis são os capitalistas proprietários dos meios de produção e, consumidores são os trabalhadores que gastam seus salários para comprar produtos essenciais para a sua sobrevivência. Cada um destes dois diferentes grupos representa uma classe com funções diferenciadas na sociedade.

As classes sociais nada mais são que o resultado da divisão social hierárquica do trabalho que se superpõe à divisão técnica ou funcional do trabalho. Essa hierarquia é explicada por István Mészáros:

“Na qualidade de modo específico de controle sociometabólico, o sistema do capital inevitavelmente também se articula e consolida como estrutura de comando singular. As oportunidades de vida dos indivíduos sob tal sistema são determinadas segundo o lugar em que os grupos sociais a que pertençam estejam realmente situados na estrutura hierárquica de comando do capital”.

(Mészáros 2002, pg 98)

A relação entre capitalistas e trabalhadores não é uma relação entre iguais. A hierarquia acontece na medida em os primeiros detêm o comando do processo, enquanto os segundos têm um papel subordinado.

O comando dos capitalistas se configura sob duas formas. Em primeiro lugar, são eles que decidem se vão ou não produzir, isto é, se vão ou não colocar uma parte de sua riqueza monetária de volta no processo de circulação para que o capital complete o seu circuito de valorização. Em segundo lugar, o comando se traduz pela diferença de apropriação da riqueza produzida, ou seja, a valorização do capital concentra-se nas mãos dos capitalistas. O processo de acumulação e reprodução do capital está fundado na exploração da força de trabalho. Em outras palavras, pela apropriação de trabalho excedente não pago ao trabalhador, isto é, a mais valia. O lucro nada mais é do que uma dedução feita sobre o valor agregado pelos trabalhadores.

Dessa maneira, o trabalhador como classe encontra-se subordinado às decisões capitalistas. Eles não têm nenhum comando sobre o processo de produção e, por isso, só terão a possibilidade única de vender sua força de trabalho se o capitalista decidir

produzir. Caso contrário o nível de emprego na economia se reduz. Uma vez trabalhando, a riqueza que produzem concentra-se nas mãos do capitalista. O salário tem a apenas a função de permitir a reprodução da força de trabalho.

Obviamente, diante de tais condições não é possível falar em igualdade de oportunidades. O contrato entre capital e trabalho está longe de significar um acordo formal entre vontades livres e iguais. A meritocracia está, portanto, condicionada ao pertencimento de uma classe social ou outra. Em suma, sendo o acúmulo de dinheiro um imperativo deste específico regime de produção, os que pertencem à classe dos capitalistas encontra-se numa posição de larga vantagem frente aos trabalhadores. Assim como a liberdade, a igualdade é um fetiche.

A desigualdade entre as classes é inerente a esse modo de produção. Mais do que isso, ela tende a se expandir infinitamente de maneira crescente. Isso porque, embora os capitalistas tenham o poder de decidir sobre o processo de produção, esta não é uma decisão individual. Eles só podem decidir como classe. Isso implica em dois fatos importantes.

O primeiro deles já foi anteriormente discutido, isto é, a concorrência também é um imperativo para os capitalistas como classe. Eles não podem decidir individualmente não competir. São compelidos a buscarem a valorização constante de seus ativos sob a forma monetária de riqueza. Não é por outra razão que Kalecky (1983) afirma: “*os capitalistas ganham o que gastam, enquanto os trabalhadores gastam o que ganham*”. Eles precisam, portanto, decidir como classe gastar e com isso valorizar seu capital. Caso contrário a reprodução do capitalismo não estaria garantida¹². A decisão individual não é possível porque no processo de circulação e reprodução do capital, os capitalistas, individualmente, encontram-se em momentos diferentes do processo. Enquanto um está começando o processo, isto é, o capital ainda está na forma monetária, o outro já transformou seu capital numa mercadoria. Um terceiro capitalista tendo realizado a venda teria terminado o processo. O capital existe permanentemente sob estes três momentos.

Sendo assim, o capitalista individualmente não pode decidir não reproduzir seu capital. Ele não conhece a posição dos demais capitalistas. Estes, se já tiverem feito um gasto inicial e por isso estiverem no meio do processo, terão, provavelmente, seu capital

¹² Esse tema é tratado por Keynes como o princípio da Demanda Efetiva. Keynes também mostra que os capitalistas como classe podem e devem tomar decisões para a valorização de seus ativos. Para isso, é preciso gastar riqueza monetária na forma de um investimento.

valorizado no futuro. Para o capitalista individual isso pode significar uma perda de espaço no mercado. Ele ficaria para trás na corrida da concorrência o que implicaria numa menor possibilidade futura de valorizar sua riqueza monetária. Por isso, ele precisa decidir colocar sua riqueza no circuito de valorização. Não é, portanto, uma decisão individual, mas sim condicionada pelo seu pertencimento à classe dos proprietários dos meios de produção. A incerteza em relação ao futuro e à posição dos demais capitalistas obrigam-no a tomar uma decisão. Isso nos leva ao segundo fato importante.

Belluzzo (1998) é bastante claro a respeito deste ponto:

“ A acumulação não é, portanto, uma questão de escolha individual. Trata-se de uma necessidade engendrada pela própria competição: uma luta em que os capitalistas procuram excluir-se uns aos outros do mercado. O progresso técnico é a arma utilizada por esses senhores para se esmagarem mutuamente. Mediante a introdução de inovações procuram rebaixar seus custos e aumentar suas margens de lucro, sendo combatido pelos demais ”.

(Belluzzo 1998, pg 112).

O que Belluzzo mostra que o progresso técnico, sendo a arma fundamental dos “senhores” capitalistas para vencerem na concorrência, tende a se autonomizar. Em outras palavras, a tecnologia é transformada num elemento necessária do capital para a sua valorização e, por isso, ela adquire a dimensão de uma força produtiva que rebaixa custos e aumenta o lucro (mais-valia relativa).

O progresso técnico garante a reprodução ampliada do sistema porque é, em última instância, poupador de tempo de trabalho socialmente necessária para a produção. O aumento da produtividade do trabalho significa o máximo de produtos com o mínimo de trabalho. Pois bem, a procura recorrente e independente da vontade dos capitalistas pela produção máxima de produtos se traduz como um processo dinâmico sem limites definidos. Como diz Marx, estamos aqui tratando de uma lei do modo capitalista de produção. Diz ele:

“(...) E esta lei somente se realiza implicando outra, ou seja, a de que não são as necessidades existentes que determinam a escala de produção, senão que, pelo contrário, é a escala de produção –sempre crescente- que determina a massa de produto. O objetivo é que cada produto contenha o máximo possível de trabalho não-pago, e isso só se alcança graças à produção pela própria produção”. (Marx 1972, pg 76).

A “produção pela própria produção” mostra a autonomia do progresso técnico e a tendência ilimitada do capital em buscar sua reprodução e acumulação crescente independente das necessidades reais. Estamos aqui tratando de um sistema orientado para a expansão e movido pela acumulação¹³.

Essa é uma questão que nos interessa na medida em que a expansão ilimitada do capital acentua as diferenças entre as classes sociais. Quanto mais avançado esse processo de valorização, mais riqueza é acumulada nas mãos dos capitalistas em detrimento da classe trabalhadora. Além disso, sendo o progresso técnico poupador de mão de obra por natureza, o nível de emprego geral na economia tende a diminuir. Em última instância, isso acentua a concorrência geral na sociedade.

A concorrência entre capital e trabalho é exacerbada com vantagens para o primeiro. A concorrência entre os próprios capitalistas também se acentua. Vale lembrar que, dada a autonomia do progresso técnico, é inerente à expansão capitalistas a tendência para a concentração e para a centralização do capital¹⁴. Isso por sua vez, se traduz por um acirramento da competição entre grandes capitais e pela existência de barreiras a entrada de novos dada as escalas de produção. Finalmente, a competição se acentua também no interior da classe dos trabalhadores. A diminuição geral do nível de emprego significa menos vagas e mais postulantes as mesmas vagas por postos de trabalho.

Em suma, a existência de classes sociais como resultado de uma divisão social do trabalho além de permitir a maior expansão do sistema, acentua a concorrência entre os membros dessa sociedade de uma maneira crescentemente desigual. Uma desigualdade que depende da classe social em que o sujeito estiver inserido. A palavra “sujeito” é bastante precisa para avaliar esse processo. Sujeito porque os indivíduos nessa sociedade são portadores de funções ou, como diz Mészáros (2002), são

¹³ Na verdade, embora a reprodução do sistema não tenha limites definidos ela é problemática porque coloca a possibilidade de crises permanentes. Crises de superprodução e realização do capital. Algo que está intimamente ligado à sua base de valorização que é o trabalho. Em última instância, o progresso técnico é poupador da fonte do lucro capitalista e o trabalho aparece como uma “base miserável de valorização” [Mazzucchelli 2004].

¹⁴ A concentração e a centralização do capital são tendências inerentes ao desenvolvimento do capitalismo. A luta pela concorrência é um agente da centralização do capital na medida em que o progresso técnico é a arma utilizada por um determinado capitalista para vencer a concorrência com os demais capitalistas é o progresso tecnológico. Em outros termos, a produtividade do trabalho. Esse aumento de produtividade depende de um aumento de escala de produção. Daí a tendência natural do surgimento de monopólios. Os capitais menores ou perdedores na concorrência desaparecem, ou passam para as mãos das empresas mais eficientes ou vencedoras. A luta pela concorrência é, portanto, um agente da centralização do capital.

“personificações do capital”. As pessoas na verdade são controladas pela imposição da valorização do capital e, cada uma delas possui um determinado papel neste processo dependendo da classe em que estiver inserida. A liberdade e a igualdade só têm existência formal.

No entanto, a discussão sobre a desigualdade e a existência de classes sociais não pode terminar aqui. Isso porque o conceito marxista de classe, apesar de correto, é limitado para entender a totalidade deste processo. É preciso expandi-lo usando outros autores em consideração. Vejamos.

Classes, Grupos de “Status” e Monopólios Sociais

Para Marx, é a função ou posição que o indivíduo ocupa na organização social da produção que determina seu pertencimento a uma determinada classe. Isso é resultado da divisão social do trabalho, por sua vez determinada pela propriedade ou não dos meios de produção. Como vimos, essa divisão implica na existência de uma hierarquia no comando do processo de produção. A relação entre as classes não é simétrica.

Em última instância, a divisão de classes implica no exercício do poder. Um conceito entendido por Weber (1946) em *“Essays in Sociology”* como “a capacidade de uma pessoa ou um grupo realizar sua vontade apesar da oposição de outros”. Não há razões, portanto, para falarmos em igualdade de oportunidades. Essa é uma conclusão já por nós analisada, no entanto, é preciso entender esse problema com mais profundidade. Isso porque o exercício do poder não acontece apenas pela concentração dos meios de produção nas mãos de uma classe.

O conceito marxista de classe precisa ser revisto por dois motivos fundamentais. Em primeiro lugar, porque o poder pode estar vinculado a outras formas de propriedade que não somente a econômica, ou seja, a posse dos meios de produção. Em segundo lugar, porque não se trata apenas do exercício do poder ou do comando de uma classe sobre a outra. Na verdade, essa hierarquia também pode existir entre os membros da mesma classe, o que configuraria uma fragmentação ou estratificação desta mesma classe. Daí a necessidade de ampliar o conceito de classes para além do instrumental marxista. Algo que pode ser feito com a ajuda de Max Weber.

Weber define as classes da seguinte maneira:

“Em nossa terminologia, ‘classes’ não são comunidades; representam apenas bases possíveis e freqüentes de ação comunal. Podemos falar duma classe quando: 1) determinadas pessoas possuem em comum um componente causal específico de suas oportunidades de vida, na medida em 2) esse componente é representado exclusivamente por interesses econômicos na posse de bens e oportunidades de rendimento, e 3) é representado sob as condições do mercado de produtos ou de mercado de trabalho. Esses pontos se referem à ‘situação de classe’, que podemos expressar de forma mais breve como a oportunidade típica de um suprimento de bens, condições exteriores de vida, e experiências pessoais, na medida em que essa oportunidade é determinada pelo volume e tipo de poder, ou por sua ausência, de dispor de bens ou habilidades em benefício de rendimentos em uma dada ordem econômica” [Weber 1946, pg 63].

Este pequeno trecho revela importantes conceitos. As classes são identificadas como sendo um grupo de pessoas que tem em comum alguns elementos que definem suas chances ao longo da vida. Ao usar a palavra chance, Weber está se referindo ao desempenho no mercado, essencialmente, o mercado de trabalho.

As classes, portanto, em uma determinada ordem econômica, definem oportunidades específicas de vida dos indivíduos. Uma especificidade que depende da posse prévia de bens e oportunidades de rendimentos. É, em última instância, uma situação de mercado. Algo que pode mudar se o mercado também mudar. Nesse sentido, é uma situação de classe. O termo ‘classe’ refere-se a qualquer grupo de pessoas que se encontram na mesma situação de classe.

Pois bem, essa definição só é diferente daquela dada por Marx pelo fato de relacionar diretamente propriedade ou falta dela com o desempenho individual de uma pessoa no mercado. Ela pressupõe, portanto, a idéia de meritocracia e concorrência entre os indivíduos no mercado. Uma idéia que, como vimos, está implícita em Marx, mas não claramente dita. No entanto, essa não é contribuição mais importante de Weber. No nosso entender, isso é algo que deve ser buscado na diferença entre classe e “grupos de status”. Algo que o próprio Weber anuncia no início do trecho acima citado ao dizer que classes não são comunidades.

As comunidades podem ser entendidas como o resultado da ação comunal provinda de membros de uma mesma situação de classe. É quando uma parte maior ou menor daqueles que estão igualmente afetados pela situação de classe, agem no sentido

de afirmar que o lugar deles é junto um do outro¹⁵. Para Weber os chamados grupos de status representam um tipo específico de comunidade. Diz ele:

“Em contraste com as classes, os grupos de status constituem normalmente comunidades. Frequentemente, entretanto, são do tipo amorfo. Em contraste com a ‘situação de classe’, determinada de forma puramente econômica, queremos designar como ‘situação de status’ todo componente típico do destino dos homens determinado por uma estimativa social específica, positiva ou negativa, de honra social. [Weber 1946, pg 70].

Weber enfatiza a existência de um segundo critério não diretamente econômico para determinar as chances ou o destino da vida dos indivíduos, isto é, a “situação de status”. Na língua portuguesa, a palavra “status” não é traduzida. É geralmente utilizada para indicar o cargo ou a posição do indivíduo na estrutura social¹⁶. Indivíduos com posições semelhantes ocupam os mesmo grupos de status. Os critérios de agrupamento podem ser de várias naturezas. Por exemplo, a raça, a religião, o sexo, etc. Entretanto, Weber destaca a existência de um grupo considerado moralmente superior por todos os demais, ou seja, aquele conjunto de pessoas portadoras de “honra social”.

O conceito de honra é normalmente usado para designar as tradicionais sociedades aristocráticas. É geralmente associado à idéia de nobreza na sociedade feudal. Por isso mesmo, não é um conceito que deva ser utilizado para estudar a estratificação na sociedade capitalista moderna. No entanto, no nosso entender, é possível traduzir alguns dos aspectos do significado da honra na idade média para um termo que faça sentido no capitalismo. Esse termo ou conceito é aqui entendido como monopólios sociais. Vejamos como isso acontece.

A honra nas sociedades tradicionais expressava-se, acima de qualquer outra coisa, em um específico estilo de vida. Honrados eram aqueles que, como diz Catherine Brennan (1997, pg 171) citando Weber, dedicam sua vida para a “beleza e excelência”. Para os nobres cavalheiros isso significava viver “uma vida de guerra e para a guerra”. Alguém que devia possuir honrosas qualidades tais como a lealdade, a coragem, a

¹⁵ Isso pode ou não resultar em ações mais efetivas no sentido de mudar a situação de classe. Vale dizer, no sentido de lutar por melhores e maiores oportunidades de vida para os membros da comunidade. É o caso, por exemplo, de um sindicato. Por sua vez, esse passo adiante, como diz Weber, está ligado a condições culturais gerais, especificamente, às de tipo intelectual.

¹⁶ Na verdade status é a tradução do termo *stand* em alemão. Como lembra Catherine Brennan (1997, pg: 162), embora essa não seja uma tradução incorreta, é importante lembrar que o termo original em alemão tem duplo significado. Além de status, *stand* significa declaração ou afirmação.

bravura, a fidelidade, a destreza, a busca da glória, o desprezo da dor e da morte. Para atingir tais qualidades era preciso uma preparação de excelência. Algo só conseguido através de uma educação específica. O objetivo da educação militar não era o exercício para uma operação militar organizada, mas sim a perfeição individual através da aquisição de habilidades particulares.

Tais habilidades não significavam apenas o manejo hábil da espada. Antes disso, um nobre cavaleiro deveria saber exercer a beleza e a excelência de uma maneira pacífica dentro das cortes feudais. Estamos aqui falando da cortesia, ou seja, um padrão de conduta e comportamento que emanava uma superioridade social e moral. Um nobre devia se portar de acordo com as convenções, relacionar-se com as pessoas de uma maneira particular, saber falar e manter conversações sobre assuntos variados, ter bons modos, gostos refinados, usar roupas e acessórios mais sofisticados. Em suma, um comportamento que claramente o distinguia dos demais, isto é, das maneiras grosseiras dos camponeses [Brennan 1997].

Obviamente, esse estilo de vida mais refinado exigia uma preparação prévia. Era preciso uma intimidade com a cultura, por exemplo, através do estudo de certas criações artísticas como a literatura, a música e as artes visuais. Também era necessário conhecer regras de etiqueta e reverência. Essa educação era fundamental para compor a identidade honrada de um nobre. Ter ou não honra define a posição do indivíduo na estrutura social, isto é, o seu grupo de status. Grupo no sentido de existir entre seus integrantes um forte senso de comunidade. Da existência de algo em comum que os distinguem e os colocam numa posição moralmente superior frente aos demais integrantes da sociedade.

Nesse sentido, é perfeitamente compreensível o enorme tempo gasto com reuniões e encontros sociais para as mais diversas finalidades. São rituais onde se cultiva esse senso moral e social superior, além de garantir a exclusão daqueles que não o tem. Daí também a escolha do parceiro para o casamento acontecer apenas entre seus membros. É preciso preservar a distância dos camponeses. Algo que feito recorrentemente implica no surgimento da tradição, isto é, o privilégio e a condição de superioridade tendem a ser preservados historicamente.

Em suma, a situação de status definida por Weber se diferencia da situação de classe porque leva em consideração um critério não econômico. O pertencimento a um estrato superior na sociedade não depende da posse de bens econômicos, mas sim da

posse daquilo que definimos como honra. Ter ou não ter honra implica em chances diferenciadas na vida porque determina a posição do indivíduo na estrutura social. Daí os privilégios da nobreza feudal.

Pois bem, o que nos interessa aqui é entender como tais privilégios da nobreza são recolocados de uma outra maneira nas modernas sociedades capitalistas. Estamos interessados em compreender como a idéia de honra reaparece travestida sob a forma de monopólios sociais. Como os grupos de status superiores no capitalismo conseguem manter e aumentar a distância em relação aos demais grupos considerados inferiores na hierarquia social. Para que isso fique claro é preciso, primeiramente, entender com se dá a relação entre a honra e a propriedade econômica. Em outras palavras, como um critério não econômico de estratificação social se relaciona com um critério essencialmente econômico.

Novamente uma afirmação de Brennan nos ajuda a entender essa questão:

“Os cavaleiros dedicavam-se ao culto das artes porque eles haviam transcendido as condições materiais de existência”. [Brennan 1997 pg 174].

Brennan mostra que na Idade Média a obtenção da honra através do culto as artes mostrava um desprezo pelos bens materiais. Isso porque a honra transcendia a posse de bens e isso expressava a condição superior de vida dos nobres cavaleiros. No entanto, há um elo fundamental entre a honra e a posse de bens econômicos na medida em que para viver um estilo de vida superior é preciso a posse de certos recursos materiais. Nesse sentido, a superioridade em relação aos demais é também uma superioridade econômica.

A capacidade de viver um estilo de vida nobre estava economicamente condicionada. Era preciso certa riqueza para a obtenção de roupas, armas, educação, etc. Embora o valor maior dessa sociedade não seja a posse dos bens materiais, eles servem com meio para se atingir tal fim, isto é, a obtenção da honra e seu pertencimento a um grupo de status superior. Nesse sentido, a propriedade da terra proporcionava a renda necessária para financiar uma vida honrada. Daí a posse da terra ser a base econômica central para determinar quem era senhor e servo ou, se quisermos, quem era nobre ou vassalo.

Não se trata de uma propriedade capitalista porque os camponeses que servem ao senhor são proprietários dos seus próprios meios de produção. A exploração acontece

de maneira não econômica. A apropriação de parte da renda do camponês acontece pelo uso da força e da autoridade política. Algo estabelecido pela tradição e chancelado pela ordem divina.

A crise do feudalismo representa para o nobre cavaleiro e o senhor feudal uma ameaça ao seu estilo de vida. Representa, por isso mesmo, a desvalorização dos valores superiores da honra frente ao mercado. No mercado, como vimos anteriormente, o único critério de valor relevante é a posse de dinheiro. Nesse sentido, parece que o critério não monetário para determinar a estratificação social é substituído pelo critério puramente econômico. Entretanto, essa é uma conclusão apressada. Usando os termos weberianos, não podemos com isso pensar que a situação de status deixa de ser relevante frente a situação de classe. A honra e o status não deixam de existir, mas ficam cada vez mais subordinados ao critério puramente econômico de estratificação.

Para Weber isso depende fundamentalmente da predominância de um ambiente econômico estável. Diz ele:

“Quando as bases para a aquisição e a distribuição de bens são relativamente estáveis, a estratificação por status é favorecida. Qualquer tipo de mudança tecnológica ou transformação econômica ameaça a estratificação por status e coloca a situação de classe em primeiro plano. Épocas e países onde a situação pura de classes foi predominante são geralmente períodos de transformações econômicas e técnicas. E qualquer redução de mudanças nesta estratificação econômica leva, por sua vez, ao aumento da estratificação por status e ressuscita a importância e o papel da honra social ”. [Weber 1946, pg 81].

Essa frase mostra que Weber não restringe o conceito de honra social a um determinado contexto histórico ou geográfico. Podemos interpretar tal citação da seguinte maneira: não existe mais feudalismo, portanto também não existe mais nobreza. Entretanto, no moderno capitalismo, existem sim grupos socialmente considerados superiores porque cultuam um estilo de vida análogo à antiga nobreza. Tais grupos são formados por famílias tradicionais que são superiores no que diz respeito tanto ao critério de status quanto o critério econômico.

Nos contextos históricos específicos de cada país, tais famílias são representadas por elites tradicionais que, ao longo de várias gerações, assumem cargos de comando ou poder na estrutura social. Poder no sentido weberiano, isto é, a capacidade de realizar

suas vontades apesar da oposição de outros. Um poder que pode se manifestar de maneira simultânea, tanto na composição do Estado quanto no comando do processo de produção. Poder que implica na existência de privilégios de várias naturezas restritos a um determinado grupo social. Os membros deste grupo são privilegiados na medida em que conseguem assegurar em torno de si as melhores oportunidades. Numa economia capitalista marcada pelo acirramento da competição entre os indivíduos no mercado, tais oportunidades representam os melhores postos de trabalho. Os empregos mais estáveis. Aqueles que garantem os maiores ganhos monetários.

Pois bem, durante um período de estabilidade econômica em relação à aquisição e distribuição de bens, tal poder se manifesta primordialmente pela existência de uma estratificação por status. Mudanças nesta estabilidade provocadas por transformações econômicas, favorecem a manifestação de um poder estreitamente vinculado à situação de classe, ou seja, o poder tende a se tornar uma manifestação direta da propriedade ou não de bens e riqueza. Esse é exatamente o mesmo poder descrito por Marx ao tratar da divisão social do trabalho.

Sendo assim, as famílias tradicionalmente acostumadas ao poder temem que, a instabilidade inerente a uma transformação econômica, possa significar uma diminuição ou mesmo perda desse poder e privilégios em favor daqueles que conseguem acumular propriedades e riquezas monetárias, bem como daqueles que podem vir a acumular no futuro. Como afirma Bendix (1974, pg 153), grupos de status e situação de classe são mutuamente excludentes. Quando os critérios de mercado predominam e o cenário econômico é de instabilidade, é possível para alguns a ascensão ou mobilidade social através do ganho monetário e da posse de riquezas. Independente da amplitude dessa ascensão (grande ou pequena) aqueles que a conseguem representam, em última instância, uma importante ameaça ao poder tradicional das antigas elites ou famílias aristocráticas que têm medo de perder parte do espaço que antes ocupavam. Em última instância, o número de competidores pelo mesmo espaço aumenta.

Sendo assim, para tal elite a pergunta a ser respondida é: como se proteger dessa ameaça? A resposta se resume naquilo que Weber define como “fechamento social”. Esse é o termo traduzido literalmente do inglês (*social closure*)¹⁷. Fechamento porque mostra como os membros dos grupos de status sociais superiores criam barreiras

¹⁷ Em inglês esse termo aparece traduzido do original alemão como “*social closure*”.

variadas para restringir o seu acesso aos demais. Adotaremos aqui o termo “monopólio social” para designar as barreiras criadas no contexto da moderna sociedade capitalista.

Os grupos tradicionalmente superiores criam maneiras de reforçar critérios não econômicos de estratificação para, em última instância, garantir a manutenção da hereditariedade de uma vantagem econômica que eles conseguiram no passado. A manutenção e a reprodução desta vantagem é fundamental para as gerações futuras. As elites sabem que apenas uma posição de status superior não garante melhores oportunidades de vida para seus filhos e netos.

Dito isso, fica mais fácil entender porque a única maneira de garantir essa vantagem econômica para o futuro é criar barreiras que, pelo menos num primeiro momento, não podem estar acessíveis aos novos detentores de riqueza. Muito menos podem estar acessíveis para aqueles que não conseguiram acumular nenhuma riqueza. Para as elites tradicionais, o monopólio social precisa basear-se numa barreira que eles dominam de maneira exclusiva.

Não por outro razão, as barreiras impostas pela elite tradicional devem estar ligadas, necessariamente, à situação de status, isto é, a um determinado estilo de vida comparável aquele da tradicional nobreza feudal. As barreiras aos “emergentes” ou, se quisermos, aos “novos ricos”, acontece na medida em que tal estilo de vida é algo tradicional. Algo que não pode ser incorporado de maneira instantânea ou imediata. Algo que não pode ser prontamente comprado com o dinheiro¹⁸. É preciso nascer e ser criado num ambiente adequado para o desenvolvimento deste estilo. É preciso viver em uma família que ao longo de varias gerações tenha cultuado as boas maneiras na mesa, a etiqueta, a conversação sobre assuntos variados, gostos refinados, roupas sofisticadas, a

¹⁸ O capítulo 11 (*Old Nantucket Warily Meets the New*) do livro “*Class Matter*” (2005) escrito pela jornalista do New York Times Geraldine Fabrikant, mostra justamente a relação entre as tradicionais famílias aristocráticas nos EUA e os “novos ricos”. Ela trata do conflito entre “*old money*” e “*new money*”. Fica ali evidente que os novos ricos competem com o velho dinheiro das famílias tradicionais. Uma competição cujo único critério relevante é mostrar o quanto dinheiro você possui através dos bens que pode comprar. Os novos ricos não estão preocupados em criar monopólios sociais porque acham que a riqueza é algo possível a todos por meio de trabalho duro. No entanto, fica também evidente neste capítulo que isso é verdade apenas enquanto eles não possuem herdeiros e por isso não estão preocupados com o futuro. À medida que constituem famílias e estabelecem seus lares, assumem uma postura de vida semelhante aquela vivida pelas velhas famílias aristocráticas. Passam a procurar a distinção social por meio de critérios não diretamente econômicos, ou seja, passam a valorizar um estilo de vida da mesma natureza que o praticado pelo velho dinheiro. Em última instância, procuram construir monopólios sociais para defender o espaço por eles conquistado ou, se quisermos, a manutenção da riqueza e do poder adquirido. Passam, portanto, a restringir a concorrência imposta pelo mercado. Para exemplificar isso, o livro cita a constituição de novos clubes de golfe e de iatismo nos mesmos moldes dos velhos ricos e a promoção de eventos e festas de caridade cujo traje exigido é o “*black tie*”.

apreciação de obras de artes, a literatura, a música, o conhecimento de línguas e culturas estrangeiras, etc.¹⁹ Essa é uma barreira que funciona de maneira ainda mais eficaz para aqueles que até então não conseguiram acumular nenhuma riqueza. Estes se encontram excluídos tanto pelo critério monetário quanto pelo não monetário. Não podem financiar este específico estilo de vida.

Enfim, estamos aqui tratando de um estilo de vida que é, necessariamente, resultado de uma educação tradicional baseado no conhecimento e na experiência familiar de muitas gerações. Um estilo que, assim como a antiga honra social da nobreza, garante para aqueles que o praticam uma distinção social. O prestígio de ser reconhecido como superiores pelos demais membros da sociedade.

Uma superioridade que, por sua vez, garante melhores chances num mercado de trabalho que fica cada vez mais competitivo com o desenvolvimento do capitalismo. É neste mercado que grande parte das oportunidades de ganho monetário individual são criadas. Ele é um espaço importante de competição. Os melhores empregos garantem uma posição privilegiada na estrutura social porque implicam no exercício de poder e na apropriação de uma parte importante da riqueza gerada. É preciso restringir a ocupação deste espaço.

Cabe então agora nos perguntarmos: qual é, portanto, a principal barreira ou monopólio social no contexto da moderna sociedade capitalista que determina as chances do indivíduo no mercado de trabalho? Não poderia ser outra senão a educação e/ou a qualificação para o trabalho. Isso porque, aqueles que tradicionalmente cultuam a educação como um valor moralmente superior encontram-se em vantagem. Estamos dizendo, os filhos das famílias tradicionais têm melhores oportunidades de vida em relação aos filhos daqueles que enriqueceram recentemente. Muito melhores chances do que os filhos de aqueles que não enriqueceram. Aqueles que não se distinguem nem por um critério de estratificação monetário e nem por um critério de status. Estes estão duplamente barrados. Não possuem nem a educação e nem o dinheiro necessária para financiá-la.

Que o leitor fique atento. Não estamos aqui falando apenas da educação nas escolas, mas sim da educação numa perspectiva geral, principalmente, daquela imposta

¹⁹ Vale aqui notar que o consumo de luxo ou consumo conspícuo pode ser interpretado como a manifestação combinada da estratificação por status e daquela proporcionada pela posse de riqueza monetária. Aqueles que praticam este consumo mostram aos demais que são superiores na hierarquia social tanto por um critério econômico quanto por um não econômico.

pelo ambiente familiar onde a criança cresce e se desenvolve. Nesse sentido, podemos usar alguns dos conceitos criados por Pierre Bourdieu (1998), isto é, a idéia de capital cultural e capital social. Bourdieu criou tais conceitos quando estudava a produtividade escolar de um grupo de jovens franceses. Com base em análises estáticas mostrou que existe uma estreita correlação entre o sucesso escolar e a formação cultural dos antepassados de primeira e segunda geração destes jovens. Ele percebeu que existem fatores extra-escolares que influenciam sobremaneira o desempenho dos estudantes. Tais fatores podem se resumidos como o acesso aos bens da cultura no ambiente familiar.

As famílias transmitem a seus filhos um certo capital cultural e um sistema de valores. Bourdieu fala na existência de um *ethos* familiar predisposto a valorizar e incentivar o conhecimento adquirido nas escolas. Neste sentido, crianças cujo ambiente familiar permitisse maior acesso aos bens culturais seriam aquelas que teriam as maiores chances de obter um bom desempenho escolar. Ele distingue dois tipos de aprendizado. De um lado, o aprendizado precoce, efetuado desde a primeira infância pelas famílias. De outro, o aprendizado tardio e metódico adquirido fora da família, nas instituições de ensino ou em outras esferas informais da educação.

Sendo assim, o conceito de capital cultural nada mais é do que um recurso social ou fonte de distinção e poder. Um conjunto de valores e conhecimentos tradicionais que as famílias transmitem aos seus filhos. Algo que pode ser visualizado no acesso a livros e revistas, concertos eruditos, visitação a museus, teatros, cinemas, viagens, aprendizado de línguas estrangeiras, etc. Enfim, atividades freqüentes nas famílias tradicionais aristocráticas. Em última instância, as diferenças de acesso à cultura conferem aos mais privilegiados um poder real que os habilita a apresentar os melhores desempenhos escolares. Mais tarde isso também implicará no acesso as melhores universidades e aos cursos mais disputados. Algo de fundamental importância para a obtenção dos melhores empregos e dos postos de comando na estrutura social. Em suma, uma clara vantagem no competitivo mercado de trabalho ou, se quisermos, um monopólio social.

Por sua vez, o capital social também pode ser entendido como um monopólio social. Para Bourdieu este capital consiste basicamente na existência de uma rede social de indivíduos com posições semelhantes na hierarquia social, ou seja, um:

“(...)conjunto de recursos atuais ou potenciais que estão ligados à posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas de

interconhecimento e de inter-reconhecimento ou, em outros termos, à vinculação a um grupo, como conjunto de agentes que não somente são dotados de propriedades comuns (passíveis de serem percebidas pelo observador, pelos outros ou por eles mesmos), mas também são unidos por ligações permanentes e úteis”. [Bourdieu 1998 pg 67].

Na verdade, ele está se referindo à existência de um conjunto de recursos enraizados em determinadas redes sociais de acesso restrito. Tais recursos são utilizados pelos membros destas redes de maneira a garantir melhores oportunidades de vida e maiores chances no mercado de trabalho.

Estamos aqui falando da existência de uma espécie de “clubes” restrito àqueles que têm uma posição superior na hierarquia social. Em tais clubes circulam-se informações e oportunidades que garantem aos seus membros melhores chances. É o caso, por exemplo, dos chamados “*happy hours*” no final do expediente. São as conversas praticadas dentro dos clubes de golfe no intervalo entre uma tacada e outra. São as partidas de tênis. São as reuniões e festas que acontecem semanalmente na casa de um dos membros. É a academia de ginástica. São os restaurantes que você frequenta. As reuniões para a degustação de charutos e vinhos.

Em suma, tanto o conceito de capital cultural quanto o capital social de Bourdieu, implicam a exclusão e a desigualdade no acesso as oportunidades. Significa, por isso mesmo, uma melhor chance de sucesso das ações dos indivíduos portadores destes capitais. Embora Bourdieu faça uma distinção entre estes dois tipos de capitais, em ambos fica evidente que as famílias têm um papel fundamental. Elas transmitem o capital cultural, bem como permitem canais de acesso a tais clubes de relacionamentos.

Entretanto, isso não é algo explicitamente dito, isto é, os monopólios sociais não se apresentam como uma restrição clara ou como uma proteção a determinados grupos. Na verdade, eles se apresentam como uma espécie de credencial aparentemente acessível a todos independente de sua posição na estrutura social. Algo cancelado e legitimado pelo Estado. Vejamos.

A Educação como Credencial

Ao longo do desenvolvimento do capitalismo a educação passa a ser entendida como uma das principais formas de monopólio social. Em nossa opinião isso se deve a duas razões fundamentais.

Em primeiro lugar, porque o mercado de trabalho é um dos lugares onde o acirramento da competição entre os indivíduos no capitalismo se manifesta de maneira mais clara. Embora a competição seja uma imposição geral na sociedade capitalista independente da sua classe ou grupo de status, é somente no mercado de trabalho que ela assume um caráter individual e personalizado. Se a arma usada pelos capitalistas para ganharem de seus concorrentes é o progresso técnico, a arma utilizada pelos indivíduos isolados é a educação. Isso porque, a educação passa a ser entendida como uma qualificação ou uma habilidade essencial para o sucesso no trabalho. Nesse sentido, os mais qualificados ou mais educados ocuparão os melhores postos de trabalho. Melhores porque implicam em maiores remunerações e cargos de comando.

Em segundo lugar, porque a relação entre qualificação e trabalho é institucionalizada e formalizada pelo Estado. Essa institucionalização acontece na medida em que as elites tradicionais fazem parte da configuração do Estado. Isso fica evidente no conceito marxista de superestrutura. O Estado deve ser entendido como uma espécie de “espelho” que reflete as relações de dominação econômica presentes na sociedade, ou seja, reflete o poder das elites tradicionais. Na “Ideologia Alemã” Marx faz a seguinte afirmação:

“Como o Estado é a forma na qual os indivíduos de uma classe dominante fazem valer seus interesses comuns e na qual se resume toda a sociedade civil de uma época, segue-se que as instituições comuns são mediadas pelo Estado e adquirem através dele uma forma política. Daí a ilusão de que a lei se baseia na vontade e, mais ainda, na vontade destacada de sua base real – na vontade livre. Da mesma forma o direito é reduzido novamente a lei”. [Marx 1993; pg 98].

Marx mostra que a lei, isto é, a norma institucionalizada pelo Estado, nada mais do que a vontade das classes dominantes apresentadas como a livre expressão da vontade do conjunto da sociedade. Ele esclarece isso numa passagem anterior do mesmo texto:

“As idéias (Gedanken) da classe dominante são, em cada época, as idéias dominantes; isto é, a classe que é a força material dominante da sociedade é, ao mesmo tempo, sua força espiritual dominante. (...) Os indivíduos que

constituem a classe dominante possuem, entre outras coisas, também consciência e, por isso, pensam; na medida em que dominam como classe e determinam todo o âmbito de uma época histórica, é evidente que o façam em toda sua extensão e, conseqüentemente, entre outras coisas, dominem também como pensadores, como produtores de idéias; que regulem a produção e a distribuição das idéias de seu tempo e que suas idéias sejam, por isso mesmo, as idéias dominantes da época.” [Marx 1993; pg 72].

Em suma, Marx mostra as classes dominantes ou, se quisermos, os grupos de status dominantes, fazem valer suas idéias e vontades na configuração do Estado. As elites que comandam o Estado apresentam suas idéias como algo universalmente aceito para o conjunto da sociedade. Nesse sentido, parecem ser as únicas idéias possíveis quando, na verdade, tais idéias visam justamente preservar uma posição de controle e poder sobre os demais membros da sociedade.

A idéia universalmente aceita e defendida pelo Estado capitalista é, justamente, aquela que se confunde com os valores da modernidade definidos pelo Iluminismo, isto é, os ideais de igualdade e liberdade. Nesse contexto, o Estado apresenta e promete a educação como um meio de emancipação do ser humano. A educação possibilitaria o avanço da razão científica. Seria a chave para o pleno desenvolvimento do homem. Possibilitaria o progresso infinito da humanidade. Para isso, basta que o Estado ofereça uma educação pública de caráter universal. Essa é uma interpretação que, sem dúvida, parece atender o conjunto da sociedade.

No contexto do mercado de trabalho a perspectiva de emancipação do ser humano se traduz pela possibilidade de melhores oportunidades de empregos. Pela possibilidade aberta a todos os integrantes da sociedade de uma mobilidade social ascendente através do trabalho. Novamente estamos diante da idéia de meritocracia e igualdade de oportunidades.

Entretanto, a verdade é que sob esse manto ideológico da modernidade a educação define um claro monopólio social. O conceito de credencial deve ser analisado sob essa perspectiva. Ele representa uma maneira de preservar e reproduzir poderes e assim garantir a hereditariedade de uma vantagem econômica obtida anteriormente. Vejamos como isso acontece.

A idéia de credencialismo se resume na institucionalização de níveis mínimos de educação ou qualificação necessários e obrigatórios para o acesso aos melhores postos

de trabalho. Essa institucionalização acontece na medida em que o Estado reconhece a existência de cursos de formação específicos. Diplomas, certificados e rituais de formatura são demonstrações claras deste reconhecimento de competências específicas. Por sua vez, o próprio Estado e as principais empresas e corporações capitalistas exigem tais diplomas para a contratação de pessoas. Apenas aqueles indivíduos que tiverem suas qualificações legalmente reconhecidas e certificadas poderão ocupar um posto de trabalho em posições consideradas chaves, tanto na esfera privada quanto na pública.

Isso sendo verdade e se o Estado, falando em nome do conjunto da sociedade, promover uma educação de caráter universal e gratuita, fica difícil entender porque a educação deva ser interpretada como um monopólio social. Neste caso, as melhores oportunidades de emprego seriam ocupadas por aqueles indivíduos que tem um melhor desempenho. Os mais aptos e preparados. Os mais competentes. Aqueles que através dos seus próprios méritos e esforços conseguem se diferenciar de maneira positiva. Enfim, os merecedores num mundo de oportunidades iguais.

No entanto, essa é interpretação que parece estar longe da realidade. Randall Collins, em 1979, escreveu um livro justamente chamado “A Sociedade Credencial”. Um dos argumentos mais poderosos deste livro é mostrar que, apesar da enorme expansão do acesso a educação que acontece na sociedade norte-americana a partir de meados do século XIX, não é possível identificar mudanças importantes nos níveis de mobilidade social. A universalização e expansão da educação não tiveram como consequência um aumento de melhores oportunidades de vida para o conjunto da população. Diz ainda ele:

“Não houve o alegado deslocamento da ‘declaração’ para a ‘realização’²⁰. Nesse sentido, observamos o mesmo grau de correlação entre pais e filhos com largo nível educacional, um nível moderado ou mesmo um nível inexistente”. [Collins 1979; pg 182].

Através de dados empíricos Collins mostra que não houve no século XX, nos EUA, uma mudança na estratificação social como resultado da enorme expansão da educação.

Uma das razões fundamentais apontada por Collins para explicar esse fenômeno pode ser resumida nas seguintes citações:

“(...) o resultado deste processo de expansão das oportunidades de educação pode trazer muito pouca ou nenhuma mudança na estratificação entre os

²⁰ Originalmente, em inglês, “*ascription to achievement*”.

grupos sociais. Se os grupos previamente dominantes mantêm-se num ponto de partida avançado na corrida pelos recursos culturais, eles tendem a terminar numa posição superior de comando (...) ” . [Collins 1979; pg 66].

“À medida que a educação torna-se mais acessível, as crianças das classes sociais superiores aumentam sua escolaridade na mesma proporção com que as crianças das classes mais baixas aumentam a sua; sendo assim, a razão entre os níveis de educação obtidos pelas classes sociais permanece rigorosamente constante.” [Collins 1979; pg 183].

Em suma, Collins mostra que a expansão e universalização da educação não eliminam a existência de pontos de partidas diferenciados. Enquanto os filhos das famílias de grupos de status inferiores conseguem elevar seu nível de educação, os filhos das elites tradicionais o fazem na mesma proporção. Sendo assim, se já estavam na frente, tendem a permanecer na frente. O monopólio social continua exatamente o mesmo. Ele é apenas recolocado num nível mais alto.

Em outras palavras, Collins mostra que a expansão generalizada da educação se traduz por um fenômeno inflacionário. Ao mesmo tempo em que o nível geral de educação aumenta, também aumentam as credenciais mínimas necessárias para os mesmos postos de trabalho. Em última instância, isso significa que aquela credencial que antes garantia um bom emprego, agora não mais o faz. O sujeito precisa, constantemente, incorporar mais e melhores credenciais no seu currículo. É uma corrida sem linha de chegada aparente. Um processo sem limites definidos.

Isso nos leva a uma outra importante questão apontada por Collins. Ele questiona a relação entre a qualificação e as habilidades chanceladas pela posse de uma credencial e o desempenho no emprego. Segundo ele, é possível ter um bom desempenho independente da posse de credenciais. Isso porque, fundamentalmente, a educação chancelada pela credencial pouco tem a ver com as reais habilidades e exigências colocadas por um posto de trabalho. Para Collins, talvez seja possível obter ou apreender todos os requisitos necessários para um adequado desempenho apenas trabalhando, isto é, apreende-se fazendo. Nesse sentido, a posse de credenciais é algo desnecessário ou configura uma qualificação muito acima daquela efetivamente necessária para a obtenção de um posto de trabalho.

Embora os argumentos discutidos por Collins nos pareçam suficientes para mostrar que a universalização e a expansão da educação não se traduzem por mudanças na configuração da estratificação social, em nossa opinião, existe uma outra questão que reforça essa conclusão. Ela diz respeito às diferenças entre a educação fornecida pelo sistema público e o privado. Isso porque, mesmo considerando que o Estado garanta o acesso público e universal a educação e, mesmo que a credencial fornecida por uma instituição privada ou pública tenha a mesma validade formal, é razoável imaginar que a sociedade reconheça tais credencias de maneira diferenciada.

Independente da relação entre a educação e as exigências reais do mercado de trabalho, é possível e provável que aquela educação fornecida pelas escolas e instituições privadas seja de melhor qualidade quando comparada com aquela fornecida pelas instituições públicas. Provável, em nossa opinião, porque dado o fenômeno da inflação, é preciso, constantemente e rapidamente, elevar o nível da educação ofertada. Algo que, inevitavelmente, significa um aumento de custos e uma atualização constante de programas e currículos.

Pois bem, essa tarefa é sempre mais fácil de ser cumprida por instituições que atendem grupos menores e com maior renda. É mais fácil a administração e por isso a implementação de mudanças, bem como o repasse do aumento dos custos. Aqueles que utilizam tais escolas não resistem aos aumentos de custos porque associam a idéia de credencial como um investimento futuro. Sabem também que tal aumento significará a exclusão de muitos, o que por sua vez aumenta as chances de sucesso do investimento²¹.

Neste contexto, a credencial antes de representar um monopólio de status, é um monopólio fundado numa vantagem econômica. Aqueles que podem pagar por uma escola de melhor qualidade conseguem credenciais mais valiosas quando comparadas com as credencias fornecidas pelas instituições públicas. Um valor que é reconhecido pela sociedade e, em última instância, determinado pelo mercado, especificamente, pelo mercado de trabalho.

Em suma, fica evidente nesta situação uma maior importância do critério econômico de estratificação em relação ao não econômico. Embora ambos levem ao

²¹ Vale dizer que embora essa seja uma constatação teórica de caráter geral, ela fica evidente num país como o Brasil. No entanto, não é nosso intuito aqui discutir a qualidade do sistema público de educação no Brasil. Para isso recomendamos a leitura da tese de Doutorado defendida de Eduardo Fagnani defendida em agosto de 2005 no Instituto de Economia da Unicamp. O título é "*Política Social no Brasil (1964-2002) entre a Cidadania e a Caridade*".

mesmo resultado, isto é, a constituição de uma barreira social, a posse de riquezas torna-se o elemento principal na determinação desta barreira.

Isso configura, justamente, uma das principais críticas à idéia de monopólio social. Raymond Murphy (1988) vai dizer que embora a teoria do monopólio esteja correta, é preciso analisar como os diferentes tipos de monopólios sociais se relacionam entre si. Diz ele:

“Na Sociedade Capitalista a propriedade é a principal forma de exclusão e as credenciais (certificação de competências) constituem uma importante, mas derivada, forma de exclusão (...)”. [Murphy 1988; pg 77].

Segundo este autor, no capitalismo, a forma de exclusão baseada em credenciais é derivada da forma econômica e, por isso, subordinada. Essa conclusão recupera a concepção original de Weber que, como já vimos, dizia que o critério econômico tende a ser dominante num ambiente de maior instabilidade e transformação econômica. Em nossa opinião, dado que a instabilidade e a incerteza são inerentes ao modo de produção capitalista²², fica evidente que a posse de propriedades materiais constitui numa sociedade capitalista a principal forma de monopólio social.

Para Murphy o estabelecimento de uma hierarquia entre os dois tipos de monopólios é importante por um motivo fundamental. Se a posse de uma credencial fosse mais importante que a propriedade econômica ou, se quisermos, que a propriedade de meios de produção, faria sentido imaginar que a não existência de processos de exclusão baseados em credencias traria uma diminuição no grau de desigualdade social.

Essa é uma idéia presente no livro de Collins. Ele diz, corretamente, que a credencial constitui uma barreira que se contrapõem à competição no mercado. Entretanto, como lembra Murphy, isso não quer dizer que a suposta eliminação desta barreira resultaria numa maior igualdade social. Isso porque, fundamentalmente, o mercado é a fonte primária de exclusão. Nesse sentido, antes de dizer, como faz Collins em seu livro, que os EUA constituem a sociedade da credencial, melhor seria continuar simplesmente dizendo que é uma sociedade capitalista. A exclusão é inerente.

Isso, no entanto, não descaracteriza a importância da existência de credenciais. Muito pelo contrário. Elas continuam sendo fundamentais para entender o movimento da

²² Como mostrou Marx e Keynes, a instabilidade e a incerteza são intrínsecas ao modo de produção capitalista. Schumpeter trata do mesmo problema quando explica o conceito de “destruição criadora”.

sociedade capitalista. É preciso, apenas, aceitando a hierarquia proposta por Murphy entender que existem graus diferentes de exclusão. É preciso qualificar a exclusão. Expliquemos melhor essa questão.

Para que isso fique claro é de fundamental importância recuperar a seguinte pergunta: quem são efetivamente os excluídos e quem são os incluídos ou protegidos? Para quem os monopólios fundados em critérios econômicos e não econômicos representam uma barreira efetiva?

De uma maneira geral, podemos dizer que aqueles que são membros de famílias de elites tradicionais e também são proprietários de meios de produção e riquezas, são os mais protegidos. No contexto do mercado de trabalho, configuram os competidores com as melhores chances de conseguirem ocupar os melhores postos de trabalho. Empregos estáveis que envolvem níveis altos de prestígio e remuneração e, por isso mesmo, o exercício do poder no sentido weberiano. A chance de desemprego é muito pequena.

No extremo oposto, temos aqueles que não são membros de uma família de elite tradicional e que também não são detentores de meios de produção e dinheiro. Estes se encontram completamente excluídos. Não representam competidores importantes. Não terão a oportunidade de lutar e ocupar os melhores postos de trabalho. Para eles, restará a competição por empregos instáveis e precários que envolvem quase nenhum prestígio e uma remuneração baixa. Aqui a chance de permanecerem desempregados é bastante alta.

Entre os dois extremos definidos temos uma camada intermediária que não está nem totalmente protegida e nem totalmente excluída. Por isso mesmo, é uma camada muito heterogênea. Entre seus componentes estão aqueles que enriqueceram recentemente. Os chamados “novos ricos”. Estes estão, num primeiro momento, barrados em relação ao acúmulo de credenciais. Não possuem os requisitos mínimos de educação necessários para transpor esta barreira. De qualquer maneira, já são proprietários de meios de produção. Atingiram o estrato mais elevado segundo o critério puramente econômico. No entanto, para que essa situação se mantenha ao longo do tempo podem e precisam comprar e cultivar credenciais. Os filhos deste grupo poderão, no futuro, competir em condições menos desiguais com os filhos das famílias de elite tradicional. Talvez assim, num futuro um pouco mais distante, seus netos, compitam em condições exatamente iguais aos filhos da elite tradicional. Neste momento futuro, poderíamos dizer que os “novos ricos” deixaram a condição de emergentes e fazem agora parte das

famílias de elite tradicional. É de se esperar, portanto, que concordem em incrementar as barreiras fundadas na posse de credenciais para impedir o acesso aos futuros novos ricos²³.

Também estão nesta camada intermediária todos aqueles que não são membros das elites tradicionais e tão pouco são proprietários dos meios de produção, mas detêm alguma riqueza monetária. Uma quantidade de dinheiro minimamente suficiente para que financiem a educação de seus filhos. Em outras palavras, que lhes permitam “investir” parte ou, quase sempre, a totalidade de suas propriedades materiais na compra de credenciais para seus filhos. A palavra “investimento” é importante porque define com clareza aquilo que estamos tratando. Ela mostra como as credenciais realmente configuram um monopólio social subordinado ou derivado do econômico.

Este último grupo de pessoas encontra-se numa situação peculiar. Não podemos dizer que para eles a credencial representa uma barreira impossível de ser superada. Representa, na verdade, uma barreira muito difícil de ser transposta. Não há, em princípio, garantias de que o investimento realizado traga bons resultados. O risco é inerente a qualquer tipo de investimento. No entanto, está colocada a possibilidade teórica do sucesso. Eles sabem, ainda que de maneira não consciente, que a barreira colocada pela propriedade de riquezas é muitíssima mais difícil de ser superada. Talvez impossível. Sendo assim, vislumbram a obtenção de credências como a única maneira possível de trilhar um caminho na direção dos estratos mais elevados e mais importantes da hierarquia social, ou seja, os estratos compostos pelos proprietários dos meios de produção. Antes de ser uma barreira a credencial é entendida como um obstáculo que, se superado, não elimina completamente as chances de pertencimento a esta elite econômica. A elite principal e mais importante.

Pois bem, essa descrição define com precisão o ideal fundamental que caracteriza a classe média, ou seja, a meritocracia. Para alguns membros desta camada intermediária a ascensão social explicada pelo mérito individual pode ser verdadeira. Atenção. Não estamos com isso afirmando a existência de igualdade de oportunidades. Tão pouco estamos validando a tese que afirma que a posse de credenciais determina uma mobilidade social ascendente. Longe disso. Estamos apenas dizendo que é

²³ Fica aqui evidente a relevância do fenômeno inflacionário da educação apontada por Collins. O acúmulo de credenciais é um processo sem limites definidos e que pouco tem a ver com as reais habilidades necessárias para um bom desempenho no mercado de trabalho.

relevante pensar na existência de “brechas” ou pequenas passagens na barreira principal imposta pela propriedade dos meios de produção. A posse de credenciais importantes define uma maior ou menor probabilidade do indivíduo encontrar e passar por essa “brecha”.

A explicação para a existência de tais brechas passa, novamente, pelo entendimento do capitalismo como um sistema intrinsecamente instável e, por isso, também incerto. A autonomização do progresso técnico coloca permanentemente a possibilidade de mudanças e transformações. Daí o enorme dinamismo deste sistema. Neste contexto específico, não é possível que as barreiras colocadas pelos monopólios sociais sejam estáveis e perfeitamente eficientes. Elas também estão em constante movimento. Na verdade, elas precisam, recorrentemente, serem recriadas ou reformuladas para que permaneçam eficientes. É nesse sentido, por exemplo, que podemos falar em inflação de credenciais. Um processo no qual as exigências mínimas para a ocupação de determinados empregos são constantemente elevadas.

Como vimos, neste contexto inflacionário, os membros das elites tradicionais posicionados em pontos de partidas mais elevados ali tendem a permanecer. Entretanto, no momento de redefinição do nível mínimo da quantidade e da qualidade das credenciais necessárias para um posto de trabalho, é possível que alguns membros destas elites sejam superados por um membro da classe média. Estamos dizendo, dada as constantes transformações do capitalismo e por isso o seu dinamismo sem rumos pré-estabelecidos, é possível que os melhores membros da classe média superem alguns membros das elites. Mesmo que estes últimos estivessem, num primeiro momento, num ponto de partida privilegiado. Em última instância, se pensarmos numa corrida, diríamos que foram ultrapassados.

Nesse sentido, não podemos dizer que os membros da classe média que conseguiram essa ultrapassagem não sejam merecedores. A meritocracia aqui é real e está relacionada à posse de credenciais. Obviamente, também é verdade que tais membros não se encontram totalmente excluídos da corrida. Embora partam de um ponto atrás em relação à elite, estão na frente em relação aos que não tem nenhum ou um menor acesso às credenciais. As oportunidades permanecem desiguais, mas alguma meritocracia é possível.

De qualquer maneira, o espaço para o mérito é muito restrito. As brechas existentes são bastante estreitas. Poucos passarão. Isso depende do contexto econômico

geral. Em tempos de crescimento acelerado, as brechas tendem a ser maiores. Há espaço para mais gente porque a quantidade de empregos ofertados também tende a ser maior. A mobilidade social tende a ser maior. Entretanto, isso não quer dizer que a desigualdade social tende a diminuir. É possível simultaneamente ao aumento das oportunidades uma maior concentração geral da renda e do poder na sociedade. É possível que todos melhorem de vida em relação aos seus pontos originais de partida sem que, todavia, haja uma diminuição da distância entre os extremos opostos. A concentração de riqueza e de poder permanece²⁴.

No contexto do mercado de trabalho, isso quer dizer que os melhores empregos continuam sendo ocupados por uma elite tradicional. A única diferença é que agora é possível algum espaço para os melhores membros das classes intermediárias. Estes últimos, por sua vez, quando assumem postos de prestígio e comando também procuram proteger a posição conquistada. A mesma barreira que conseguiram superar é reconstruída de modo a impedir a passagem de outros.

É dentro deste contexto que devemos entender, por exemplo, a formação de Conselhos Profissionais. A profissionalização de certas atividades implica na existência de uma comunidade auto-regulada. Uma comunidade que tem poderes exclusivos, garantidos pelo Estado, para decidir quem serão seus membros. Quem serão os incluídos e os excluídos. Quais as habilidades técnicas e o conhecimento necessário para a prática de determinadas profissões. É reservado ao Conselho o julgamento do desempenho de seus pares bem como quais serão as possíveis punições.

Os Conselhos Profissionais definem barreiras específicas para evitar que outros, que não seus membros, concorram por um posto específico de trabalho. Eles definem quais as credenciais mínimas necessárias para o exercício de determinadas atividades. Supostamente, uma decisão que não pode ser contestada, pois é feita com base em critérios técnicos de conhecimento exclusivo. Obviamente, que a justificativa oficial para a existência de Conselhos não cita a necessidade de se restringir a concorrência. Não se tratará de garantir, com base em credenciais, o acesso as postos de trabalho de maior rentabilidade e comando. Trata-se, isto sim, da necessidade de proteger a sociedade

²⁴ No caso brasileiro, podemos observar esse fenômeno durante o período chamado de "Milagre Econômico". Durante grande parte dos anos 70 o Brasil cresceu a taxas espetaculares. Muitas novas oportunidades de emprego foram geradas. Isso, no entanto, não se traduziu por uma melhora no perfil da distribuição da renda. Vale aqui ressaltar a famosa frase do então Ministro Delfim Neto: "*é preciso fazer o bolo crescer para depois dividir*".

contra aqueles que não possuem as habilidades necessárias para o exercício de certas atividades. Não é possível, por exemplo, o exercício da Medicina e da Enfermagem sem a aprovação de seus respectivos Conselhos.

Em suma, dado caráter intrinsecamente instável do capitalismo, é possível para alguns poucos membros da camada intermediária de renda investir na compra de credenciais e, com isso, conseguir ocupar um posto de trabalho que garanta uma alta renda e algum poder. Isso não quer dizer que tenham se tornado membros das classes proprietárias, mas, pelo menos, ainda podem vislumbrar esse acesso por meio do exercício de uma profissão. Não estão totalmente excluídos. Novamente, usando a analogia citada, diríamos que ainda estão na corrida.

Os poucos membros da classe média que conseguem passar pelas estreitas brechas existentes nas barreiras colocadas pelos monopólios sociais, são tomados pelos demais como exemplos a serem seguidos. Isso requer a construção de um projeto pessoal de vida. Um projeto fundado no investimento em credencias específicas. Enfim, um projeto profissional. Um investimento inicial estratégico que possibilite maiores chances individuais de sucesso futuro no competitivo mercado de trabalho. Em um livro chamado “*A Sociologia das Profissões*”²⁵ escrito em 19XX, Keith M. Macdonald, assim define o projeto profissional:

“O projeto profissional tem como objetivo assegurar, realçar e manter uma posição social e econômica e, assim a conquista de uma vantagem relativa numa estrutura desigual”. [Macdonald 1995 pg 36].

Macdonald mostra ainda que esse projeto é algo dinâmico. Suas diretrizes podem mudar ao longo do tempo porque as exigências para o seu sucesso também mudam. Elas estão ligadas às constantes transformações tecnológicas do capitalismo. Transformações que implicam em importantes mudanças na dinâmica do mercado de trabalho²⁶.

Nem todos conseguirão sucesso na realização de seus projetos. Não há espaço para todos e a tendência é que diminua cada vez mais. Como vimos, o capitalismo tende a restringir a criação de empregos e acirrar a concorrência. De qualquer maneira, a possibilidade aparente de sucesso está sempre presente. Uma aparência que assume um

²⁵ Em inglês “*The Sociology of the Professions*”, Sage Publications, Londres (19XX).

²⁶ As transformações no mercado de trabalho está tratada no capítulo terceiro.

caráter ideológico. A ideologia da meritocracia que define, em nossa opinião, o valor fundamental da classe média.

Uma ideologia que é reforçada por duas questões importantes. A primeira é apresentada por Wrigth Mills em seu famoso livro “*A Nova Classe Média*”. Ali ele mostra que a sociedade norte-americana do início do século XIX era composta, na sua grande maioria, por pequenos proprietários. Pessoas que podiam através de esforços individuais ascenderem socialmente. Para isso, era preciso trabalhar duro. Mills cita as palavras de Lincoln, em 1861:

“(...)’O homem que começa sem um tostão, mas é prudente, trabalha algum tempo em troca de salário; economiza uma parte para comprar instrumentos ou terras, passa a trabalhar por conta própria durante certo tempo, e depois contrata outro iniciante para ajudá-lo’ (...) ‘A propriedade é fruto do trabalho...O fato de existirem ricos mostra que outros podem enriquecer, e é, portanto, um justo encorajamento à diligência e ao espírito de iniciativa’(...)” (Mills 1979, pg 29-30).

Neste contexto histórico específico, não podemos falar na meritocracia como uma ideologia, mas sim como um fato real. Uma possibilidade aberta para a grande maioria das pessoas. Como diz Mills:

“(...) Como poucos homens possuíam mais propriedades do que podiam explorar sozinhos, as diferenças entre os indivíduos eram devidas, principalmente, à força pessoal e à engenhosidade (...)” (Mills 1979, pg 31).

Fica evidente que a sociedade estava fundada na concorrência entre as pessoas e que os melhores seriam compensados com a ascensão social.

“(...) A concorrência era um meio de produzir indivíduos livres, o campo de prova para os heróis, em que cada um vivia a legenda do homem independente. Em todos os setores da vida, além do mercado econômico, o liberalismo imaginou homens independentes competindo livremente para a vitória do mérito e o desenvolvimento do caráter (...)” (Mills 1979, pg 33).

Entretanto, ao longo do livro, Mills mostra que este contexto histórico específico desaparece. Ele passa a descrever aquilo que entende como a “Nova Classe Média”, ou seja, um processo em que os antigos produtores independentes vão se transformando progressivamente em trabalhadores assalariados:

“(...) a América tornou-se uma nação de empregados, que não têm a menor possibilidade de acesso à propriedade independente. Suas oportunidades de

receber uma renda, de exercer poder, de gozar de prestígio, de adquirir e utilizar habilidades são determinadas pelo mercado de trabalho, e não pelo controle de uma propriedade. (...)" (Mills 1979, pg 83).

A partir deste momento, o mérito individual passa a ser considerado no contexto do mercado de trabalho. A posse de credenciais, e não mais o trabalho duro na pequena propriedade, torna-se o requisito principal para a mobilidade social ascendente. Para o seu pertencimento ao estrato mais elevado na hierarquia social.

Entretanto, se no contexto de origem da antiga classe média a mobilidade era algo real e uma possibilidade aberta para todos, a posse de credenciais não garante o mesmo. A mobilidade por meio da meritocracia torna-se um valor que permanece como ideologia. Um valor que continua presente na constituição das novas classes médias e nas transformações do mercado de trabalho. Em nossa opinião, talvez como nostalgia do passado.

A segunda questão importante que reforça a ideologia da meritocracia está ligada à generalização dos padrões de consumo. A expansão do capitalismo via autonomização do progresso técnico provoca o barateamento constante dos produtos. Dessa maneira, eles se tornam acessíveis para uma massa crescente de pessoas. O consumo generalizado e crescente, por sua vez, provoca a sensação de uma melhora de vida para um conjunto amplo de pessoas. Uma sensação de avanço. De mobilidade social ascendente. De pertencimento aos estratos mais elevados na hierarquia social.

Trata-se apenas de uma sensação porque, na verdade, os estratos superiores também elevam constantemente seus padrões de consumo. Passam a consumir produtos cada vez mais modernos e mais caros, justamente, como forma de distinção social²⁷. Dessa maneira, a distância dos estratos inferiores permanece constante podendo, inclusive, aumentar. Não há, portanto, mobilidade social ascendente. Trata-se, novamente, apenas de uma questão ideológica.

Os Executivos que Muito Trabalham

²⁷ Estamos aqui reproduzindo a tese central do livro de Thorstein Veblen, escrito em 1899, "*A Teoria da Classe Ociosa*". Ali Veblen formulou o conceito de "consumo conspícuo", isto é, o consumo como forma de distinção social perante outros indivíduos.

Neste momento do texto estamos prontos para fazer algumas inferências sobre a pergunta central que motivou esse trabalho, isto é, como explicar porque grande parte de executivos importantes de grandes corporações trabalham mais de catorze horas por dia. A busca desta explicação exige, antes de qualquer coisa, que esclareçamos quem é esse executivo.

Diante da discussão sobre as classes e os monopólios sociais feita anteriormente, podemos dizer o seguinte. O executivo não pode ser classificado, efetivamente, como membro da classe dos proprietários dos meios de produção. Não são, usando a classificação de Marx, capitalistas. Tão pouco podemos classificá-los apenas como assalariados. Seria uma simplificação exagerada e por isso equivocada.

Os executivos representam o conjunto de pessoas diretamente responsáveis pela administração empresarial das grandes corporações. Antes do aparecimento generalizado das corporações estruturadas através da abertura de capital, ou seja, a sociedade por ações, as funções do administrador e do proprietário da empresa se confundiam. É o caso de Henry Ford. Essa dupla função é algo raro hoje. Ela existe apenas em empresas pequenas, geralmente, empresas familiares que atuam no setor de serviços ao consumidor [Galbraith 2004]. No mundo dominado pelas grandes corporações a função de administração foi completamente assumida pela figura do executivo profissional. Ele não é o dono da empresa, mas trabalha para que os proprietários (acionistas) tenham lucros substantivos através da valorização de suas ações. Para isso recebem uma remuneração que pode variar de acordo com a valorização acionária da corporação.

São profissionais no sentido de possuírem habilidades, técnicas e conhecimento para o exercício eficiente de seus cargos. São donos de um conjunto de credenciais específicas exigidas e certificadas pelas corporações que os contratam. Embora não sejam efetivamente proprietários, têm poderes que submetem os próprios acionistas. Galbraith (2004), num livro pequeno²⁸, mas de uma enorme grandeza intelectual de quem usa a experiência acumulada para conseguir ser simples e direto, consegue definir com grande precisão o papel de tais profissionais.

“(...) Que ninguém duvide: em qualquer empresa de certo porte, os acionistas –os proprietários- e os Conselhos de Administração que supostamente os representam são de todo submissos aos administradores. Embora se dê a impressão de

²⁸ *A Economia das Fraudes Inocentes*; John Kenneth Galbraith (2004), Companhia das Letras, São Paulo.

autoridade dos donos, ela não existe de fato. Uma fraude aceita.” [Galbraith 2004, pg 46].

Os executivos ocupam as posições de comando dentro de uma grande corporação. Têm poderes, inclusive, para definir as próprias remunerações. Ainda segundo Galbraith:

“(...) As generosas remunerações dos administradores se estendem por todos os empreendimentos empresariais modernos. O enriquecimento pessoal de milhões de dólares com a permissão da lei é uma característica da atual administração de empresas, o que não é surpresa: os administradores estabelecem as próprias remunerações(...)” [Galbraith 2004, pg 45].

Feita essas considerações, diríamos que os executivos representam o modelo ideal de projeto profissional. Um projeto que conseguiu atingir um alto grau de sucesso. Isso porque, são indivíduos que através da posse de credenciais conseguiram ocupar os melhores empregos no competitivo mercado de trabalho. Empregos que garantem uma alta rentabilidade, prestígio e poder.

A figura dos executivos representa para aqueles que não são proprietários dos meios de produção, mas que são membros da classe média porque têm alguma condição financeira para investir na compra de credenciais, a possibilidade real de conseguir empregos que os coloquem muito próximos das elites proprietárias. Isso não quer dizer que grande parte dos postos de executivos já não estejam ou serão ocupados pelos filhos das elites tradicionais e proprietárias dos meios de produção. Quer dizer, isto sim, que é possível visualizar um caminho na direção das camadas proprietárias. Isso porque, fundamentalmente, o critério de escolha para o cargo de um executivo não está diretamente e exclusivamente ligado à posse ou não de meios de produção, mas sim à posse das credencias exigidas pelas grandes corporações.

Credencias, por sua vez, que não significam apenas diplomas de faculdades, cursos de MBA, línguas, etc. Mas, além disso, a posse de qualidades práticas e intelectuais que o mercado exige. Em última instância, as qualidades necessárias para um bom desempenho na função de administrador de uma grande corporação. Um desempenho que será avaliado de maneira precisa e objetiva através dos resultados da empresa no mercado. Não basta, portanto, apenas ser membro de uma família tradicional. Ter estudado nas melhores escolas. Ter tido acesso a cultura e fazer parte de uma rede social privilegiada. Tais atribuições são relevantes e necessárias, mas é preciso algo mais. Em suma, é preciso possuir as credenciais impostas pelo mercado. Em outras

palavras, as qualificações específicas exigidas pelas grandes corporações têm um peso muito importante.

Diante deste quadro, podemos dizer que o mérito individual faz parte do critério de escolha dos cargos executivos. Se isso é verdade, está, portanto, configurada uma brecha por onde alguns poucos membros não proprietários, mas não totalmente excluídos, podem conseguir passar. Apenas os melhores passarão. Aqueles que conseguem reunir em torno de si as qualidades exigidas pelo mercado. Estes conseguirão, de fato, uma mobilidade social ascendente. Talvez não se tornem efetivamente proprietários, mas conseguem cargos de administração com poderes maiores que os próprios proprietários. Não são, portanto, simplesmente assalariados. Melhor seria dizer que são “personificações do capital”.

Entender perfeitamente quais são essas qualidades exigidas pelo mercado para essa ascensão social e, como elas mudam de acordo com as transformações inerentes ao avanço do capitalismo, exige um estudo aprofundado das mudanças econômicas e suas implicações para o mercado de trabalho. Isso será a tarefa central do terceiro capítulo.

Por ora, é possível apenas afirmar o seguinte. Vimos ao longo deste capítulo que no Capitalismo a concorrência entre os indivíduos estrutura e ordena a sociedade. Nesse sentido, é um sistema despótico e totalitário. O critério fundamental para mensurar o desempenho de cada um na concorrência é a quantidade de riqueza acumulada sob a única forma possível neste sistema, isto é, a forma monetária. Dinheiro e poder definem qual a posição de cada indivíduo na hierarquia social. A posição frente aos demais competidores.

Essa competição entre indivíduos isolados fica evidente no contexto do mercado de trabalho. Os melhores empregos são aqueles que garantem a apropriação de uma maior parcela da riqueza produzida no capitalismo. Também garantem a capacidade do indivíduo, num mundo competitivo, realizar algumas de suas vontades a despeito da resistência e da oposição de outros. Nesse sentido, os cargos de administradores profissionais das grandes corporações são justamente aqueles que permitem um maior acesso ao poder e ao dinheiro. Representam, sem dúvida, os melhores empregos. Em outras palavras, definem aqueles que podem ser considerados vencedores numa competição imposta a todos.

Não por outra razão estes os cargos de executivos nas grandes corporações são, justamente, os mais disputados e desejados. Algo que fica ainda mais evidente se considerarmos que com o avanço do capitalismo, tais corporações assumem um caráter transnacional cujo poder se sobrepõe aos Estados Nacionais²⁹. Aqueles que as administram profissionalmente detêm, portanto, um poder compatível ou maior que o dos cargos de primeiro escalão dos Estados.

Pois bem, feita todas essas considerações anteriores podemos concluir o seguinte. A ocupação de um cargo de executivos numa grande corporação representa o limite extremo de sucesso de um projeto profissional individual. Poucos serão os indivíduos que conseguirão esse sucesso. Terão maiores chances aqueles que se encontram protegidos pelos monopólios sociais. Entretanto, como vimos, existem brechas possíveis. Sendo assim, a concorrência não está totalmente limitada. É possível aos melhores membros das camadas médias o acesso a estes cargos. Isso coloca a seguinte questão. Os acessos aos cargos de executivos exigem, cada vez mais, indivíduos superqualificados ou supercredenciados. A inflação de credenciais é um fenômeno diretamente vinculado ao acirramento da concorrência entre os indivíduos no mercado de trabalho.

Essa superqualificação resulta na necessidade de um enorme esforço de preparação individual. Mas, apenas isso não é suficiente. Também é preciso um enorme esforço para a manutenção do cargo conquistado. É preciso, recorrentemente, atualizar suas qualificações profissionais buscando novas credencias, e mostrar um melhor desempenho frente aos demais. Frente aqueles que trabalham na mesma corporação e desejam ocupar o seu cargo. Frente aqueles que disputam uma mesma promoção nesta corporação. Frente aqueles que trabalham em outras corporações afins e desejam mudar para a sua. Frente aqueles que se encontram desempregados, mas que possuem credenciais suficientes para o cargo. Enfim, frente aqueles que ainda não têm as credenciais, mas que podem vir a ter num futuro próximo.

Neste ambiente de acirrada e crescente competição, trabalhar muito para provar seu desempenho torna-se um imperativo. Os resultados não podem estar limitados por jornadas de trabalho previamente estabelecidas. Trabalhar muito não se traduz apenas por horas gastas na execução e no planejamento de um projeto específico, ou seja, o trabalho considerado produtivo. Existe também o chamado “trabalho político” [Collins

²⁹ Ver discussão feita no terceiro capítulo.

1979]. Este tipo de trabalho se traduz pelo tempo gasto para a construção de uma rede de relacionamentos e alianças pessoais que assegurem a manutenção do seu cargo. Para isso é preciso estar presente fisicamente na corporação. O conceito de trabalho político é análogo ao conceito de capital social de Bourdieu. Voltaremos a discutir esses conceitos ao longo dos demais capítulos.

Portanto, podemos dizer que a tese central deste trabalho se resume em mostrar que o capitalismo é um sistema que impõem a concorrência entre as pessoas como norma. Dentro deste contexto, os cargos de executivo definem quem são os mais bem sucedidos nesta competição. Aqueles que se aproximam das classes dominantes. Sendo assim, os executivos representam o modelo ideal a ser seguido. São, talvez, aqueles que despertam as maiores admirações e valores na sociedade. É fundamental, portanto, entender quem são tais executivos para entender a atual sociedade. É preciso desvendar o que pensam, como se comportam e como são selecionados. Neste trabalho, as respostas para tais indagações passam, necessariamente, pelo entendimento das longas jornadas de trabalho. Ao tentar explicar porque trabalham tanto, podemos explicar quem é esse sujeito e, conseqüentemente, em que tipo de sociedade estamos vivendo.

Este capítulo representou o primeiro passo na direção deste objetivo. Mas ainda é preciso prosseguir nesta caminhada. Não basta mostrar que a concorrência estrutura e ordena a sociedade. Faz-se necessário, agora, entender quais os costumes, as obrigações, os valores morais de conduta, o conjunto de concepções e mentalidades que definem o comportamento dos executivos. Faremos isso no próximo capítulo ao tentar descrever o *ethos* dos executivos. Feito isso, estaremos prontos para, num terceiro capítulo, entender como as transformações econômicas recentes afetam a estruturação do mercado de trabalho e, conseqüentemente, o executivo das grandes corporações.

Capítulo 2

O Ethos do Executivo: interpretações sobre o “Espírito do Capitalismo”

Uma busca rápida na *Internet* juntamente com a consulta de alguns dicionários de filosofia e sociologia, mostra que o termo ethos, de origem grega, quando grafado com e longo (*eta*), indica os costumes, as obrigações, os valores morais de conduta coletiva ou o conjunto de concepções e de mentalidades que definem os comportamentos socioculturais mais enraizados de um grupo, de uma comunidade social, povo ou nação. O plural de Ethos (*ta etché*) representará a origem morfológica e conceitual da palavra Ética (*ta ethika*). A mesma palavra grega (quando escrita com e breve, o *épsilon*) significa caráter, índole ou temperamento subjetivo. Em outras palavras, as características de personalidade do indivíduo que se formam em decorrência de circunstâncias sociais, ambientais e dos valores culturais de uma sociedade.

Descobrir quais as características fundamentais do ethos dos executivos das grandes corporações é o objetivo central deste capítulo. Para isso, analisaremos, num primeiro momento, o célebre livro de Max Weber, *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo*. Num segundo momento, analisaremos os livros: “*El Burgués: contribución a la historia espiritual del hombre económico moderno*” e “*El apogeo del Capitalismo*” do economista e sociólogo alemão, Werner Sombart, supostamente o criador da expressão “Espírito do Capitalismo” e crítico da visão de Weber. Num terceiro momento, analisaremos como Schumpeter tratou deste problema. Dois serão os textos analisados: “*Teoria do Desenvolvimento Econômico*”, livro publicado em 1911 quando Schumpeter tinha apenas 28 anos; e um artigo publicado em 1949, um ano antes da morte do autor, intitulado: “*Economy Theory and Entrepreneurial History*”³⁰.

O Espírito do Capitalismo em Max Weber

Weber inicia o primeiro capítulo da *Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo* como a seguinte indagação:

³⁰ O artigo está publicado numa coletânea organizada pelo *Research Center in Entrepreneurial History*, da Universidade de Harvard: *Change and The Entrepreneur: Postulates and Patterns of Entrepreneurial History*, Cambridge-Mass: Harvard University Press, 1949.

“Um simples olhar às estatísticas ocupacionais de qualquer país de composição religiosa mista mostrará, com notável freqüência, uma situação que muitas vezes provocou discussões na imprensa e literatura católicas e nos congressos católicos, sobretudo na Alemanha: o fato de que os homens mais especializados e o pessoal mais habilitado técnica e comercialmente das modernas empresas é predominantemente protestante.”

Diz também mais adiante:

“É bem verdade que a maior participação relativa dos protestantes na propriedade do capital, na direção e nas esferas mais altas das modernas empresas comerciais e industriais pode em parte ser explicada pelas circunstâncias históricas oriundas de um passado distante, nas quais a filiação religiosa não poderia ser apontada como causa da condição econômica, mas até certo ponto parece ser resultado desta.”

Para os propósitos deste trabalho, estes dois trechos são importantes como pontos de partida porque perpassam aquele que é o nosso objeto de estudo, ou seja, os diretores das modernas empresas comerciais e industriais. Ainda que o livro de Weber tenha sido escrito há bastante tempo, a parte inicial da primeira versão seja de 1905³¹, época onde ainda não estavam constituídos os modernos e profissionais administradores de empresas como conhecemos hoje, podemos inferir que tais diretores citados representariam, atualmente, os executivos de grandes corporações.

Obviamente, essa é uma inferência superficial que não leva em consideração os detalhes das funções destes dois grupos em diferentes épocas históricas. Tão pouco as diferenças de concepção e atividades das empresas mais importantes e modernas em 1905 e em 2007. De qualquer maneira, como diz Weber, em 1905, tais diretores faziam parte das mais altas esferas das empresas, ou seja, independente do período histórico tratado, este grupo representa uma elite dirigente altamente qualificada. Pois bem, isso não deixa de ser nosso objeto de estudo.

Um outro aspecto de fundamental importância é a afirmação que, de uma maneira geral, o pessoal mais qualificado e habilitado tecnicamente é protestante. Vimos no capítulo anterior que uma maior qualificação está relacionada àqueles que conseguem posições de destaque nas empresas. Nossa elite em questão é altamente qualificada. A originalidade e a genialidade de Max Weber consistem, justamente, em relacionar tal fato

³¹ A segunda versão, de 1920, é parte dos Ensaio reunidos de Sociologia da Religião.

com a religião. Isso nos leva a ficar extremamente interessado em entender como essa relação é construída. Porque os protestantes são mais qualificados e conseguem posições de elite dentro de uma empresa do que os católicos? e, principalmente, como isso aparece hoje nas grandes corporações capitalistas? Responder tais perguntas nos obriga a recuperar aqui as principais idéias do livro de Weber. Seu objetivo, assim como o nosso neste momento, é desvendar o “espírito do capitalismo”.

Ao comparar o comportamento de católicos e protestantes, Weber vai notar que, os primeiros, pareciam ter uma atitude mais desapegada ou mesmo de indiferença com relação às coisas mundanas. Os católicos eram vistos como pessoas mais “quietas” e com menores impulsos para a aquisição de bens materiais. Já os protestantes, pareciam estar mais preocupados em aproveitar as oportunidades de ganhar riquezas e bens materiais. Numa expressão, pareciam estar mais preocupados com aspectos da “vida cotidiana”. Esse é um termo utilizado por Charles Taylor (1989) no livro *“As Fontes do Self”*, para designar os aspectos da vida humana referentes à produção e à reprodução. Ao trabalho, à fabricação das coisas necessárias à vida e à nossa existência como seres sexuais, incluindo casamento e família.

Taylor escreve um livro denso de grande fôlego para tentar desvendar a origem da identidade moderna. Mais do que isso, ele identifica as três fontes morais fundamentais que definem a formação do homem moderno. Nos limitaremos aqui a tecer alguns comentários sobre a mais influente destas fontes: a base teísta original, ou seja, a fonte moral colocada pela religião.

Entender como essa fonte contribui para a formação da identidade moderna também é o problema de Weber. Na verdade, ele trata de um aspecto mais específico desta contribuição, isto é, como ela ajuda a definir o espírito do homem que vive sob o capitalismo. Por isso o livro de Charles Taylor nos parece bastante útil para os propósitos iniciais deste capítulo.

Citando Aristóteles, Taylor vai mostrar que antes da Reforma Protestante, a “vida cotidiana” tinha um *status* de inferioridade em relação a outras atividades, entre as quais, fundamentalmente, a contemplação teórica e a participação na política como cidadão. O sábio deveria estar distanciado da mera satisfação de suas necessidades vitais e sexuais. A vida contemplativa e participativa tinha um *status* ético superior. Os homens mais sábios e superiores não deviam se ocupar da mera manipulação de coisas e, portanto, de ofícios. Como diz Taylor, de certa forma, essa ética do cidadão era análoga, e as vezes

podia até se fundir parcialmente, à ética aristocrática da honra, cujas origens se encontravam na vida das castas guerreiras. Essa ética envolvia um senso de hierarquia acentuado. A vida de um guerreiro ou de um governante, voltada para a honra ou para a glória, era incomparável com a dos homens de posição inferior. Homens preocupados apenas com aspectos cotidianos da vida.

Diz Taylor:

“(...) A disposição para arriscar a vida era a principal qualidade do homem de honra. E muitas vezes se julgava que um interesse grande demais pela aquisição de riquezas era incompatível com essa vida superior. Em algumas sociedades, dedicar-se ao comércio era visto como depreciação do status aristocrático” (Taylor 1989, pg 276).

Weber vai mostrar, justamente, quais os aspectos fundamentais para explicar o processo de transição de uma hierarquia fundada na honra e na glória, para um conjunto de atividades cotidianas e burguesas que valorizam a vida do homem comum. Depois da Reforma, serão realçados aspectos ordinários da vida como o trabalho, o negócio, o casamento e a vida familiar. Aquilo que antes era estigmatizado como inferior é agora exaltado como modelo. Aquilo que antes era visto como superior passa a ser interpretado como presunção, vaidade e até mesmo preguiça. Nesse sentido, vale mais a vida de um humilde artesão do que a ociosidade de um filósofo.

Essa afirmação e valorização da vida cotidiana provocarão profundas mudanças na organização da sociedade. Isso porque a vida cotidiana é algo cujo acesso não é restrito. Expliquemos-nos. Até então, aqueles que poderiam viver uma vida de honras e glórias eram, necessariamente, pessoas de estratos sociais mais elevados. Pessoas que não precisavam dedicar-se ao trabalho plebeu para conseguir seu sustento. Algo, diga-se de passagem, chancelado pelo carimbo Divino. O privilégio da Nobreza Aristocrática era baseado no nascimento. Ou você nasce nobre dotado de “sangue azul” e, por isso, alguém que podia dedicar-se às atividades gloriosas perigosas e aventureiras, ou você nasce plebeu e, por isso, obrigado a trabalhar para garantir seu sustento e de sua família. Essa é uma decisão externa. Uma decisão Divina.

Dessa maneira, está implícito na promoção da vida cotidiana um nivelamento social. Essa vida é acessível a todos. Um ideal de vida onde a produção sóbria e disciplinada passa a ter uma importância central. A busca da Honra e da Glória passa a ser condenada como auto-indulgência rebelde e indisciplinada. Neste novo modelo de

civilidade, a vida de comércio e a aquisição de riquezas e bens materiais (coisas mundanas) adquirem um lugar positivo sem precedentes [Taylor 1989]. O ponto central do livro de Weber é mostrar, justamente, como essa transição acontece. Como passaremos a valorizar uma ética burguesa em detrimento de uma ética hierarquizada da Honra? A resposta está estreitamente ligada à concepção da religião como uma fonte moral. Vejamos isso com calma.

Weber ao descrever o que ele entende por “Espírito do Capitalismo” reproduz alguns trechos de um “documento” deste espírito. O autor deste documento, Benjamin Franklin³², resume com exatidão a essência desse espírito ou deste ethos. Vale a pena reproduzir aqui algumas destas passagens:

“Lembre-se que tempo é dinheiro. Para aquele que pode ganhar dez shillings por dia pelo seu trabalho e vai passear, ou fica ocioso metade do dia, apesar de não gastar mais que seis pence em sua vadiagem ou diversão, não deve ser computada apenas essa despesa; ele gastou, ou melhor jogou fora, mais cinco shillings”.

“Lembre-se que o dinheiro é de natureza prolífica e geradora. O dinheiro pode gerar dinheiro, e seu produto gerar mais, e assim por diante (...)”

“(...) nada contribui mais para a subida de um jovem na vida do que a pontualidade e a justiça em todos os seus negócios (...)”

“As menores ações que possam afetar o crédito de um homem devem ser levadas em conta. O som do teu martelo as cinco da manhã ou as oito da noite, ouvido por um credor, te o tornará favorável por mais seis meses; mas se te vir à mesa de bilhar, ou ouvir sua voz na taverna quando deveria estar no trabalho, cobrará o dinheiro dele no dia seguinte, de uma vez, antes do tempo”

“Não te permitas pensar que tens de fato tudo o que possuis, e viver de acordo com isso. Esse é um erro que caem muitos dos que têm crédito. Para evitá-lo, mantenha por algum tempo uma contabilidade exata de tuas despesas e tuas receitas. Se, de início te deres ao trabalho de mencionar os detalhes, isso terá o seguinte bom efeito: descobrirás que mesmo pequenas e insignificantes despesas se acumulam em grandes somas, e discernirás o que poderia ter sido e o que poderá ser poupado para o futuro sem causar grandes inconvenientes”

³² Em suas notas, Weber afirma utilizar dois textos de Benjamin Franklin: *Necessary to Those that Would be Rich*, escrito em 1736 e *Advice to a Young Tradesman*, escrito em 1748.

Franklin, através de um conjunto de regras, tem a clara preocupação de aconselhar jovens homens do comércio como conseguir ascender e obter maiores riquezas na vida. Para isso é preciso considerar o tempo como dinheiro. Em outras palavras, é preciso escolher o trabalho produtivo ao invés do ócio. É também preciso poupar racionalmente suas economias pensando no futuro. Gastos improdutivos com diversão devem ser totalmente evitados. A pontualidade, a honestidade e a presteza nos negócios são também características fundamentais para subir na vida.

No entanto, como afirma Weber, infringir tais regras não é algo que deve ser tratado como uma tolice, mas como um esquecimento do dever. Tais regras configuram um ideal de conduta de vida ou, se quisermos, de afirmação da vida cotidiana. Regras que devem ser racionalmente seguidas não apenas no sentido de “subir na vida” com base em critérios monetários, mas, antes, como uma dever ético. Como diz Weber, essa ética peculiar do dever é a “essência da coisa”. “

“(...) Não se trata se mera astúcia de negócios, o que seria algo comum, mas de um ethos. E essa é a qualidade que nos interessa(...)”

Atenção. Esse dever ético está longe de significar uma busca egoísta orientada por motivos puramente egocêntricos. Essa parece ser uma conclusão inevitável, pois, fica a impressão de que tais conselhos de conduta de vida são pura hipocrisia. Isso porque, todas estas virtudes proclamadas por Franklin, como ele mesmo afirma, só são virtudes à medida que são úteis ao indivíduo. Nesse sentido, é preciso apenas aparentar honestidade. Um excesso desnecessário dessa virtude poderia ser perfeitamente entendido como um desperdício improdutivo. Porém, como alerta Weber, as coisas não são tão simples assim. A própria trajetória de vida de Benjamin Franklin, marcada por uma “extraordinária candura” anula essa suspeita. Na verdade, essa utilidade da virtude deve ser entendida como uma revelação divina.

Sendo assim, fica claro para Weber porque a necessidade de ganhar dinheiro é combinada com o afastamento total de qualquer tipo de prazer espontâneo. A busca do lucro é pensada puramente como um fim em si mesmo. Não deve ser vinculada com a felicidade pessoal ou a utilidade individual, mas sim tratada como algo transcendental. A satisfação de necessidades materiais através do dinheiro não é o objetivo do sujeito que vive sob essa ética. Ganhar dinheiro, honestamente, simboliza que você está seguindo com eficiência o correto caminho designado por Deus. Daí ser uma virtude e um dever ético. Nesse sentido, torna-se uma obrigação. Diz Weber:

“(...) É uma obrigação que se supõe que o indivíduo sinta, e de fato sente, em relação ao conteúdo de sua atividade profissional, não importa qual seja, particularmente se ela se manifesta como uma utilização de suas capacidades pessoais ou apenas de suas posses materiais (capital) (...)”

Essa é a essência do “Espírito do Capitalismo” apontada por Weber. Um espírito ou um ethos que, embora determinado pela providência divina, está perfeitamente de acordo com as necessidades de um capitalismo pequeno burguês que avançava.

Quando Weber escreve o livro, esse espírito já havia se generalizada nas sociedades capitalistas ocidentais que estudou. No entanto, como afirma, essa supremacia não aconteceu de maneira tranqüila. Ela se deu de maneira gradual e lenta. Teve que lutar “contra um mundo inteiro de forças hostis”. Forças que não eram contra a idéia de ganhar dinheiro. Isso era algo “tão velho quanto a história do homem”. Ele cita vários exemplos de uma busca inescrupulosa pelo dinheiro em diversas sociedades econômicas pré-capitalistas.

As forças hostis eram aquelas que dificultavam a utilização racional do capital nas empresas e a organização racional capitalista do trabalho. Weber resume tais forças em uma única palavra: tradicionalismo. Tradicionalmente, o homem não desejava naturalmente ganhar mais e mais dinheiro, mas sim viver simplesmente como estava acostumado ganhando o suficiente para isso. Nesse sentido, aumentos de produtividade do trabalho que significassem incremento na intensidade deste trabalho, mesmo que também aumentassem a quantidade de dinheiro ou o salário do trabalhador, eram muito difíceis de serem implementados. O sujeito preferia ganhar menos a ter que trabalhar mais.

A reforma protestante vai mudar radicalmente essa atitude em relação ao trabalho. O trabalho passará a ser executado como se fosse um fim absoluto em si mesmo. Uma vocação. Neste contexto, o dinheiro, é apenas um símbolo. O trabalhador não precisa ser incentivado a trabalhar mais em troca de maiores salários, mas, ganhar um maior salário, significa que você está cumprindo com eficiência sua vocação ou sua profissão. Essa será a essência da ética protestante e sua relação com a ética burguesa. Apenas através de um fundamento religioso, o espírito do capitalismo conseguirá avançar rompendo com as barreiras impostas pelo tradicionalismo. Esse espírito passará a ser tratado como um longo e árduo processo educativo.

Esse processo educativo terá efeitos não apenas no trabalhador assalariado, mas, principalmente, no empresário capitalista. Empresário que, como sabemos, é a força motriz para o avanço do modo de produção capitalista. Se esse empresário assume uma postura tradicionalista o avanço do capitalismo encontra-se seriamente ameaçado. Por postura empresarial tradicionalista entendemos: um negócio tradicional; uma tradicional margem de lucro; uma tradicional quantidade de trabalho, um tradicional modo de regular as relações de trabalho; um tradicional círculo de clientes e modos de atrair novos.

Enfim, esse empresário, embora capitalista porque sua atividade tem um caráter puramente comercial, contentava-se com ganhos moderados, suficiente para levar uma vida confortável, um bom relacionamento com os demais competidores, tempo livre para gastar com atividades prazerosas que incluíam longas visitas diárias à taverna para beber com os amigos, etc. Essa vida tradicional de poucos lucros e maior tempo livre dará lugar a uma rígida e racional frugalidade centrada no dever de aumentar a lucratividade da empresa. De conquistar novos clientes. De aumentar sua participação no mercado que ia ficando cada vez mais competitivo.

Em suma, os empresários passavam a adotar uma postura sóbria e racional, onde o cálculo dos ganhos e dos riscos é feito constantemente. Eram pessoas completamente devotadas e comprometidas com seu negócio, sem tempo para atividades espontâneas, com princípios e opiniões estritamente burgueses. O homem existe para o seu negócio. Um negócio que exige um incessante trabalho. “Tempo é Dinheiro”.

O sucesso neste negócio medido em termos monetários é a meta final. No entanto, é um sucesso que não deve ser ostentado, celebrado ou usado como meio de poder frente aos demais. Como diz Weber, o tipo ideal deste empresário se resume na seguinte frase:

“(...) Ele evita a ostentação e gastos desnecessários, assim como o regozijo consciente do próprio poder, e fica embaraçado com as manifestações externas de reconhecimento social que recebe (...)”

A modéstia deve ser a regra. A busca da riqueza não tem fins particulares. Ela apenas permite a sensação de cumprimento do dever. De um dever profissional. Em suma, de uma vocação.

Se antes, nos ideais da Igreja Católica, a prática comercial visando apenas o lucro era uma atividade que dificilmente poderiam agradar a Deus, agora, ela é resultado de

uma vocação profissional. De uma conduta de vida moralmente louvável. Do cumprimento de seu dever com Deus.

Uma prática ou um dever exigido não apenas dos empresários. É uma ética que atinge todas as camadas da sociedade e que, como vimos, vai reafirmar ou valorizar aspetos cotidianos da vida. É uma ética que terá um enorme poder de difusão porque pressupõe o nivelamento social já que não existem barreiras iniciais ao seu acesso.

Pois bem, convém agora ser mais específico e dizer como, efetivamente, essa ética burguesa de afirmação da vida cotidiana, tão favorável ao desenvolvimento do capitalismo, surge e se contrapõe à antiga ética hierarquizada da honra e da glória. Aqui é preciso entender um dos aspectos fundamentais da Reforma Protestante: a idéia de vocação. Aqui o livro de Charles Taylor poderá novamente nos ajudar.

Taylor mostra que essa transição está intimamente ligada à concepção da fonte moral proveniente da religião. Nesse sentido, um dos principais aspectos da Reforma foi sua recusa da mediação, ou seja, a rejeição da compreensão medieval do sagrado. Isso era consequência do princípio mais fundamental dos reformadores, isto é, o fato de a salvação ser exclusivamente obra de Deus. Nesse contexto, o homem encontra-se totalmente impotente. Nada pode fazer sozinho para garantir sua salvação.

Deus, onipotente e misericordioso e de uma maneira inexplicável, pois o homem como um ser inferior não pode estar apto para entender as decisões divinas, é quem escolhe aqueles que deverão ser salvos. Diante disso, a única coisa que o homem pode fazer é reconhecer esse poder. Reconhecer tanto o fato de que Deus pode realmente nos salvar, bem como o fato de que essa é uma dádiva exclusiva. Só nos resta reverenciar e acreditar. Isso é que é ter fé.

A fé na salvação, ao contrário da possibilidade das boas obras da piedade católica, baseia-se no reconhecimento da nossa própria nulidade. Em outras palavras, de nossa própria contribuição zero para o ato divino da salvação. Portanto, é por isso que Taylor afirma que essa fé significa uma recusa completa da compreensão católica do sagrado e, por isso, do papel da Igreja como mediador.

Nesse sentido, os sacramentos católicos devem ser eliminados. Fundamentalmente, o sacramento do altar que permite à Igreja, na figura do padre, efetivar a comunhão entre Deus e os homens. De certa maneira, isso aprisiona e limita a vontade divina. Esta aparece diretamente vinculada a uma ação que está ao alcance dos

homens realizarem, ou seja, a missa e a comunhão. Isso negaria o papel único e exclusivo de Deus na nossa salvação. Para os reformadores, isso representava uma tentativa arrogante de restringir a soberania ilimitada de Deus.

Tudo isso fica muito mais evidente na versão mais radical dos reformadores: o calvinismo. Radical porque para os calvinistas existe a doutrina da pré-destinação. Deus, de maneira implacável, escolhe aqueles que serão salvos e aqueles condenados ao fogo eterno do inferno. Nosso destino está inteiramente nas mãos de Deus. Por isso, os calvinistas trataram de eliminar toda e qualquer noção do sagrado do catolicismo medieval. Eliminam a idéia de que podem existir lugares, momentos ou ações nos quais o poder de Deus está mais intensamente presente e pode ser alcançado pelos seres humanos. Toda a magia do mundo proporcionada pela Igreja Católica deve, portanto, ser eliminada. Isso inclui venerações a santos, peregrinações, visitas a lugares santos, cerimônias religiosas no enterro de entes queridos, cânticos, rituais diversos, etc..

Essa completa rejeição da magia ou do sagrado e, por isso, da mediação da Igreja e da importância da figura do padre, vai ter um significado bastante profundo para a vida das pessoas: um completo isolamento interior do indivíduo. Cada pessoa está sozinha em relação a Deus. Ninguém pode te ajudar. Não se deve confiar em ninguém. Devemos desconfiar até mesmo dos amigos mais íntimos. Isso configura um sentimento de enorme de solidão e angústia. Ao longo de toda sua vida você nunca tem a certeza de que foi ou não um dos escolhidos. Ninguém pode te ajudar. Mais do que isso, você nada pode fazer para mudar seu destino. Numa época onde a pós-morte tinha uma importância fundamental, essa dúvida era terrível. Serei eu um dos eleitos? Nesse sentido, o catolicismo e a possibilidade de confissão, arrependimento e perdão, tornavam essa uma religião muito mais branda e solidária.

Ao analisar o calvinismo no capítulo IV, Weber tenta responder essa pergunta. “Serei eu um dos eleitos?” E como poderei ter a certeza desse estado de graça?”. Weber afirma que para Calvino isso nunca foi um problema.

“(...) Para o próprio Calvino isso não foi um problema. Ele se sentia como um agente escolhido do Senhor, e tinha a certeza de sua própria salvação. De acordo com isso, diante da pergunta de como o indivíduo poderia ter a certeza de sua eleição, ele tinha, no fundo, apenas a resposta segundo a qual deveríamos estar contentes com o conhecimento de que Deus havia feito a escolha, dependendo,

além disso, apenas daquela confiança implícita em Cristo, que é o resultado da verdadeira fé. (...)”

Calvino, portanto, afirma que a única resposta possível é acreditar na sua salvação. É ter fé de que você foi realmente um dos escolhidos. Diz ainda que o escolhido, em nada difere externamente do condenado. As experiências de vida podem ser exatamente as mesmas e isso em nada mudaria a escolha desconhecida, já feita, de Deus.

Obviamente, essa é uma resposta que em nada alivia as angústias daqueles que acreditam na pré-destinação. Dizer que se trata de uma questão de fé impossibilita que o fiel pense sobre aquilo. Se assim ele o fizer, imediatamente, a dúvida surgirá em seus pensamentos. Alguém que duvida, é alguém que não tem fé. Portanto: condenado. Na verdade, ele precisa a todo o momento ter fé em sua fé. Uma fé solitária e autoconfiante. Ninguém pode te ajudar. A única ajuda possível se limita em dois conselhos interconectados.

O primeiro conselho afirmava ser absoluto o dever de considerar a si mesmo como escolhido e combater qualquer dúvida. A perda de autoconfiança é resultado de uma fé insuficiente, o que significa, portanto, uma graça imperfeita. É preciso, diariamente, em todos os momentos de sua vida, reprimir qualquer manifestação de dúvida. Uma dúvida que deve, sempre, ser interpretada como uma tentação do diabo³³.

O segundo conselho afirma que para obter essa autoconfiança é recomendada uma intensa e incessante atividade laboral. O trabalho diário e fatigoso é, portanto, o único modo de afugentar a dúvida e as tentações e assim obter a certeza do seu estado de graça. Nesse sentido, o trabalho como vocação ou dever profissional torna-se fundamental para a obtenção da graça. Na verdade, a fé deve se manifestar na qualidade da ação do fiel. Através dos resultados objetivos do seu trabalho. Estes resultados, por sua vez, devem ser medidos através das boas obras reais realizadas pelos fiéis, isto é, pela prática cotidiana de um trabalho bem feito. De qualidade.

³³ Se o leitor nos permitir aqui um momento de descontração bastante esclarecedor, essa tentação é, com certeza, a mesma que influenciou alguns filmes de *Wall Disney*. Filmes onde o personagem principal, diante da dúvida tentadora de cometer alguma maldade contra outro personagem, vê-se diante de dois clones menores dele mesmo que representam sua consciência. Cada um destes clones fica posicionado em um ombro. De um lado, uma figura vestida como um anjo. De outro, uma figura com uma capa e um tridente representando o diabo. Cada uma destas figuras procura defender sua posição em um dos ouvidos do personagem principal. Esse último, depois de escutar ambos argumentos é obrigado a escolher. Pois bem, um calvinista, nunca deve escutar o que o Diabo tem a dizer. Deve rapidamente, isto sim, eliminar completamente essa figura de sua consciência. Caso contrário, a dúvida permanece e, aí, a graça imperfeita.

A certeza da salvação, portanto, está estreitamente vinculada a um tipo de conduta de vida. Uma conduta que visa valorizar as ações cotidianas, fundamentalmente, o trabalho. Daí a idéia do trabalho como vocação, uma necessidade divina ou um dever profissional. É preciso criar boas obras através do trabalho. Isso deve ser feito durante todo o conjunto da sua vida e não apenas em ações isoladas. Nesse sentido, o protestantismo é completamente diferente do catolicismo.

Os católicos podiam, esporadicamente, cometer atos pecaminosos. Havia sempre a possibilidade do arrependimento e da conseqüente absolvição através da figura do padre como mediador entre você e Deus. Na verdade, não havia para o catolicismo a necessidade de formar um sistema de vida conexo, ou seja, toda uma vida racionalmente planejada para glorificação de Deus. O escolhido é aquele que pode, ao final da vida, olhar para trás e constatar que o conjunto de sua existência na terra é um todo interconectado pela realização de boas obras.

Como diz Weber, neste contexto, não havia lugar para o ciclo católico de pecado, arrependimento, reparação e liberação, seguido de um novo pecado. Na verdade, esse ciclo mostrava que a Igreja Católica reconhecia o homem não como uma unidade definida de absoluta clareza, a ponto de ser julgado de um modo ou de outro uma única vez em sua vida. Mas admitia, isto sim, que a vida moral estava constantemente sujeita a motivos conflitantes e por isso ações contraditórias. Daí dizer que a Igreja Católica pressupunha uma ética de intenções. Intenções pessoais que tornavam o homem, individualmente, como o único responsável direto pela sua salvação. O Deus Católico é misericordioso, já o Deus Protestante, implacável.

O ideal de conduta de vida de um protestante deve ser comparado à vida de um monge. Não um monge católico. Esse era visto como uma figura hierarquicamente superior ao homem médio. O monge católico tinha ligações transcendentais com Deus. Ligações que o afastavam da vida cotidiana e o aproximavam do sagrado. Portanto, uma atitude vida desligada do mundo que visava, justamente, ultrapassar essa moralidade mundana. Já o monge protestante é aquele que procura, em todos os atos práticos cotidianos de sua vida, glorificar a Deus. Nesse sentido, todo homem comum pode assumir a postura de vida de um monge, mas, um monge mundano. Alguém que repudia a vida monástica em favor das atividades dessa vida. Está aqui a causa fundamental para explicar a afirmação da vida cotidiana de que fala Taylor.

A afirmação da vida cotidiana significa uma atitude completamente racionalizada em torno das atividades diárias. É preciso desenvolver um método sistemático de vida. Uma conduta racional capaz de livrar o homem de impulsos irracionais e espontâneos. Para isso é preciso viver, uma vida inteira, de constante reflexão e auto-controle. Daí a frugalidade, pontualidade, honestidade e presteza de que falava Benjamin Franklin. As emoções e os afetos espontâneos deviam ser rapidamente controlados. Não por acaso, Weber cita como exemplo o comportamento calmo e autocontrolado do *gentleman* inglês. Para o protestante puritano, as emoções e a espontaneidade, devem ser interpretadas como claros sinais de excesso. De um comportamento desordenado e sem propósitos e por isso, sujeito às tentações colocadas pelo demônio. O propósito supremo é viver uma vida para a glória de Deus. Se o fiel assim o fizer, é um sinal claro da certeza de sua salvação.

Em suma, a reforma protestante imprime a necessidade de um ideal de vida ascético. Uma conduta racional, sistemática e planejada de toda sua vida. Uma vida que deve ser constantemente automonitorada. Isso é possível através deste ascetismo mundano ligado às atividades cotidianas da vida, principalmente, o trabalho. O conjunto de nossa vida dever ser, portanto, inteiramente dedicado a uma profissão. Isso significará seguir a vocação que Deus escolheu para nós.

Nesse sentido, a obtenção de riquezas material e de dinheiro tratada por Benjamin Franklin, é um claro sinal da efetividade e da objetividade das boas obras de sua vida. Entretanto, é preciso saber utilizar com parcimônia essas riquezas. Para os protestantes, como mostra Taylor:

“(...) Deus colocou a humanidade acima da criação e fez as coisas deste mundo para uso do homem. Mas os seres humanos, por sua vez, existem para servir e glorificar a Deus e, assim, o uso que fazem das coisas deve servir a essa meta suprema. A consequência do pecado é que os seres humanos possam a interessar-se por estas coisas não em função de Deus, mas em proveito próprio. Passam a desejá-las como fins e não mais apenas como instrumentos para os propósitos divinos (...)” [Taylor 1989; pg 286].

Na verdade, a riqueza é algo eticamente justificável. O problema, no entanto, é o gozo desta riqueza e o subsequente ócio. O perigo maior é o relaxamento. Aqui fica ainda mais evidente porque a expressão “tempo é dinheiro” consegue resumir com bastante precisão a conduta de vida de um protestante.

Nesse sentido, a perda de tempo é o primeiro e, em princípio, o mais funesto dos pecados. Diz Weber no capítulo final:

“(...) A perda de tempo na vida social, em conversas ociosas, em luxos e mesmo em dormir mais que o necessário para a saúde, de seis até o máximo de oito horas, é merecedora da absoluta condenação moral (...); pois que cada hora perdida é perdida para o trabalho de glorificação a Deus (...)”

Fica evidente nesta passagem, a necessidade do trabalho como vocação. Uma atividade espiritualmente séria. Algo que devemos nos dedicar não só de vez em quando, mas diligentemente e incessantemente [Taylor 1989]. É preciso combater a qualquer custo a preguiça. Ela alimenta a tentação. “Cabeça desocupada, oficina do diabo”.

A riqueza em si é justificável pela providência divina. Ela deve ser buscada sempre através do trabalho honesto e disciplinado. No entanto, é preciso muito cuidado com o uso material que se faz desta riqueza. Não devemos renunciá-la, mas usar as coisas de maneira distanciada. Não se pode amar as coisas materiais deste mundo, mas sim usá-las com afetos distanciados e não espontâneos. Amar de verdade e incondicionalmente, só a Deus. Nosso amor pelas coisas não se deter nelas, mas sim ser um instrumento que nos permita a glória de Deus. Como diz Taylor, é um “amar e não amar”:

“(...)Use as coisas, ‘mas não se apegue a elas, distancie-se delas do mesmo modo a usá-las como se não usasse’ (...)” [Taylor 1989, pg 288].

O mesmo acontece com o casamento e a família. Assim como devemos ter uma conduta de vida racional e planejada em relação às coisas materiais, de certa maneira, o mesmo vale para as pessoas que nos relacionamos. O amor que sentimos por elas também deve ser controlado. É verdade que o casamento com a reforma adquiriu uma maior importância. No entanto, ele também não deve tornar-se um fim em si mesmo. Deve, apenas, servir a glória de Deus.

Nesse sentido, as relações sexuais, mesmo no casamento, só são permitidas como um meio desejado por Deus para aumentar sua glória. O prazer deve ser controlado e racionalizado. Vale a máxima divina: “crescei e multiplicai-vos”. A razão fundamental do casamento é o companheirismo, ou seja, afetos mais distanciados. Taylor novamente nos ajuda a entender isso com clareza ao citar John Cotton, um puritano inglês, que descreve como deve ser o amor conjugal e o amor pelos filhos:

“(...)Mas, ao mesmo tempo, esse amor não deve centrar-se em si mesmo; não pode existir em detrimento do nosso amor a Deus. Quando derivamos demasiado

prazer de alguma criatura, 'quando nos deleitamos excessivamente com Maridos, Mulheres, Filhos' advertia John Cotton, 'isso amortece e obscurece a luz do Espírito'. Marido e mulher esquecem seu criador quando ficam 'tão arrebatados pela afeição' que não desejam 'nenhum fim mais elevado que o próprio casamento'. O que se requer é que 'aqueles que têm uma mulher vejam-na não para seus próprios fins, mas para melhor servirem a Deus e para mais se aproximarem de Deus'. Portanto, devemos ser moderados também em nossos afetos. Precisamos lembrar constantemente que o casamento acaba com a morte. (...)" [Taylor 1989, pg 292].

Dito tudo isso, fica claro qual é a resposta para a pergunta que Max Weber faz no início de seu livro, ou seja, porque os protestantes são mais qualificados e conseguem posições de destaque dentro das empresas do que os católicos? Porque a maioria dos dirigentes das modernas empresas da época são protestantes?

No fundo porque, essa ética fundamentada na religião, cria uma personalidade mais ajustada às necessidades do capitalismo que avançava nos países do ocidente. A tese central de Weber consiste em mostrar que a ética protestante pode ser corretamente interpretada como "adubo" do capitalismo. Ele achava que a idéia de vocação como um dever profissional ajudou a criar um estilo de vida que facilitou enormemente a implantação do capitalismo industrial. Mais do que isso, rompeu com as barreiras impostas por um tradicionalismo fundado na visão do catolicismo sobre o trabalho e as riquezas materiais. E ele tinha razão. Taylor resume a importância desta ética fundada no trabalho da seguinte maneira:

"(...) Uma visão espiritual que sublinhava a necessidade do trabalho contínuo e disciplinado, trabalho que deveria ser útil para as pessoas e, por isso, eficaz, e encorajava a sobriedade e o comedimento no desfrute de seus resultados, certamente deve ser reconhecida como uma das influências formativas da ética do trabalho da cultura capitalista moderna (...)" [Taylor 1989, pg 291].

A ética protestante em muito contribuiu para a formação do espírito do capitalismo. Ela forneceu uma das fontes morais mais poderosas para a construção da personalidade do homem moderno que vive sob o capitalismo. O trabalho passou a ser considerado, em si, a própria finalidade da vida. Ele permite a glorificação de Deus e, por isso, a busca da certeza da salvação. Todos os aspectos da vida deviam ser sistematicamente racionalizados em busca desse objetivo. Inclusive os amigos e a família.

Em suma, uma moral claramente utilitarista. Todos os atos de sua vida devem ser cuidadosamente calculados para que o objetivo final seja alcançado. Como o trabalho e o lucro faziam parte deste cálculo racional, fica evidente o poder da ética protestante para o desenvolvimento do capitalismo. A ética protestante forneceu os alicerces fundamentais para a constituição de uma ética burguesa, isto é, para o nascimento do moderno homem econômico. Um homem racional, calculista e, ao mesmo tempo, individualista. Isso porque, como vimos, a salvação pela fé sem nenhum tipo de mediação ou ajuda externa, torna o homem um sujeito solitário porque é o único responsável pela sua graça. Não pode pedir ou contar com a ajuda de ninguém. Uma solidão individual que se acentua porque os afetos precisam ser controlados e, ninguém, a não ser Deus, é confiável.

Essa ética do trabalho também contribuiu para o desenvolvimento do capitalismo porque criou um ambiente propício para o avanço da ciência. Expliquemos-nos. Na medida em que a ética da honra e da glória vai sendo substituída pela ética burguesa do trabalho, as pessoas assumem uma postura de eficiência produtiva e não mais contemplação. O trabalho profissional e eficiente de homens práticos toma o lugar da contemplação praticada por uma pequena elite que podia se vangloriar do ócio. A inovação tecnológica, fundamental para o dinamismo do capitalismo, assume um papel central.

É também preciso dizer que essa ética do trabalho introduzida pela Reforma Protestante teve um enorme poder revolucionário. Um poder que modificou profundamente os valores morais e a organização econômica da sociedade³⁴. A razão fundamental que explica esse grande poder de transformação está na estreita vinculação do nascimento da ética burguesa a um nivelamento social. Ao contrário da ética hierarquizada da honra, agora, a conduta de vida exigida é aquela praticada por homens comuns médios.

Nesse sentido, a afirmação da vida cotidiana não distingue as várias formas ou tipos de trabalho. Aos olhos de Deus todas as vocações são iguais. Não importa o lugar desta vocação, ou seja, do trabalho que você pratica na hierarquia social. Para Deus, não

³⁴ Uma mudança, entretanto, que não deve ser interpretada no sentido linear, ou seja, não estamos nós, muito menos Weber, dizendo que a ética protestante originou, de maneira determinística, a ética burguesa do capitalismo. Na verdade, tudo que podemos afirmar é que ela serviu de suporte para a ética burguesa. Um suporte que hoje, certamente, já não é mais necessário. Essa é uma discussão mais complexa que não faremos neste trabalho. Para nós, basta tentar entender como essa influência, hoje, vai manifestar-se no ethos do moderno executivo das grandes corporações.

existe nenhuma diferença entre o ato de limpar sapatos e as atividades de um grande empresário. O que importa é o cumprimento correto de seu dever, seja ele qual for. Todos os trabalhos glorificam a Deus.

Isso nos permite dizer o seguinte: o ethos ou espírito do capitalismo desvendado por Weber, justamente por pressupor um nivelamento social, é algo que deve ser entendido como um fenômeno ou uma cultura de massas. O ascestismo mundano é uma conduta de vida que não se limita apenas aos grandes empresários, empreendedores e altos dirigentes executivos como havíamos citado no começo de nossa discussão. Muito pelo contrário. É uma conduta de vida que não diferencia as camadas mais baixas daquelas mais altas. Na verdade, a definição de sucesso profissional no protestantismo diferencia apenas aqueles que, nas mais diferentes atividades, conseguem uma posição de destaque dentro do seu grupo em específico. Nesse sentido, um lixeiro bem sucedido tem o mesmo valor que um executivo ou empresário bem sucedido. O sucesso de ambos deve estar relacionado ao fato de serem protestantes e não católicos.

Sendo assim, embora o estudo de Max Weber nos ajude a tentar entender o comportamento das elites dirigentes, para nós em particular, os executivos, é preciso tentar entender as especificidades do comportamento destes administradores profissionais frente ao conjunto de todas as outras atividades profissionais. Atenção. Não estamos aqui dizendo que a contribuição de Weber em nada nos ajuda a entender as elites dirigentes das grandes corporações. Estamos apenas dizendo que essa contribuição é insuficiente. Para avançar, é preciso levar um outro autor em consideração: Werner Sombart.

“El Burgués” de Werner Sombart

O livro *“O Burgês – Contribuição à História Espiritual do Homem Econômico Moderno”*, foi publicado em 1913. Portanto, depois da primeira versão da *“Ética Protestante”* de Weber. Neste livro, Sombart faz críticas diretas às conclusões de Weber. Críticas que, por sua vez, teriam resposta na segunda versão da *“Ética Protestante”*, publicada em 1920. A principal crítica de Sombart questionava o vínculo entre protestantismo e capitalismo. Para ele, a criação e o desenvolvimento das virtudes burguesas analisadas por Weber, já existiam antes da Reforma. Tais virtudes seriam partes integrantes do Espírito do Capitalismo, mas, não eram as únicas.

Para Sombart, o Espírito do Capitalismo é formado pela fusão de diversos elementos. Fundamentalmente, o espírito de empresa e o espírito burguês. Estes dois, por sua vez, representam, cada um deles, uma síntese de diversos outros elementos. Na Introdução de seu livro, Sombart resume rapidamente o espírito de empresa. Ele é constituído pela paixão pelo dinheiro, pela cobiça, o amor pela aventura, o espírito de invenção, o afã descobridor, a energia de um guerreiro, etc. Já o espírito burguês corresponde àquilo que Weber definiu com o espírito capitalista, ou seja, o espírito de ordem, de economia, da prudência reflexiva e racional, da ponderação e da circunspeção calculadora³⁵.

Dito isso, o livro divide-se em duas partes. Na primeira, Sombart investiga a gênese do espírito capitalista na história. Num primeiro momento, ele investiga o desenvolvimento do espírito de empresa. Ele mostra como o homem vai ao longo dos tempos desenvolvendo uma paixão pelo dinheiro. Depois, mostra as maneiras possíveis para conseguir o dinheiro. As características necessárias para o sucesso de um empresário. As primeiras empresas e seus principais tipos. Logo a seguir, passa a analisar as origens do espírito burguês. Finalmente, mostra, ainda se apoiando em relatos históricos de países específicos, como a fusão entre estes dois espíritos sintetiza o espírito capitalista.

Já na segunda parte do livro, sua preocupação é tentar desvendar as fontes múltiplas deste espírito capitalista. Para isso, Sombart recorre, primeiramente, aos fundamentos biológicos do homem, isto é, as predisposições étnicas e congênitas. Feito isso, passa a analisar a influência das fontes morais. Entre elas, a religião e a filosofia. No final, examina como as circunstâncias sociais também podem representar uma fonte importante. Entre outras palavras, ele analisa o papel do Estado e dos movimentos migratórios.

Para Sombart, a origem e a essência do espírito do capitalismo não podiam ser explicadas por fórmulas simplificadoras. Na verdade, existe uma multiplicidade de causas que não podem, sob nenhuma circunstância, serem colocadas numa ordem hierárquica. Não existe, em princípio, uma relação de subordinação entre elas. Nenhuma é mais importante do que a outras ou, se quisermos, não existe uma causa fundamental.

³⁵ Sombart usa uma analogia para marcar as diferenças entre os dois espíritos: “ *en el tejido policromo del espíritu capitalista el espíritu burgués representa la trama de algodón y el espíritu de empresa la urdimbre de seda*”. [Sombart 1913 pg 30].

Obviamente, tal afirmação também não deixa de ser uma crítica àqueles que, ao lerem o livro de Weber, identificaram o puritanismo ascético como a causa única ou a mais importante do espírito do capitalismo.

Nesse contexto, Sombart afirma que até o mesmo o materialismo histórico de Marx não é uma maneira adequada para explicar a origem e o significado do espírito do capitalismo. Não devemos buscar tais respostas, unicamente, numa relação causal econômica. Essa questão fica explícita nas primeiras e nas últimas páginas de *“El Burgués”* quando surge a seguinte pergunta: o espírito do capitalismo nasce do capitalismo?; ou: o espírito do capitalismo é engendrado pela vida econômica sob um determinado modo de produção (no caso o capitalismo) ou, é o contrário, é este espírito que determina uma específica maneira capitalista de organizar a produção? Trata-se de uma velha questão citada por Sombart no final da Introdução: quem nasceu primeiro, o ovo ou a galinha?

Vai dizer Sombart que essa é uma pergunta equivocada. Diz, já nas conclusões de seu livro:

“(...) Capitalismo y espíritu capitalista no se encuentran en una relación de mutua exclusión, sino que éste constituye una parte del capitalismo, entendiendo por ello lo único que le da sentido: el sistema económico capitalista. La pregunta anterior tiene tan poca justificación como la siguiente: nace el alma humana del hombre, o éste de aquélla? El capitalismo no existe mientras no exista el espíritu capitalista. (...)” [Sombart 1972, pg 352]

Portanto, só faz sentido falar em espírito do capitalismo se estivermos vivendo dentro de um sistema capitalista. Dessa maneira, fica impossível determinar uma relação precisa de causa e efeito. Para que a pergunta faça sentido é preciso formulá-la de outro modo:

“(...) Hay que plantearla de manera que ‘el espíritu capitalista’ aparezca como entidad independiente capaz de presentarse como causa o como efecto (...)” [Sombart 1972, pg 352].

Para Sombart, tal independência só é possível quando confrontamos o espírito do capitalismo não com o capitalismo como um todo, mas somente com o “corpo” do capitalismo. Em outras palavras, todos os elementos do sistema econômico capitalista que não são “espírito” e que, por isso, representam elementos que estão fora da alma da empresa capitalista. Para exemplificar, ele cita as instalações de uma fábrica, um sistema de contabilidade, as relações comerciais, o sistema de salários, etc.

Em suma, instrumentos utilizados pelo espírito do capitalismo. Se assim procedermos, a pergunta a ser feita é: o espírito capitalista foi quem criou tais instrumentos ou foi criado por eles? Essa é uma pergunta mais precisa na medida em que confronta um espírito com algo que, em princípio, nada tem a ver com ele. É independente dele. Trata-se de um corpo sem espírito. Sem alma. Para Sombart, é evidente que a resposta de tal pergunta não permite que confundamos o efeito com a causa. Para ele fica claro que um instrumento não pode engendrar um espírito.

Entretanto, como chama atenção o próprio Sombart, é também preciso perguntar quem criou tais instrumentos? Ora, se são instrumentos utilizados pelo sistema capitalista, só pode ter sido o espírito capitalista. Daí voltarmos ao materialismo histórico e perguntarmos: até que ponto devemos considerar o capitalismo como fonte do espírito do capitalismo?

No nosso entender, esse é um momento bastante confuso do livro de Sombart. Ao tentar esclarecer a questão, ele parece complicá-la ainda mais. Entretanto, fica evidente que ele não nega o materialismo histórico. Não nega que as condições materiais, isto é, o modo de produção capitalista deve ser considerado para a explicação da origem do espírito do capitalismo. Ele apenas não aceita a idéia de que essa seja a única fonte.

Na nossa interpretação, essa falta de clareza está relacionada ao fato de Sombart não conseguir responder a pergunta chave que ele se faz: quem nasceu primeiro, o ovo ou a galinha? Isso porque, na verdade, ele é obrigado a enfrentar uma questão de fundo muito mais complexa: as características que compõem o espírito do capitalismo são inerentes ao ser humano? Esse espírito é da natureza do ser humano? Essa é uma questão que, embora implícita e não feita de maneira tão direta, aparece durante todo o livro. Questão que, da mesma maneira, também aparece no *“El Apogeo del Capitalismo”*, livro publicado originalmente em alemão em 1902.

Obviamente, a existência de uma natureza humana colocaria por terra o conceito de materialismo histórico de Marx. Se existe uma natureza humana e se as características do espírito do capitalismo são inerentes ao ser humano, não há porque analisar a influência do capitalismo sobre esse espírito. Se assim for, o capitalismo deveria, sempre, ser encarado como um produto deste espírito. Mais do que isso, o capitalismo seria a única forma possível de organização econômica.

Pois bem, o fato é que nós aqui, também não pretendemos desvendar essa questão. Mesmo porque, como dissemos na Introdução deste trabalho, nosso método de

análise se baseia justamente no materialismo histórico. Nesse sentido, não acreditamos na existência de uma natureza humana. Talvez, existam sim alguns impulsos e pulsões que podem vir a se transformar, ou não, nos elementos de personalidade que constituem o espírito do capitalismo. Isso, de maneira nenhuma, inviabiliza uma interpretação ancorada no materialismo histórico. Muito pelo contrário. Mostra sua consistência.

No entanto, que o leitor nos perdoe, pois isso é tudo o que iremos dizer sobre essa questão. Qualquer esforço além deste ponto comprometeria o objetivo final deste trabalho e nos colocaria diante do mesmo problema não resolvido de Sombart. Nossa preocupação maior é descrever como é esse espírito do capitalismo e como ele influencia, hoje, o comportamento dos executivos das grandes corporações. Desvendar as origens primárias deste espírito é um outro problema de solução muito mais complexa.

Na verdade, a confusão de Sombart está relacionada ao fato de, por um lado, aceitar o materialismo histórico como parte da explicação e, por outro lado, também procurar as fontes do espírito do capitalismo em características inerentes ao ser humano. No entanto, e isso é bastante importante, essa busca é feita através de uma volta à história. Uma volta até a Idade Média. Ora, se a história é relevante, é sinal que, de certa maneira, Sombart também utiliza o materialismo histórico como método de análise. Mesmo porque, essa busca histórica é geralmente relacionada a características do sistema econômico em vigência durante a época estudada, isto é, às condições materiais do período.

Essa confusão, por sua vez, não está presente no livro de Weber. Seu intuito não é, como o de Sombart, desvendar as múltiplas fontes do espírito capitalista. Seu objetivo é, apenas, entender como a religião contribui para a formação deste espírito. Ora, nesse ponto ambos autores coincidem. Quando Sombart mostra a influência do Tomismo na concepção do espírito burguês, chega às mesmas conclusões de Weber³⁶. A única grande diferença é que as conclusões de Sombart definem o espírito burguês, enquanto Weber esta tratando do espírito capitalista.

Pois bem, feita essas considerações iniciais sobre o livro de Sombart, cabe agora a nós resumir as principais características do espírito capitalista definido por ele. Convém, portanto, reproduzir aqui algumas análises feitas no livro *“El Burgués”*.

³⁶ A comparação entre o Tomismo analisado por Sombart e o Protestantismo de Weber está mais bem explicada no primeiro capítulo da tese de Doutorado de Carlos Alberto Drummond Moreira; *“O Assalto dos Barões Ladrões ao Patrimônio Público nos Estados Unidos no Final do Século XIX – A Exceção é a Regra”*.

Antes de analisar a origem destes dois espíritos, Sombart define como era a mentalidade econômica pré-capitalista, ou seja, qual era o espírito dos homens antes do advento do capitalismo. Ele mostra que durante o feudalismo da Idade Média, os senhores feudais levavam uma vida de opulência. Gastavam seu tempo com festas, mulheres, bebidas, guerras e batalhas. É um senhor que deprecia o dinheiro: “o dinheiro existe para ser gasto”. Da mesma maneira opulente viviam os clérigos.

Em suma, uma pequena parcela da população vivia um estilo de vida onde os gastos superavam quase sempre os recursos. Já a grande massa da população tinha rendas muito limitada. Por isso eram obrigados a manter um estilo de vida equilibrado em busca da subsistência. Essa cultura da subsistência vai definir a mentalidade econômica pré-capitalista. Uma idéia que vai marcar, inclusive, as primeiras atividades industriais e comerciais. Trabalhava-se para um fim específico, isto é, satisfazer as necessidades fundamentais do ser humano. O trabalho devia ter como fim a alimentação básica, o vestuário e pequenos prazeres.

Não era preciso trabalhar mais do que o necessário para garantir uma vida tranqüila e saudável. Não existia nenhuma razão para se produzir mais do que o necessário. Tão pouco existiam motivos para que essa produção fosse feita no menor tempo possível. A relação dos homens com os bens produzidos era puramente qualitativa. Não existia o menor rastro de amor à economia e à atividade lucrativa. O dinheiro não era um fim em si mesmo.

Em suma, uma vida baseada no imobilismo econômico, onde as forças dos costumes e da tradição eram muito grandes. O mais alto ideal de vida daquele tempo é a busca de uma vida sossegada em si mesma. Não se aspira grandes mudanças. Todos os tipos de ofícios são considerados equivalentes. Como diz Sombart, a característica fundamental da existência pré-capitalista é a tranqüilidade e a segurança.

No entanto, essa tranqüilidade se transformará em não sossego. A sociedade passará de um estado essencialmente estático para um estado fundamentalmente dinâmico. Essa transformação está diretamente relacionada à emergência do espírito capitalista. Um espírito que, segundo Sombart, é:

“(...) El mismo que anima tanto al financiero norteamericano como al aviador, que domina nuestro ser por entero y rige la historia del mundo (...)” [Sombart 1972, pg 30].

Convém, portanto, entender com clareza qual a essência deste espírito capitalista. Como já dissemos, esse espírito é uma síntese de dois outros: o de burguês e o de empresário. Assim como faz o próprio autor, comecemos pelo de empresa.

Sombart mostra através de relatos históricos que a origem do espírito de empresa teve seu início “na luta de deuses e homens pela posse do ouro nefasto”. Isso é algo que aconteceu já na Antiguidade. O metal dourado era inicialmente utilizado como adornos e adereços. Acumular tesouros também era sinal de poder. O povo respeita aqueles que o possuem. Daí a necessidade dos grandes monarcas e guerreiros possuírem riquezas. Riquezas que podiam e deviam ser exibidas. Daí as coroas, braceletes, colares, vasos, armas, etc. No entanto, a partir do século XII começa a valoriza-se, sobretudo, o dinheiro, isto é, o metal precioso como equivalente de mercadorias, meio de trocas e de pagamento. Essa paixão pelo dinheiro fica evidente na cidade de *Firenze* do século XIV. Nos livros da família de L.B. Alberti fala-se da riqueza como um bem natural imprescindível. Sombart cita algumas destas frases:

“(...) ‘nadie piensa en otra cosa que en ganancia y riqueza’; ‘toda reflexión se ocupa de la forma de ganar dinero’; ‘las riquezas que casi todo el mundo persigue’”
[Sombart 1972, pg 40].

O Estado também será uma destes apaixonados pelo dinheiro. Basta pensarmos na política mercantilista. Diz Sombart que já nas primeiras décadas do século XVIII, também o mundo inglês e francês experimentavam, assim como já havia feito a Holanda desde 1634, esse estado doentio de delírio pecuniário. Desde então, a cobiça passa a ser considerada como parte constitutiva da psique do homem moderno.

Essa paixão pelo dinheiro não estava vinculada à atividade econômica cotidiana. O trabalho não era visto como uma das principais maneiras de conseguir o enriquecimento monetário. As formas de obtenção de riquezas estavam relacionadas a violência, a magia, a capacidade inventiva, o jogo e o empréstimo. A violência fica evidente nas atividades dos bandoleiros e piratas. Mais do que isso, tais práticas tornam-se instituições sociais e seus praticantes, cavaleiros por definição, gozam de grande popularidade e prestígio. Diz Sombart, que isso representa um dos germes do espírito empreendedor.

A magia, por sua vez, pressupunha a existência de um mundo cheio de espíritos e demônios. Com ajuda dos Deuses, era possível manter relações com esses seres a fim de conseguir o enriquecimento instantâneo. Isso podia acontecer através da alquimia

como também através da busca de tesouros escondidos. Famosas são as histórias de pessoas que passaram a vida em busca de tais tesouros. Muitos também foram aqueles que diziam ser possível através da alquimia fabricar ouro e outros metais preciosos.

O enriquecimento também era possível através do uso da capacidade inventiva. Para estes, bastava uma idéia genial e original para o enriquecimento rápido. Estavam sempre falando de seus projetos e procurando alguém disposto a financiá-lo em troca de promessas de enormes lucros no futuro. Tais pessoas tinham uma natureza inquieta, sagaz e aventureira. Se um sujeito desse tipo encontrasse uma pessoa de temperamento frio, calculista, propensa ao risco e ao jogo, estava conformada uma outra maneira de ganhar dinheiro, isto é, o jogo da bolsa de valores. Essa atividade floresceu e expandiu-se com grande velocidade no século XVIII. Em princípio, tal prática pouco tem a ver com a atividade econômica. Pode ser comparada ao jogo de cartas ou loteria. Entretanto, influenciará indiretamente a formação do espírito capitalista. Como diz Sombart, a paixão pelo jogo na forma de especulação bursátil se confunde com o espírito capitalista. É algo que estará presente no ânimo de empresa, daí o nascimento do espírito empresarial capitalista. Para Sombart, empresa tinha o seguinte significado:

“(...) Llamamos de empresa (en su más amplio sentido) a toda realización de un plan de gran alcance cuya ejecución requiere la colaboración permanente de varias personas bajo el signo de una voluntad unitaria(..)” [Sombart 1972, pg 63].

O empresário dotado deste espírito de empresa, para executar com sucesso seu plano, deveria reunir as características de conquistador, organizador e negociador. O conquistador é aquele que possuiu a energia necessária para colocar o plano em ação. Precisa ser um sujeito ousado, tenaz e perseverante. Capaz de enfrentar os mais inesperados obstáculos. A organização e a negociação são também fundamentais para comandar outras pessoas. Negociar significa manter um diálogo com um estranho a fim de obter dele algo que não pode ser tirado através da coação. Por isso, para Sombart, negociar significa manter uma luta com armas intelectuais.

Nesse sentido, as primeiras empresas identificadas por Sombart são: i) a campanha militar; ii) a propriedade feudal; iii) o Estado; iv) a Igreja. A campanha militar é considerada a forma mais primitiva de empresa. Ali, as pessoas não são movidas pelo afã de lucro, no entanto, surgem homens capazes de impor sua vontade sobre os demais. Homens dotados de um grande espírito guerreiro e aventureiro, capazes de assumirem riscos e tomarem decisões rápidas. Todas essas características são constitutivas do

espírito empreendedor. Já o Senhor Feudal desenvolveu a capacidade de organização e comando. O mesmo poder ser dito da Igreja e do Estado. Para Sombart, este último, a mais ampla e profunda organização do mundo.

É da relação entre esse espírito de empresa e o afã pelo lucro que nascerá o espírito do empresário capitalista. Sendo assim, de acordo com os tipos de empresa definido por Sombart acima, três são os tipos de empresários possíveis: i) os corsários; ii) os senhores feudais; iii) os burocratas de Estado.

As empresas de pilhagem, particularmente, a pirataria, eram, na prática, expedições militares visando apenas o lucro. Representam, portanto, as primeiras formas de empresas tipicamente capitalistas. Sombart, através de relatos históricos, mostra como a pirataria durante a Idade Média, tornou-se uma instituição social nas cidades marítimas italianas. “Corsar” era uma expressão usada nos documentos oficiais genoveses. Uma expressão, que nada tinha de reprovável e injurioso. Muito pelo contrário. A pirataria era uma espécie de organização profissional aceita em todas as nações da Europa Ocidental. Mais do que isso era uma atividade contratada e financiada pelo Estado. Como diz Sombart, corso e pirataria confundiam-se: o “*privateer*” se converte em pirata que, por sua vez, podia ser empregado como capitão corsário a serviço do Estado. Na Inglaterra, eles eram chamados de “*Gentleman adventurers*”.

Dito isso, fica claro que a pirataria representava uma forma de viagens de exploração onde estavam sempre presentes o espírito aventureiro, o afã de enriquecimento, etc. Piratas eram homens dotados de uma rica fantasia aventureira. Conquistadores de grande calibre, brutais, enérgicos e acostumados com a vitória. Enfim, a figura de um herói aventureiro e guerreiro. Tais características estavam presentes nas expedições comerciais ultramarinas organizadas pelo Estado. O comerciante era um aventureiro, e vice versa.

Já os senhores feudais, tinham a sua disposição as forças produtivas necessárias para iniciar um empreendimento capitalista, isto é, para aproveitar tais forças para fins lucrativos. Isso configura uma modalidade de empresa que Sombart chama de feudal-capitalista. A atividade empresarial do senhor feudal fica evidente no surgimento das indústrias de mineração, ferro, têxtil, de vidro, de porcelana, de papel, de farinha, etc..

Por sua vez, o Estado moderno constituirá uma gigantesca empresa capitalista. Isso fica evidente na necessidade de aquisição de dinheiro, ouro e riquezas. A política mercantilista dizia que a grandeza de um Estado deve ser medida, unicamente, pela

quantidade de dinheiro e posses acumuladas. Isso colocava o monarca como uma figura dotada de espírito empreendedor. Alguém que precisa comandar e organizar um plano para atingir esse objetivo. Daí a necessidade de constituir empresas estatais com esse propósito.

Sombart também coloca os especuladores como um tipo especial de empresário, mais especificamente, os fundadores e diretores de empresas de especulação. Empresas que são constituídas por meio de projetos financiados através da prática da sociedade por ações. Fica evidente aqui a paixão pelo jogo. A diferença fundamental em relação às três empresas descritas anteriormente é que, nessa atividade, o indivíduo descobre dentro de si mesmo um novo manancial de poder. Diz Sombart: *“uma força sugestiva, através da qual ele realiza seus planos”*. As demais empresas tinham como base uma relação externa de poder. Seus diretores executam suas funções recorrendo a meios externos de coação, ou seja, patentes no caso dos corsários e hierarquia interna no caso dos senhores feudais e do Estado. A diferença é que o especulador utiliza uma coação interna: *“no lugar do medo, é a esperança a força motriz”*. Segundo Sombart:

“(…) El especulador sueña ardientemente con ver culminada por éxito su feliz empresa. Se imagina ya como um hombre rico y poderoso, al que todo mundo honra y celebra por las gloriosas acciones realizadas, que él mismo deja crecer desorbitadamente en su fantasía. Primero hará esto, después terminará aquello, dará vida a todo um sistema de empresas, llenará el orbe con la gloria de sus obras. Sueña con lo titánico. Vive en un continuo estado de delirio. La exageracion de sus propias ideas le estimula una y otra vez y le mantiene en movimiento constante. Su estado de ánimo general es de un lirismo entusiasta. Y desde ese estado de ánimo realiza su gran obra: arrastra a otros hombres consigo para que le ayudem a poner en práctica su plan. (...)” [Sombart 1972, pg 103-104].

Em suma, um sujeito que consegue despertar nos demais a fantasia de um enriquecimento rápido via o jogo das bolsas de valores. Diante dessa “esperança”, o trabalho regular e cotidiano dos negócios é visto como algo que “adormece e atrofia todas suas forças”. Porque que trabalhar numa atividade como essa, se o enriquecimento rápido é possível via o jogo especulativo? Sendo assim, como afirma Sombart, a tarefa do especulador só termina quando o maior número de pessoas possíveis cai num estado de delírio específico, a ponto de inverter grande parte de suas riquezas nas mãos do especulador. Este, por sua vez, vai investir em atividades que prometem uma enorme lucratividade no futuro.

Assim nascem as empresas de sociedades por ações e, dessa maneira, nosso empresário especulador consegue grandes somas de dinheiro. Um especulador vende esperança e, com isso, consegue riquezas rápidas e promete aos demais a mesma sorte no futuro. No entanto, a especulação é sempre um jogo. O risco de os lucros prometidos não se tornarem realidade está sempre presente.

Pois bem, a aventura e o risco são características constitutivas do espírito de empresa. Entretanto, para definirmos exatamente o que Sombart entende por espírito do capitalismo, é preciso gastar algumas palavras com o espírito burguês. Nunca esquecendo que, a junção do espírito de empresa com o burguês é o que constitui o espírito capitalista.

Para descrever o espírito burguês, Sombart usa exemplos da cidade de *Firenze* no século XV. Para ele, essa cidade representava a “Nova York dos Quatrocentos”, onde atuavam multidões de negociantes e outras pessoas familiarizadas com o mundo dos negócios. Novamente, ele cita os livros da família de L.B. Alberti. Dois grupos de opiniões contido neste livro chamam a atenção de Sombart: o das opiniões que se referem à estrutura interna da economia, ou seja, a “santa economicidade”; e aquelas destinadas a regulamentar as relações de outros sujeitos econômicos com a clientela em particular e, com o mundo exterior em geral, ou seja, a “moral dos negócios”.

Neste livro, “Santo” representa o espírito de economia ou de uma boa administração, ou seja, a racionalização da administração econômica. Em poucas palavras, é preciso, sempre, gastar menos do que se ganha. Tratava-se de uma contenção voluntária feita não apenas pelos mais pobres, mas, principalmente, pelos ricos. Obviamente, isso significou uma radical condenação de todas as máximas do estilo de vida senhorial que marcou a mentalidade econômica pré-capitalista. A poupança voluntária passou a ser vista como uma virtude.

Não bastava apenas poupar coisas materiais. Mais do que isso, era preciso estabelecer uma ordem lógica das atividades e um aproveitamento adequado do tempo. Nesse sentido, era fundamental evitar a ociosidade. Essa corrompe o espírito. Faz nascer a desonra e a infâmia. Cria a lascívia e, por isso, o desprezo às leis. É preciso também evitar gastar seu tempo e livre e seu dinheiro com festas, banquetes, caçadas e amigos. Melhor usar esse tempo para ocupar-se de seus negócios. Sombart reproduz uma passagem dos livros da família Albert, onde um certo Gianozzo ensina como distribuir e aproveitar o tempo da melhor maneira possível: :

“(...) Para no perder nada de ese precioso bien que es el tiempo, me impongo esta norma: no estar nunca ociso, rehuir el sueño y no reclinar la cabeza hasta caer rendido de cansancio...Y así hago: rehúyo el sueño e el ocio, buscándome siempre alguna ocupación. Para llevar a cabo con orden todos mis quehaceres, me construyo al levantarme un plan de trabajo: tareas a realizar en el día de hoy; las enumero y destino para cada una un tiempo determinado: esto por la mañana, aquello por la tarde, eso otro por la noche, y de esta manera llevo a término con todo orden mis quehaceres casi sin cansarme...Por la noche, antes de acostarme, hago un examen mental de todo lo realizado al cabo de día...Prefiro perder sueño que el tiempo...(...)” [Sombart 1972, pg 122].

Em suma, a diligência e a aplicação no trabalho eram fundamentais para o êxito do homem de negócios.

Não por acaso, assim como fez Weber no início de seu livro, Sombart vai citar Benjamin Franklin. Autor da celebre frase: “Tempo é Dinheiro”. Sombart reproduz em seu livro uma tabela contida nas memórias de Franklin, descritas por ele mesmo em 1883. Ali as virtudes consideradas mais valiosas são colocadas em linhas. A ordem não é ao acaso. Existe uma hierarquia de importância. Nas colunas aparecem os dias da semana. O objetivo de Franklin era conseguir, de maneira ordenada e calculada, desenvolver cada uma dessas virtudes por semana. Para isso era necessário um caderno com treze tabelas desenhadas separadamente em treze páginas. Treze eram os números das virtudes.

A primeira semana seria destinada à primeira e mais importante das virtudes, a tenacidade. Nesta semana em específico, você poderia cometer faltas nas demais virtudes. Tais faltas seriam marcadas com uma cruz negra no espaço correspondente ao dia da semana em que ela foi cometida. A idéia é que cada virtude deve ser desenvolvida isoladamente. Sendo assim, na primeira semana é aceitável falta nas demais virtudes, mas nunca naquela eleita para esta semana. Se você conseguir manter a linha da tenacidade em branco, ao final desta semana você pode passar para a segunda virtude, o silêncio. Se o plano for seguido a risca, ao final de treze semanas, sua última tabela estará inteiramente branca. Isso significa que você conseguiu desenvolver com perfeição e segurança as treze virtudes.

Tenacidade							
<i>Não coma até o Abarrotamento, nem beba até a embriaguez</i>							
	Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
Tenacidade							
Silêncio	+	+		+		+	
Ordem	++	+	+		+	+	+
Decisão			+			+	
Parcimônia		+			+		
Diligência			+		+		
Sinceridade							
Justiça							
Ponderação							
Limpeza							
Serenidade							
Castidade							
Humildade							

Essa tabela resume com perfeição a essência do espírito burguês. Um espírito que alcança uma difusão mundial. Isso fica provado pelo grande êxito das obras de Franklin por todo o mundo.

Além das virtudes de ordem interna na sua economia, Sombart vai dizer que, para ser um bom homem de negócios, é preciso também assumir um determinado comportamento diante do mundo exterior. A moral dos negócios implica num conjunto de normas no e para os negócios. É preciso ter uma atitude de formalidade comercial ao se relacionar com os clientes. É preciso cumprir o prometido, prestar um serviço eficiente, pontual, etc. São qualidades necessárias com o advento do capitalismo. Caso contrário, não seria possível nenhum tipo de contrato comercial entre pessoas desconhecidas e países sem tradição comercial. Tão pouco seria possível a obtenção de crédito, ou seja, o compromisso de pagamentos e recebimentos futuros.

Por sua vez, a moral para o negócio, vai enfatizar a necessidade de tirar o máximo proveito possível da atividade comercial. Por motivos puramente comerciais, é conveniente cultivar determinadas virtudes, ou pelo menos, aparentar possuí-las. Isso configura o conceito de honestidade burguesa. É preciso viver corretamente. Evitar todo tipo de vício e só se mostrar em público acompanhado de gente decente. Nem álcool, nem mulheres, mas sim a missa e o sermão do padre aos domingos. O bom burguês deve mostrar uma atitude e uma postura que inspiram confiança e credibilidade para a

comunidade. Isso facilita os negócios e eleva o crédito. Vale dizer que, nesse sentido, a imagem pública é mais importante do que a autenticidade da postura. Mais do que ser honesto, é preciso aparentar honestidade. Por fim, é preciso também ter as virtudes do cálculo e da racionalidade. Isso garante a previsibilidade e a constância do lucro.

Uma vez descrita as características fundamentais do espírito burguês e do espírito de empresário, estamos prontos para entender o que Sombart definiu como espírito do capitalismo. As características deste espírito valem para definir todos os tipos de empresário num único. Na verdade, embora Sombart não use essa palavra, ao falar num tipo único, ele está descrevendo qual é o ethos do empresário capitalista. Um ethos que, entretanto, como ele adverte não serve para qualquer época do desenvolvimento do capitalismo. Nesse sentido, ele distingue aquilo que ele chamou de “burguês do velho estilo” contra o “sujeito econômico moderno”. O primeiro representa o típico empresário capitalista durante o jovem capitalismo, ou seja, durante o início do desenvolvimento do capitalismo até o final do século XVIII. Já o segundo, representa o ethos do moderno sujeito econômico. Sombart publica seu livro em 1913. Mas, o que era moderno ali, como veremos, continua valendo até os nossos dias. Vejamos.

O burguês do velho estilo era também um empresário capitalista. O dinheiro era seu fim, a criação de empresas o seu meio. Especulava e calculava. O que o distingue do sujeito econômico moderno é:

“(...) que todos sus actos, todos sus pensamientos y proyectos venían determinados por el perjuicio o beneficio que pudieran reportar al hombre vivo, real. La idea rectora de la época precapitalista no había perdido aún su vigencia: omnium rerum mensura homo: el hombre continuaba siendo la medida de todas las cosas o, mas exactamente, la manifestación natural y central de la vida (...)”

[Sombart 1972, pg 164].

Na verdade, Sombart mostra que esse burguês do velho estilo, independente se banqueiro, especulador, comerciante ultra-mar ou manufatureiro, entendia seu negócio como um simples meio para um fim. Em outras palavras, o negócio dever estar subordinado a um ideal de vida e não o contrário.

A riqueza é uma meta a ser perseguida, mas nunca um fim último. O dinheiro deve ter propósitos relacionados a vida humana, tal como fazer amigos e viver de maneira confortável e independente. Nesse sentido, o ritmo da atividade econômica dever ser moderado. Vale dizer, se o dinheiro não é um fim em si mesmo, é desejável somar uma

quantia suficiente para que te permita uma vida tranqüila. A ambição tem limites precisos. Isso configura um estilo de vida onde existe tempo e espaço para conversar com os amigos. Onde não existe pressa e ansiedade. Vale aqui reproduzir um outro testemunho citado por Sombart ao falar da cidade de Lion no século XVIII:

“(...) 'Aqui en Lyon se anda despacio porque se está ocupado, mientras que en París la gente vuela porque no tiene nada que hacer³⁷, (...)” [Sombart 1972, pg 169].

Dessa maneira, não eram bem vistas práticas que pudessem lesar o concorrente. A “clientela” era considerada como propriedade particular honestamente conquistada por cada comerciante. A caça ao cliente era absolutamente proibida bem como qualquer prática visando aumentar sua clientela. Vale dizer, anúncios comerciais que elogiassem ou indicassem as vantagens de uma determinada marca frente às demais. A prática mais repulsiva era aquela que anunciava que se vendia a preços mais baixos que a concorrência.

Em termos marxistas, a verdade é que a criação de bens de consumo continua sendo o objetivo de toda a atividade econômica. A mera produção de mercadorias não se converteu, ainda, no fim último, ou seja, o valor de uso é mais importante que o valor de troca. Portanto, além dos concorrentes, o produtor não deveria prejudicar o consumidor. Não havia lugar para produtores e comerciantes sem escrúpulos que visassem obter o maior lucro possível vendendo mercadorias de baixa qualidade.

Nesse contexto até mesmo o progresso técnico era visto com ressalvas. Ele só era desejável se não prejudicasse a “felicidade humana”, ou seja, se não destruísse empregos.

Dito isso, estamos prontos para entender melhor o sujeito econômico moderno. Aquele que possui o espírito capitalista plenamente constituído. Sombart se pergunta: o que caracteriza o espírito capitalista de nossos dias em contraposição ao do burguês do velho estilo? Para responder tal pergunta Sombart recorre a um personagem literário: Geoffrey McAllan, herói da novela de Bernhard Kellermann de 1935 intitulada “O Túnel”. A estória tratava de um projeto de cientistas e milionários para a construção de um túnel ligando a Inglaterra aos Estados Unidos. McAllan era visto como um tipo completamente novo de empresário:

³⁷ Citado em Just. Godard, *L'ouvrier en soie* (1899), páginas 38-39.

“(...)un cruce de especulador y técnico, una extraña mezcla de conquistador y soñador; un hombre que no entiende nada de negocios financieros, dominado simplemente pela obsesión de la técnica, pero que dirige, sin embargo, una empresa gigantesca y maneja los miles de millones de América y Europa(...)”
[Sombart 1972, pg 178].

Embora Sombart desconheça um empresário real deste tipo, acha perfeitamente possível sua existência. Esse tipo seria o grande empresário. Um tipo cada vez mais frequente conforme vai se expandindo a empresa moderna. Este grande empresário é um homem que reúne em si os vários tipos descritos anteriormente por Sombart: é pirata; calculador astuto, senhor feudal e especulador. Isso fica evidente quando observamos o comportamento dos grandes magnatas dos trustes norte-americanos. Diz ainda Sombart:

“(...) Otro fenómeno típico de nuestro tiempo es el del empresario colectivo, es decir, un conjunto de empresarios capitalistas que, con el título de directores generales, se hallan a la cabeza de empresas gigantescas. En ellas, cada uno de estos empresarios desempeña una o varias funciones especiales, y todo juntos representan el grande empresario colectivo. (...)” [Sombart 1972, pg 179].

Essa citação, para os propósitos do nosso estudo, tem uma importância decisiva. A figura do empresário coletivo definida por Sombart nada mais é, nos termos atuais, que nosso executivo de grandes corporações. Portanto, nosso objeto de estudo. Entender qual é o espírito que move esse sujeito, certamente, nos ajudará a entender as longas jornadas de trabalhos. Por isso, antes de qualquer conclusão precipitada, convém descrever com mais cuidados os traços fundamentais daquilo que Sombart entendeu como espírito do capitalismo. Vejamos.

Para Sombart, a principal diferença em relação ao burguês do velho se resume em um:

“(...) un extraño cambio en la actitud del hombre hacia los valores personales en sentido estricto: un cambio que me parece haber ejercido una influencia decisiva en la orientación de la vida en general. Me refiero al hecho de que el hombre real, con sus placeres y sufrimientos, con sus necesidades y exigencias, haya dejado de ser en centro de interés, y que su lugar haya sido ocupado por abstracciones: la ganancia y los negocios (...)” [Sombart 1972, pg 179].

O homem econômico moderno está agora orientado para o maior lucro possível e a máxima prosperidade nos negócios. O homem, em si, deixou de ser o centro e a medida de todas as coisas.

Na verdade, Sombart, através de relatos de grandes homens de negócios da época, vai mostrar que essa mudança de comportamento não deve ser diretamente entendida como a busca do lucro como um fim em si mesmo. A busca do lucro guarda uma relação íntima com a necessidade de prosperidade da empresa. Vale reproduzir aqui as palavras de Walther Rathenau³⁸ citadas por Sombart:

“(...) El objeto en el que concentra el hombre de negocios su trabajo, sus preocupaciones, en el que cifra su orgullo e sus deseos, es su empresa, llámese comercio, fábrica, banco, compañía naviera, teatro o ferrocarril. La empresa es para él como un ser de carne y hueso que, gracias a su contabilidad, organización y tratos comerciales, lleva una existencia económica económica independiente. El hombre de negocios no sabe de otro anhelo, no conoce otra preocupación que la de ver este negocio suyo crecer, hasta convertirse en un organismo floreciente, fuerte e próspero (...)” [Sombart 1972, pg 180].

Nesse sentido, o lucro representa um claro sinal do êxito de sua empresa. A medida da prosperidade é a lucratividade da empresa. Prosperar, necessariamente, significa ser rentável. Prosperar torna-se um fim em si mesmo e, conseqüentemente, o ganho monetário torna-se uma meta a ser atingida.

Uma meta que não encontra limites pré-estabelecidos. Para o burguês do velho estilo o dinheiro representava um meio para atingir-se uma vida digna, tranqüila e independente. Uma vez atingido esse objetivo o dinheiro deixa de ser uma meta. Porém, agora, essa busca não consegue enxergar uma fronteira limite. Por mais que uma empresa aumente sua lucratividade, nunca conseguirá definir um momento onde é preciso dizer basta! Mais do que isso, o empresário buscará diversificar suas atividades em busca, sempre, de uma maior prosperidade e lucratividade. Os limites são abstratos. Quando parar?

Essa abstração configura um imperativo psíquico para o empresário. Ele está sempre preocupado em ampliar seu negócio. Isso é algo que não exige explicação. O progresso e o desenvolvimento econômico tornam-se máximas a serem perseguidas. Como diz Sombart, quando questionados sobre isso, respondem com irritação que é algo que não precisa ser explicado. Obviamente, isso contribui sobremaneira para o avanço do capitalismo via progresso técnico e aumento da quantidade vendida.

³⁸ Walther Rathenau, *Reflexionen* (1908), página 81.

O sujeito econômico moderno é alguém movido pela necessidade de grandeza, rapidez, novidade e sentimento de poder³⁹. Este último, fica evidente no prazer de mostrar-se superior aos demais. No prestígio obtido pelo êxito numa grande aventura, num grande invento ou no comando de um grande negócio com muitos subordinados.

Em última instância, a atividade do sujeito econômico moderno não é muito diferente, na sua forma, da do empresário de outrora. Assim como o burguês do velho estilo, ele tem que conquistar, organizar, negociar, especular e calcular. A única mudança significativa está no papel relativo de cada um destes elementos no conjunto total da atividade do empresário. Por exemplo, a função do negociador adquire uma importância crescente. O mesmo poder ser dito da função de especulador. Isso porque a empresa moderna torna-se cada vez mais vinculada à instituição da Bolsa. O cálculo também se torna mais complicado. Em suma, a atividade do empresário, como afirma Sombart, torna-se cada vez mais polifacética. Muitas são as funções que ele tem que desempenhar nos numerosos ramos da vida econômica.

Aquilo que decisivamente é novo na atividade do homem econômico moderno é o fim de qualquer tipo de obstáculo à expansão ilimitada de suas atividades.

“(...)Todas las fronteras naturales que se oponían antaño a la expansión de esta actividad han desaparecido, el trabajo no tiene ya como meta la satisfacción de las necesidades del hombre ni la producción de una cantidad determinada de bienes, y el esfuerzo suministrado por el empresario capitalista de nuestros días se ha hecho ‘desmesurado’, ‘ilimitado’.Lo cual significa que el gasto de energía del hombre económico moderno ha alcanzado, tanto extensiva como intensivamente, el límite de las posibilidades humanas. Todos y cada uno de los momentos del día, del año, de la vida, se consagran al trabajo. Y durante este tiempo permanecen todas las fuerzas en tensión extrema. Todo el mundo tiene ante sus ojos la imagen de estos hombres que despliegan una actividad rayana en la locura. Característica común a todos ellos, sean empresarios u obreros, es el estar expuestos a sucumbir a la fatiga en cualquier momento. Siempre agitados y en tensión. Rápido, rápido!, es la consigna del nuestro tiempo, caracterizado, como sabemos, por la frenética marcha hacia adelante y la agitación continua. (...)” [Sombart 1972, pg 187].

³⁹ Sombart relaciona tal comportamento aos valores e ideais infantis. Neste momento do texto fica evidente como a questão sobre a existência ou não de uma natureza humana é algo recorrente durante todo o seu livro. Como já dissemos anteriormente, essa é uma questão que não se resolve.

A citação acima, para os propósitos do nosso estudo, é de extrema importância. Sombart mostra, com clareza, que dado o fato de não existir limites concretos para a atividade econômica, tão pouco existem limites para a quantidade de trabalho necessária ao homem moderno. Todo o tempo disponível é usado em busca deste objetivo abstrato da prosperidade que, exatamente por causa desta abstração, é uma busca sem fim. Trabalha-se todo o tempo e em todos os lugares. Homens sempre agitados, num movimento frenético para frente, mas sem ter a mínima idéia do que encontrarão à frente. Isso tão pouco importa, o importante é sempre estar em movimento.

Todas as aspirações do espírito do sujeito econômico moderno estão ao serviço de seu negócio e de sua prosperidade. Para isso é preciso uma energia descomunal. Uma energia gasta, sempre, no seu trabalho. Como diz Sombart, não sobra tempo ou energia para as demais atividades, entre elas, a relação com a mulher. Tais homens não têm tempo para o amor e nem são capazes de sentir grandes paixões. Vale a pena aqui reproduzir novamente suas palavras:

“(...) O no prestan la menor atención a la mujer o se contentan con los placeres triviales que procura el amor comprado (...)” [Sombart 1972, pg 187].

Dadas essas mudanças em relação ao burguês do velho restilo, Sombart define a conduta do moderno sujeito econômico pelas seguintes características:

- Absoluta racionalização de sua atividade econômica.
- Uma organização econômica unicamente voltada para a produção de bens de troca. Desse modo, perde importância a qualidade do produto e ganha relevância as possibilidades de venda e lucro.
- O assédio ao cliente, isto é, o uso da propaganda como maneira de ganhar novos clientes e tirar outros do concorrente.
- A busca da máxima redução de produção e dos preços de venda. Se ganha na quantidade vendida e não no diferencial entre custo e preço final.
- A exigência de uma liberdade de ação, ou seja, nenhum tipo de limitação imposta (Estado ou Sindicatos) que possa prejudicar a busca pelo lucro. Isso equivale a proclamar a superioridade do lucro sobre todos os demais valores. Daí a falta de qualquer escrúpulo.

Diante de tais características, o próprio Sombart se pergunta o que foi feito das virtudes tipicamente burguesas? Aquelas que constituem o espírito burguês: honestidade, poupança, diligência, dedicação, etc.? Tais virtudes significam algo para o empresário atual?

Sombart mostra que, na verdade, não existe uma resposta categórica, nem afirmativa ou negativa. Isso porque tais virtudes ocupam hoje uma posição bastante distinta daquela ocupada nos primórdios do capitalismo, quando prevalecia o burguês do velho estilo. Elas não são mais essenciais e necessárias para o empresário capitalista moderno. Entretanto, isso não quer dizer que perderam por completo sua importância na conformação da conduta econômica. Em última instância, elas deixaram de ser propriedades inerentes aos homens, ou se quisermos, parte integrante da vontade pessoal, para converter-se em princípios objetivos da conduta econômica. Expliquemos melhor essa questão referindo-se a algumas destas virtudes.

Para o burguês do velho estilo, o aprendizado das novas gerações era resultado da aplicação do interessado em apreender e por isso seguir os conselhos e orientações dos mais experientes e eficientes. Uma vez assimilado esse conhecimento, o sujeito estava pronto para colocar em prática a lição apreendida. Já para o homem econômico moderno, o aprendizado acontece por meio de uma coação. Ele não exercita uma virtude por vontade própria, ou seja, a aplicação, mas é o próprio ritmo da vida econômica que o arrasta para uma determinada atividade econômica. O artesão podia escolher trabalhar ou não. Já para o homem moderno essa escolha não existe.

Por sua vez, o espírito de poupança continua existindo como princípio de conduta econômica dos negócios do empresário êxito. Não há espaço para o desperdício nas fábricas e nas práticas comerciais. No entanto, o mesmo não acontece na sua vida privada. Dentro de suas casas existem artigos luxuosos, mesa farta e boa vida. Basta que continue valendo a máxima do bom burguês, isto é, os gastos nunca devem ser maiores que os ingressos. Se isso está garantido como princípio, todo o desperdício e a ostentação são permitidos na vida privada.

O mesmo acontece com a formalidade comercial. Ninguém nega que uma conduta formal nos negócios seja um princípio imprescindível na atividade do grande empresário. Entretanto, tal princípio em nada regula o comportamento pessoal do empresário, mas, apenas, as relações comerciais com os demais. Caso contrário, ele teria problemas de

confiança e crédito. Isso, por sua vez, prejudicaria seus negócios. Em suma, a formalidade é um princípio de seu negócio, mas não um valor pessoal.

Portanto, quais são, para Sombart, as características principais do espírito do capitalismo? Pela leitura do *“El Burgués”*, ele é caracterizado pela fusão de diversos elementos, entre eles o espírito de empresa e o espírito burguês. Do primeiro, vem a paixão pelo dinheiro, o amor pelas aventuras e o espírito de invenção. Do segundo, a prudência reflexiva e racional, a ponderação e a circunspeção calculadora.

Quinze anos depois da publicação de *“El Burgués”* (1913), em *“El Apogeo del Capitalismo”*⁴⁰, publicado em 1928, Sombart, em poucas palavras, define a essência deste espírito. Dois são os componentes principais. O primeiro é afã lucrativo, aqui entendido como uma síntese do espírito de empresa. O segundo, é o racionalismo econômico, por sua vez, uma síntese do espírito burguês.

Portanto, o espírito capitalista na sua concepção mais pura é uma mistura do impulso passional e ilimitado para o lucro com uma fria reflexão racional. Porém, essa pureza, ou se quisermos, a essência do espírito do capitalismo não deve ser diretamente vinculada à figura do empresário. Esse é um ponto fundamental da análise de Sombart. Ponto esse, que aparece no final do *“El Burgués”*, mas que é tratado com muito mais clareza já nas primeiras páginas do *“El apogeo do Capitalismo”*. Sombart fala numa “objetivação” do espírito do capitalismo.

Essa objetivação não é outra coisa senão a mediatização ou corporificação dos objetivos e motivos subjetivos do empresário na empresa capitalista. A empresa capitalista deve ser entendida como um organismo econômico independente cujos interesses, racionais, estão acima dos homens econômicos isolados. A empresa tem uma vida própria que ultrapassa em duração a vida dos indivíduos, entre eles, o moderno sujeito econômico, isto é, o empresário. A empresa é encarada como uma “unidade abstrata” que tem seus próprios fins, mais precisamente um único fim, o lucro.

“(…) La empresa capitalista tiene sólo esta finalidad, porque no puede tener otra, porque ella sola por su sentido corresponde a su esencia. Es sólo una proposición analítica la que expresa: la única finalidad de la empresa capitalista es la ganancia (...)” [Sombart 1946, pg 50-51].

⁴⁰ “El Apogeo del Capitalismo” é a terceira parte da monumental obra de Sombart intitulada “O Capitalismo Moderno”. As duas primeiras partes (I *A Vida Econômica Pré-capitalista*, II *A Vida Econômica Européia nos Albores do Capitalismo*) foram publicadas em 1902.

Como então se relaciona o empresário com a empresa? Como os variados motivos que caracterizam a conduta deste moderno sujeito econômico, isto é, o afã de poder, a ambição, a consciência do dever, afã de atividade, etc, aparecem na empresa capitalista?

Como mostra Sombart, se a única motivação da empresa é o lucro, todos os demais motivos devem estar submetidos a este. Sendo assim, nenhum dos motivos que guiam a conduta isolada do empresário tem alguma possibilidade de atuar eficazmente no interior da empresa, se essa não conseguir atingir seu objetivo final com sucesso. Dito de outra maneira, mesmo quando o lucro não é a principal motivação do empresário, o lucro impõe-se a ele. Impõe-se como uma força objetiva. Vale aqui reproduzir as citações feitas por Sombart. A primeira é de De Emil Rathenau e a segunda de Henry Ford, empresário que sempre dizia estar a serviço do “bem público”.

“Debemos ganar dinero para los accionistas, pues, ninguna otra misión tenemos, para esto estamos empleados; hemos cumplido, pues, nuestro deber, si la empresa trae grandes ganancias”

“Mi obrano podría considerarse como un éxito, sino al contrario, como um completo fracaso, si yo no hubiese también obtenido una decorosa ganancia para mí y para mi consocios de negocio” [Sombart 1946, pg 51-52].

Em suma, as virtudes burguesas e os motivos que animavam a figura do empresário, estão subordinadas ao objetivo maior e único da empresa capitalista, isto é, o lucro.

Não é por outro motivo, que Sombart usa a palavra coação para mostrar as principais diferenças entre o burguês do velho estilo e o empresário moderno. Mais do que isso, ele utiliza a palavra “monstro” para se referir a empresa capitalista. Diz ele:

“(...) El monstruo que llamamos empresa capitalista tiene también una inteligencia propia. En él se agita el racionalismo económico con separación completa de la persona del propietario y del personal.(...)” [Sombart 1946, pg 52].

Com essa afirmação, Sombart mostra que a empresa nada mais é do que um conjunto de métodos economicamente racionais. Em “*El burgués*” isso aparece como a “emancipação do racionalismo econômico”. Ali ele mostra que processos de produção no interior da empresa, por meio da mecanização, automatização, etc, assumem uma dinâmica própria independente. Uma outra citação deixa essa idéia mais evidente:

“(...).en la medida en que ha habido necesidad de racionalismo económico, su creación se ha convertido en una actividad independiente, desempeñada como profesión principal o suplementaria. Miles y miles de personas se ocupan hoy

exclusivamente de inventar y ejecutar métodos más adecuados para la organización de los negocios: empezando por los profesores de Economía del sector privado en las Escuelas de Altos Estados Mercantiles, y terminando por los revisores, contables, contadores y fabricantes de las más perfectas máquinas de escribir, máquinas calculadoras, ficheros automáticos, etc. (...) Para todas las personas interesadas profesionalmente en la producción de racionalismo económico, ésta se convierte en tarea vital, en fin absoluto. Ocurre lo mismo que en el desarrollo de la técnica: ya no se atiende al fin, sino al perfeccionamiento por el perfeccionamiento. Pero entonces sobreviene un fenómeno análogo al que observábamos en el progreso técnico: se hace caso omiso los intereses vitales de la persona, para atender a la perfección del sistema racional. Así, pues, en nuestros tiempos el racionalismo económico crece de dentro hacia fuera y aumenta día a día con renovado vigor, incluso sin la ayuda del hombre económico (...)” [Sombart 1972, pg 354-355].

Em suma, com o desenvolvimento desse racionalismo econômico associado ao impulso ilimitado da empresa em busca do lucro, a objetivação do espírito capitalista está completa. As virtudes burguesas pessoais necessárias para o sucesso individual do empresário, são transferidas ao negócio, à empresa capitalista. Essa última sim, tem que possuir e mostrar tais virtudes como forma de assegurar seu sucesso. Sucesso, diga-se de passagem, medido, sempre, pelo ganho monetário.

Esse deslocamento ou transferência do espírito capitalista do empresário para a empresa, demonstra a completa subordinação do homem econômico moderno aos ditames da empresa. Isso configura o capitalismo no seu auge, daí “*El Apogeo del Capitalismo*”. Diz Sombart:

“(...)Es indudable que el proceso económico es transferido a un organismo espontáneo, capaz del más alto redimiento, que puede actuar de un modo ilimitado en tiempo y espacio, es decir, que no está circunscrito por ninguna limitación personal u orgánica en su voluntad y en su poder. En él queda el individuo –el empresario también- encuadrado forzosamente (...)” [Sombart 1946, pg 53].

No nossa opinião, fica evidente nesta passagem a pergunta fundamental não respondido por Sombart, isto é, o espírito do capitalismo é engendrado pela vida econômica sob um determinado modo de produção (no caso o capitalismo) ou, é o contrário, é este espírito que determina uma específica maneira capitalista de organizar a produção? Ou, se quisermos, é a empresa capitalista moderna que imprime no homem o espírito do capitalismo ou é este espírito que cria a empresa capitalista? Em última

instância, estamos, novamente, frente ao problema da existência ou não de uma natureza humana. Seria inerente ao ser humano o espírito do capitalismo ou é o próprio capitalismo que cria esse espírito?

Em nossa opinião, ao demonstrar a objetivação do espírito capitalista, Sombart parece aceitar a tese do materialismo histórico como resposta para essa pergunta. Portanto, o empresário e seu espírito são criados pelas condições materiais impostas pelo capitalismo como modo de produção. Sendo assim, homem moderno definido na figura do empresário é uma criação do capitalismo. Entretanto, a aceitação do materialismo histórico é logo contestada no parágrafo seguinte. Diz ele:

“(...) Sin embargo, sería imperdonable error admitir que en este mundo mecanizado la significación de la personalidad humana queda disminuída. Exactamente ocurre lo contrario; la significación del hombre, naturalmente del prominente, es hoy mayor que nunca en la vida económica(...)” [Sombart 1946, pg 54].

Fica, pois, evidente, que o problema da natureza humana não está resolvido por Sombart. Mesmo em um livro escrito quinze anos depois de *“El Burgués”*. Essa confusão ou, como afirma López-Ruiz⁴¹ (2004), esse último movimento de resistência que recupera a admiração pela figura do empresário como grande homem, o sujeito econômico moderno de sucesso, talvez esteja relacionado ao fato de Sombart ter escrito numa época em que a figura do empresário exercia um enorme poder de fascinação.

O empresário é visto como o grande executor sobre o qual são atribuídas as grandes realizações conseguidas pelo desenvolvimento da tecnologia. Nunca esquecendo, que Sombart estava ali assistindo as grandes mudanças provocadas pela Revolução Industrial. Para ele, o sujeito econômico capitalista continua sendo protagonista do processo. No entanto, como ele mesmo diz, talvez cada vez mais um empregado-dirigente do que um proprietário-empresário.

Em nossa opinião, essa relutância de Sombart, só nos deixa mais seguros sobre a validade da tese do materialismo histórico. Embora em suas conclusões isso não fique claro, toda sua argumentação e a recuperação histórica sobre a origem do espírito do capitalismo, deixam isso evidente. “O homem faz a história, mas não a faz como quer”. De qualquer maneira, esse não é o nosso problema nesse trabalho. Interessa-nos, apenas,

⁴¹ Tese de Doutorado de Osvaldo Javier López-Ruiz; *“O ethos dos executivos das Transnacionais e o Espírito do Capitalismo”*. IFCH, UNICAMP (agosto de 2004).

entender como esse processo afeta as jornadas de trabalho dos executivos das grandes corporações. Nesse sentido, as conclusões de Sombart, principalmente em *“El Burgués”*, são bastante esclarecedoras.

Para nós o que interessa é mostrar que a empresa moderna entendida como um “monstro” autônomo e inteligente, subordina e “enquadra” a ação do empresário e de todos aqueles que ali trabalham. A empresa exige que seus subordinados dediquem toda sua atenção e seus esforços em favor do seu objetivo final, o lucro. Configura-se uma coação psíquica exacerbada pela violência das circunstâncias externas, vale dizer, da necessidade de concorrer com as demais empresas via aumento constante da produtividade (progresso técnico).

Nesse contexto, a intensidade e o ritmo de trabalho aceleram-se cada vez mais. Algo que é imposto pela empresa. Dessa maneira, as metas pessoais do empresário, aquelas que caracterizam o espírito capitalista, paixão pelo dinheiro, vontade de poder, aventura, etc, objetivadas pelo fim único da empresa, o lucro, são recondicionadas para algo que Sombart chama de “ânsia pelo infinito”. O infinito como algo abstrato. Um objetivo que não pode ser definido, mas que exige sempre o movimento para frente. A empresa exige isso do empresário, porém, ele também assume isso como uma meta pessoal de vida. A empresa representa o *locus* que permite isso. Ou como diz Sombart:

“(...) La empresa se ha convertido en su amante y él la cuida e la mima con todo ardor de su corazón. Cosa muy comprensible, pues el proceso adquiere cada vez mayor potencia, espoleando mediante su intensificación y aceleración el alma del sujeto económico hasta el límite de sus fuerzas (...)” [Sombart 1972, pg 361].

No entanto, para entender melhor essa relação entre empresa e empresário, e daí, talvez, a intensificação do trabalho, já é hora de usarmos o próximo autor: Joseph A. Schumpeter.

O Empresário Inovador de Schumpeter

Como vimos, a preocupação de Weber foi entender a influência da religião na formação do espírito do capitalismo. Sombart, por sua vez, estava preocupado em explicar as múltiplas causas deste espírito. A religião era apenas uma delas. Já Schumpeter, não está interessado na descrição da gênese do espírito do capitalismo. Ele tem uma preocupação bastante específica que se resume na seguinte pergunta: o que torna o capitalismo um sistema de produção extremamente dinâmico? Dinâmico porque

está constantemente transformando-se. Transformação, por sua vez, traduzida por incrementos de tecnologias, aumentos de produtividade, criação de novos produtos, processos produtivos e até mesmo novos mercados. Na verdade, a preocupação é desvendar as causas fundamentais para as contínuas revoluções que marcam a história econômica. No prefácio da edição espanhola da *Teoria do Desenvolvimento Econômico*, ele assim resume o seu problema:

“(...) Mis teorías pueden ser equivocadas; mis esquemas, con seguridad, no son más que una de tantas posibilidades; pero hay dos cosas de las que estoy seguro: primero, que se debe tratar al capitalismo como un proceso de evolución, y que todos sus problemas fundamentales arrancan del hecho de que es un proceso de evolución; y, segundo, que esta evolución no consiste en los efectos de los factores externos (incluso factores políticos) sobre el proceso capitalista, ni en los efectos de un lento crecimiento del capital, de la población, etc., sino en esa especie de mutación económica, me atrevo a usar un término biológico, a la que he dado el nombre de innovación (...)” [Schumpeter 1944, pg 12].

Para Schumpeter a dinamismo inerente ao capitalismo não é causado por fatores fora do âmbito econômico. Ele procura identificar essa dinâmica a partir do próprio sistema econômico. Nesta busca, ele encontra um fator fundamental: a inovação.

A inovação permite um constante movimento de destruição e reconstrução da estrutura industrial existente. Daí a idéia de evolução, pois a nova estrutura será sempre mais produtiva e eficiente que a anterior. Pois bem, a pergunta a ser feita é: quem ou o que provoca esse movimento de destruição criadora? Quem ou o que provoca a inovação?

Para Schumpeter, isso será tarefa do empreendedor. Dele virá a energia transformadora responsável pelo dinamismo e a evolução do sistema econômico. Dele virá a capacidade de inovação. Empresário é aquele que consegue colocar em ação uma nova combinação de fatores produtivos já existentes, de maneira a aumentar substancialmente a produtividade, ou mesmo criar um novo produto. É aquele que adota um novo método ou processo de produção, que consegue abrir ou conquistar novos mercados e descobrir novas fontes de matérias primas. Em poucas palavras, ele é a própria fonte de energia que o coloca o capitalismo em movimento. Daí sua importância vital para o desenvolvimento econômico.

Entender as motivações e o comportamento do empresário tornou-se uma questão fundamental para que Schumpeter pudesse explicar o funcionamento do capitalismo. Ele fará isso comparando a figura do empresário com alguns outros tipos bastante conhecidos. Em primeiro lugar, o empresário não pode ser confundido com o capitalista. Este último tem uma função bastante específica, isto é, prover o crédito e, por isso, assumir os riscos. Schumpeter até admite que as funções de empresário e capitalista possam confundir-se, mas isso era algo mais usual no tempo dos antigos industriais. Tempo do *putting-out* de Adam Smith, autor citado no seu artigo de 1949 intitulado “*Economy Theory and Entrepreneurial History*”.

Para Schumpeter os capitalistas, por excelência, são os bancos. São eles que criam, do nada, o poder aquisitivo, o crédito, que pode vir a se transformar em capital. Em termos marxistas, o capital como um valor que se valoriza. Essa valorização será resultado do sucesso do empreendimento do empresário inovador. Aquele que coloca o capital em movimento. O fracasso, no entanto, será uma perda apenas para o provedor do crédito. Nesse sentido, o capitalista também tem uma função essencial no capitalismo. Ele assume o risco e proporciona a possibilidade de dinamismo. Sem crédito, o sistema econômico torna-se estático. É um processo estacionário. Algo que em Schumpeter aparece descrito no primeiro capítulo da “*Teoria do Desenvolvimento*” como a “fluxo circular”. Em poucas palavras, neste capítulo, ele descreve uma economia não monetária, onde o dinheiro tem apenas a função de facilitador das trocas.

Nesta economia, não existe a possibilidade de lucros e, por isso, tão pouco, a possibilidade de um gasto gerador de demanda efetiva ou agregada. Um gasto em investimento que gera renda e por isso dinamismo, como ensinará Keynes mais tarde na Teoria Geral. Keynes deixa esse fato evidente ao diferenciar a poupança do investimento. Para ele a poupança deve ser entendida como um fenômeno *ex-post*, isto é, ela é resultado de um gasto inicial, crédito criado e investido, que gera uma renda e, por isso, a possibilidade de retenção de uma parte desta renda na forma de poupança. O crédito é função dos bancos. Já o investimento, função do empresário. O banqueiro oferece o crédito ao empresário em troca de uma expectativa de rendimento futuro, isto é, um prêmio pelo risco assumido ou, se quisermos, uma taxa de juros.

Essa definição de capitalista também serve para classificar o acionista. Ao ser proprietário de uma parte do capital, ele assume os riscos do empreendimento. No entanto, ele também pode atuar como empresário. Isso se a posse de uma parte das

ações permitirem a influência nas decisões da empresa. Apesar disso, como diz Schumpeter, ele nunca será um empresário *per se*, mas apenas um capitalista que participa dos lucros. Não é o protagonista do processo.

Schumpeter também mostra que não devemos confundir o papel do empresário com o dos gerentes e dirigentes de uma empresa. A função empreendedora nada tem de gerência ou administração. Podemos entender a diferença essencial entre estas duas atividades quando recorremos ao uso de duas palavras: rotina e ruptura. Um administrador está ligado às tarefas rotineiras da empresa. Dirigir, gerenciar ou administrar um negócio, é algo que deve ser entendido com um trabalho qualquer. Diz o próprio Schumpeter:

“(...) Dentro de la rutina ordinaria no existe siquiera necesidad de dirección. Indudablemente sigue siendo necesario distribuir las tareas entre los individuos, mantener la disciplina, etc., pero esto es sencillo y cualquier persona normal puede aprender a hacerlo. La función de dirigir a los demás es mero ‘trabajo, como cualquier otra, a pesar de ser necesaria, y puede compararse al servicio de atender una máquina. Todo el mundo llega a conocer y a poder realizar sus tareas diarias en la forma acostumbrada, y las cumple diariamente por sí mismo; el ‘directot’ tiene su rutina como los otros las suyas, y su función directiva consiste solamente en la corrección de aberraciones individuales (...)” [Schumpeter 1944, pg 94].

Para Schumpeter, toda atividade marcada pela repetição e pelo hábito rotineiro, está diretamente relacionada ao “fluxo circular” ou à tendência de equilíbrio na economia. Algo que para ele não existe de fato, pois o equilíbrio pressupõe uma economia estática. Nesse contexto, gerente e diretores, apenas garantem o funcionamento dos fatores de produção já existentes, combinados de uma maneira tradicional. São pessoas que, acostumadas pelo hábito das mesmas tarefas diárias, cumprem suas obrigações de maneira automática. A direção consiste apenas em evitar “aberrações individuais”.

O empreendedor terá uma função completamente distinta. Ele será o indivíduo que mostrará aos demais um caminho alternativo para que se saia da rotina. Mais do que isso, ele conduzirá os demais por este caminho. Daí a associação do conceito de ruptura com liderança. O empresário é, por definição, um líder. Alguém que rompe ou quebra a rotina e permite, por isso mesmo, a possibilidade de desenvolvimento da economia. É da natureza dessa liderança o enfrentamento de alguns obstáculos. Barreiras inerentes a qualquer ação ou ato que quebre a rotina ordinária e tradicional.

A primeira barreira envolve a necessidade de trilhar caminhos não habituais e, por isso mesmo, caminhos completamente desconhecidos. Daí a necessidade de tomar decisões num ambiente marcado pela incerteza. Aquilo que já é conhecido e acessível a todos, em nada ajuda aquele que quer criar algo novo. A realização de um novo empreendimento exige uma racionalidade no planejamento de todos os detalhes. No entanto, é um plano que nunca será perfeito. Estará sempre exposto a erros. Tanto erros que outros já cometeram, como também, principalmente, erros que não poderiam ser imaginados em princípio. Sendo assim, não é possível afirmar que a conduta do empresário é baseada completamente numa suposta racionalidade. Faz parte do seu plano a imaginação e a intuição, isto é, fatores subjetivos que não podem ser racionalizados. Diz Schumpeter:

“(...) El éxito de todo depende de la intuición, de la capacidad de ver las cosas en forma que se compruebe posteriormente ser cierta, a pesar de que no pueda comprobarse en el momento, ya hacerse cargo de los hechos esenciales, dejando a un lado lo accesorio, a pesar de que no se puedan explicar los principios con arreglo a los cuales se procede (...)” [Schumpeter 1944, pg 95].

Sendo assim, mesmo o mais metuculoso projeto preparatório pode, sob certas circunstâncias, ter como resultado o fracasso.

A segunda barreira que o líder empreendedor precisa enfrentar é aquela colocada pela sua própria *psique*. A realização de algo novo exige um indivíduo capaz de uma insurreição frente as “forças do hábito”. Hábitos de pensar e agir, que estão, de maneira subjetiva, arraigados na mente. É natural sentirmos repugnância e até medo diante do desconhecido ou, pelo menos, do não inteiramente conhecido. Ainda que de maneira inconsciente, preferimos trilhar os caminhos já conhecidos e marcados pela experiência. Sendo assim, o empresário deve ter uma grande força de vontade para conseguir, apesar do trabalho e das preocupações da vida cotidiana, tempo e oportunidade para elaborar e colocar em prática uma nova combinação de fatores produtivos. É preciso transformar aquilo que poderia ser apenas um sonho numa possibilidade real. Para isso, como afirma Schumpeter, é preciso um sujeito com uma grande liberdade mental e com um grande excedente de força sobre a demanda cotidiana. Algo raro e peculiar por natureza.

Por fim, é também preciso enfrentar a reação do “ambiente social”, isto é, aquelas pessoas e instituições que se sentem desafiadas e ameaçadas pelo novo. Isso pode aparecer na forma de impedimentos legais e políticos. Tais manifestações de

desaprovação podem provocar um ostracismo social e, até mesmo, configurar obstáculos e ataques físicos ao empreendedor. Sendo assim, inovar requer não apenas uma liderança para descobrir ou criar novas possibilidades, mas, isto sim, uma liderança capaz de assumir todas as responsabilidades e implicações relacionadas à mudança. Vencer essa oposição que se manifesta primeiramente no âmbito econômico, mas também no cultural, político e social, é tarefa para um grupo especial de homens. Homens com uma capacidade de liderança capaz de demolir uma velha tradição e criar uma nova. Essa é a essência do conceito de “destruição criadora”.

O líder será, portanto, aquele que enfrentará com sucesso tais barreiras. Isso o coloca numa posição muito diferenciado do inventor. Não devemos, sob nenhuma circunstância, confundir a figura do empresário com a do inventor. As invenções e as idéias são necessárias, mas só terão alguma influência no desenvolvimento econômico, se colocadas em prática. Executar ou colocar em prática é, pois, o papel do líder empreendedor. Esse é um papel de liderança na medida em que o empresário consegue impressionar de tal modo o grupo social em que está inserido, a ponto de conseguir arrastar os demais na sua esteira. Mais do que a genialidade inventiva, a liderança está associada à vontade, à autoridade e ao prestígio social que emana do empresário.

Nesse sentido o lucro está diretamente relacionado a esse papel de liderança. Aqueles que conseguirem colocar em prática uma invenção de maneira exitosa, serão recompensados por um lucro extraordinário. Os demais produtores serão obrigados a seguir e copiar o líder, isto é, terão, necessariamente, que investir recursos para produzir o mesmo produto feito pelo inovador ou copiar a nova combinação dos fatores produtivos. A inovação é, portanto, a arma do empresário na luta da concorrência. Uma arma que dinamiza a economia na medida em que, o movimento dos copiadore e a possibilidade de um lucro extraordinário, implicam numa autêntica onda de investimentos produtivos. Daí o desenvolvimento econômico e o incremento de renda. Daí o caráter evolutivo do capitalismo.

As características de liderança do empresário o colocam numa posição diferenciada em relação aos homens comuns. O empreendedor é um indivíduo com um tipo especial de atitude. Atenção. Não é uma pessoa especial, mas alguém com uma atitude especial. Um tipo que tem atitudes que fogem do mero comportamento econômico racional e, por isso, são reservadas a um grupo relativamente muito pequeno de pessoas.

É atributo de uma minoria. Como exemplo, Schumpeter cita numa nota de rodapé a aptidão para cantar. Diz:

“(...) Podemos suponer del mismo modo que cualquier hombre sano puede cantar si lo desea. Quizá tengan la capacidad necesaria para ello la mitad de los individuos de un grupo étnicamente homogéneo, un cuarto de medida progresivamente menor, y otro cuarto, digamos, en medida superior a la normal; y dentro de este último cuarto, llegamos finalmente a los Carusos por una serie de habilidad creciente en el canto, correspondiente a un número cada vez más reducido de hombre que la poseen (...)” [Schumpeter 1944, pg 91].

Tal atitude especial restrita a poucos tipos não é uma característica duradoura. Como diz Schumpeter, ser empresário não é uma profissão. Isso está estreitamente relacionado à idéia de inovação. Expliquemo-nos. A execução de uma inovação, ou seja, a colocação em prática de uma nova combinação de fatores de produção, quebra a rotina, produz um lucro extraordinário e leva ao desenvolvimento econômico. Entretanto, logo depois de ser implementada, a inovação, devidamente imitada pelos demais produtores não inovadores, perde a condição de novidade. Passa também a ser uma rotina. Estamos com isso dizendo que a atitude essencial que caracteriza um empresário é algo efêmero. A verdade é que um empreendedor dificilmente o será sempre. Um empresário só é empresário enquanto atua como tal. Diz Schumpeter:

“(...) In the case of the entrepreneur it is even difficult to imagine a case where a man does nothing but set up new combinations and where he does this all his life (...)” [Schumpeter 1949, pg 70].

Sendo assim, é inerente ao processo de desenvolvimento econômico a descontinuidade. Isso porque aquele que coloca o capitalismo em movimento não fará isso por toda a sua vida. Geralmente, um industrial que cria uma empresa ou implementa um processo novo de produção numa empresa já existente, assumirá depois uma atividade meramente administrativa.

Ora, se a condição de empresário não é algo duradouro, tão pouco é possível falar numa classe de empresários, assim como os capitalistas, latifundiários ou operários. Sendo assim, a condição de empresário é algo acessível a qualquer indivíduo de qualquer classe social. Para isso basta colocar em prática uma idéia original e conseguir convencer ou impressionar um capitalista para garantir o financiamento. Basta ter e exercer, pelo

menos uma vez na vida, uma atitude de liderança. Não estamos dizendo com isso que todos podem, em princípio, ser empresários.

Acreditamos, assim como Schumpeter, que são atribuições de uma minoria seleta. Mas, como as características que definem o empresário estão atreladas a fatores subjetivos e são características não eternas, fica muito difícil, talvez impossível, definir em princípio quem pode ou não ser um empresário. Quem pode ou não participar desta minoria de pessoas com atributos pessoais? Como reconhecer, em princípio, pessoas intuitivas, de força de vontade, energia, iniciativa, liberdade mental, capacidade de previsão e de autoridade? Pessoas que, a qualquer momento podem romper com as tradicionais rotinas do cotidiano e iniciar um movimento de ruptura criativa. Como reconhecer um Caruso até que ele comece a cantar como um?

Não por outra razão que Schumpeter não delimita, em princípio, quem pode ou não ser um empresário. Diz ele:

“(...) denominamos, em primer lugar, empresarios, no solamente a aquellos hombres de negocios independientes’ de una economia de cambio a quienes se designa así usualmente, sino a todos los que realicen de hecho la función por la qual el concepto, aun si son ‘dependientes’, o empleados de una compañía, como directores, miembros del consejo de administración, etc. (...), o si su poder real de actuar com empresario tiene otro fundamento, como el de disponer de una mayoría de acciones. Como lo que caracteriza al empresario es precisamente el llevar a cabo nuevas combinaciones no es necesario que tenga conexiones permanentes con una empresa individual (...)”

[Schumpeter 1944, pg 84].

Em princípio, todos podem atuar como empresários. Desde o empregado de uma empresa até os membros do conselho de administração ou os próprios acionistas. Neste caso, a função de capitalista se confunde com a de empresário. Diz ainda Schumpeter, que até mesmo as pessoas que não tenham nenhuma conexão individual com uma empresa, podem vir a ser empresários. Fica evidente, portanto, que a idéia de empreendedorismo está diretamente relacionada a uma determinada conduta ou atitude, um modo de agir, um comportamento ditado por uma disposição interior, e não com uma posição hierárquica ocupada dentro da empresa ou do negócio [López-Ruiz 2004]. Não é preciso nem pertencer a uma empresa. Nesse sentido, o empreendedorismo pode vir a configurar a atitude, os valores ou o estilo de vida de uma determinada época histórica.

Feitas essas considerações, Schumpeter se pergunta sobre as motivações do empresário. Discussão que também aparece em Weber e, principalmente, em Sombart. As conclusões de Schumpeter sobre isso, como ele mesmo adverte, estão baseadas apenas em observações e experiências. Antes de ser uma interpretação, é apenas uma descrição. Sendo assim, não existe nenhuma tentativa por parte do autor de definir os contornos das complexas relações entre a psicologia e a economia. A única afirmação que ele faz é dizer que os motivos da conduta do empresário não devem ser buscados no tradicional “quadro de motivações do homem econômico”. Isso talvez fosse verdade dentro do modelo de “fluxo simples”. Estático por definição. Ali, os motivos estão diretamente relacionados com a satisfação das necessidades humanas, ou seja, o “quadro de motivações do homem econômico”.

Nesse sentido, não haveria nenhuma ação econômica se não houvesse nenhuma necessidade. Daí a inexistência de dinamismo. Sendo assim, dentro do contexto econômico que define o “fluxo circular” não há como explicar as ações empreendedoras inovadoras. Porque inovar e buscar o incerto se as necessidades estão satisfeitas?

Pois bem, o sistema capitalista não é estático ou circular. Por isso, existem razões e motivos que justificam as inovações que não são puramente racionais. A racionalidade se restringe ao planejamento necessário do empresário para romper com a rotina e a tradição. A ação do empresário também é racional quando ele busca satisfazer suas necessidades pessoais de consumo. No entanto, o que o caracteriza não é isso. O consumo pessoal não justifica uma ação inovadora. Sendo assim, para Schumpeter, os motivos do empresário numa economia dinâmica são irracionais do ponto de vista hedonístico.

O primeiro grupo de motivos pode ser resumido naquilo que Schumpeter definiu como “o sonho e o desejo de fundar um reino privado”. Tal motivação aproxima o homem moderno da nobreza medieval. O Feudo constitui a concepção mais próxima possível deste reino privado. Dentro deste grupo, os motivos apresentam uma variedade infinita que vai desde a ambição espiritual ao esnobismo. Segundo Schumpeter, esse grupo de motivos provoca um enorme fascínio entre as pessoas que não dispõe de outros meios para conseguir uma distinção social. A idéia de reino privado traz a reboque uma enorme sensação de poder e independência.

O segundo grupo de motivos se resume na vontade de vencer, de conquistar e de provar-se superior aos demais. Aqui a ação econômica pode ser comparada ao esporte.

Vence-se pela vitória em si e não pelos seus frutos. Daí a admiração por campeonatos e competições. Entre estes, Schumpeter destaca a luta de boxe. O resultado financeiro da ação do empresário é algo secundário. A ostentação da vitória é mais importante dos que os benefícios proporcionados pelo ganho em dinheiro. Nesse sentido, o consumo de bens tem mais a função de ser um índice de êxito ou sinal de vitória, do que satisfazer desejos através de seu uso.

O terceiro e último grupo se resume no desejo de criar, fazer coisas ou, simplesmente, de colocar em funcionamento a energia e a engenhosidade. Isso explica porque os empresários buscam tarefas difíceis. Quanto maiores as dificuldades, maior a valorização e o prazer de uma ação criativa e transformadora. Tem-se a sensação de estar participando de uma aventura e isso é motivo de enorme prazer.

Dentre estes três grupos de motivos, dirá Schumpeter, que apenas o primeiro pressupõe a necessidade da propriedade privada. Os outros dois se baseiam na existência do lucro. Algo de fundamental importância para o desenvolvimento do capitalismo. Diz ele:

“(...)La ganancia pecuniaria es indudablemente una expresión muy exacta el éxito, y en especial del éxito relativo, y tiene la ventaja –desde el punto de vista del hombre que lucha por ella- de ser un hecho objetivo e independiente en gran medida de la opinión de los demás. Éstas y otras peculiaridades inherentes al mecanismo de la sociedad ‘adquisitiva’, hacen muy difícil reemplazarla como motor del desenvolvimiento industrial (...)” [Schumpeter 1944, pg 84].

Considerações Finais

Nossa tentativa de desvendar o Ethos do executivo através da análise de Weber, Sombart e Schumpeter, tinha um objetivo específico: entender como tais autores nos ajudam a explicar as longas jornadas de trabalho dos modernos executivos. Neste momento do texto, estamos aptos para dizer o seguinte.

Fica evidente que para Max Weber, o espírito do capitalismo deve ser entendido como um fenômeno de massas. Ele não descreve a conduta do empresário ou do executivo em particular, mas sim um estilo de vida ou uma organização de conduta que não diferencia camadas ou grupos sociais. Um estilo de vida fundado na ética do dever. Do trabalho como vocação. Isso pressupunha uma conduta de vida racionalizada,

calculada e diligente. Uma conduta que afirma a vida cotidiana, a rotina. Nesta ética, o ganho monetário apenas indica que o seu dever perante Deus está sendo cumprido. O dinheiro não deve ser ostentado e celebrado. Não deve, sob nenhuma circunstância, permitir o ócio ou a preguiça.

Em nosso entender, tal definição não nos ajuda a entender o comportamento do moderno executivo das grandes corporações. Para descrever o ethos de tais executivos, valem mais as conclusões do trabalho de Sombart, isto é, o espírito aventureiro, a paixão pelo dinheiro, a vontade de conquista, o risco, a incerteza, a capacidade inventiva, etc. Tais características definem aquilo que ele chamou de “sujeito econômico moderno” em contraposição ao “burguês do velho estilo”.

Nesse mesmo sentido, Schumpeter, ao descrever o empresário inovador como o indivíduo dotado de atitudes especiais que coloca o capitalismo em movimento, também nos ajuda a entender com mais propriedade esse ethos específico. Um sujeito que age de acordo com motivações subjetivas, portanto, não racionais. Muito parecidas com aquelas descritas por Sombart. Estamos aqui falando do sonho de fundar um reino privado, o desejo de conquistar e de criar coisas.

Vale lembrar que Schumpeter está tratando do empresário e não do dirigente administrativo. Ele deixa essa diferença clara quando define a idéia de rotina e ruptura. Como vimos no final do capítulo anterior, Galbraith [2004] definiu o papel do executivo nas grandes corporações com o termo administrador profissional. Entretanto, entendemos que além das funções propriamente administrativas rotineiras, o executivo também exerce um papel de empresário inovador. Isso porque, fundamentalmente, a função do executivo nas grandes corporações é agregar valor ao patrimônio dos acionistas. Para isso, possuem poderes que vão muito além daqueles conferidos aos próprios proprietários acionistas. Poderes que podem e devem ser usadas na busca de um lucro extraordinário.

Sendo assim, os executivos mais bem sucedidos precisam possuir as características e os valores que definem o empresário schumpeteriano. Estamos aqui falando da energia transformadora que coloca uma nova combinação de fatores produtivos em ação. Da necessidade de abrir e conquistar novos mercados. De romper a rotina e enfrentar um ambiente adverso de incertezas e resistência das mais variadas naturezas. De mostrar e liderar os demais em busca de um caminho alternativo e inovador. Um novo rumo que permite um ganho extraordinário para os acionistas e, para o próprio executivo. Enfim, é preciso a estes administradores profissionais também o

espírito aventureiro e uma atitude positiva em relação ao risco. Dessa maneira, podemos dizer que aquilo que caracteriza o empresário para Schumpeter nos ajuda a entender o ethos do moderno executivo das grandes corporações.

Portanto, Sombart e Schumpeter parecem definir com mais precisão o ethos do executivo do que Weber. Não estamos com isso dizendo que Weber em nada nos ajuda a entender o executivo atual. Em nossa opinião, sua contribuição tem um papel decisivo, mas indireto. Isso porque acreditamos que a ética do dever e do trabalho tem uma importância central para o sustentáculo da ideologia ou cultura liberal. Expliquemos.

Como mostramos no primeiro capítulo, essa ideologia vai enaltecer a livre competição e pressupor a existência de igualdade de oportunidades entre as pessoas. Pois bem, a ética do dever de Weber, coloca o trabalho como um valor maior. Mais do que isso, ela se contrapõe à ética da glória e da honra e, justamente por isso, pressupõe um nivelamento social entre as pessoas. Todos são iguais perante Deus e devem alcançar a glória através do trabalho. Não importa o tipo de trabalho, todas as profissões são igualmente valiosas perante Deus. O ganho monetário é resultado do trabalho e, por isso, merecido por aquele que o exerceu. Ao dizer isso, Weber justifica a divisão social do trabalho e, de certa maneira, enfatiza a idéia de igualdade de oportunidades e meritocracia. Um mérito que deve, necessariamente, ser conseguido através do trabalho e esforço individual.

Pois bem, como isso ajuda a entender o comportamento do moderno executivo das grandes corporações? Ajuda na medida em que justifica moralmente a existência de uma mobilidade social. Através do trabalho é perfeitamente possível ascender socialmente, bem como não ascender ou até mesmo descender. Nesse sentido, o sucesso e o fracasso estão diretamente vinculados ao trabalho. Aqueles que muito trabalham serão pessoas bem sucedidas e merecem isso. O outro extremo também é verdade.

Dessa maneira, embora Weber não possa explicar efetivamente o porquê das longas jornadas de trabalho dos modernos executivos, ele justifica moralmente sua necessidade. Uma justificativa que serve não apenas para os próprios executivos, como também para todos aqueles que almejam um posto executivo. Em outras palavras, parece possível exclusivamente através do trabalho, a conquista de um emprego de alta remuneração e poder numa grande corporação. Aqueles que não conseguem, são os que não trabalharam duro ou não se esforçaram o suficiente. Está aqui, portanto, justificada,

moralmente, a concorrência como um valor. Um valor moral que se traduz por uma ideologia massificada que desconsidera a existência de classes e monopólios sociais. Parece que, em princípio, todos podem, através do trabalho, conseguir tal condição elevada na hierarquia social.

Portanto, a importância fundamental de Weber foi fazer do espírito do capitalismo um fenômeno de massas. Um estilo de vida para a grande maioria. Uma cultura. Um espírito que racionalizou o comportamento cotidiano em torno do trabalho como dever e meio de mobilidade social. É a afirmação da vida cotidiana em contraposição ao estilo de vida nobre e glorioso.

Sendo assim, a existência de classes e monopólios sociais é encoberta pelo manto ideológico da igualdade de oportunidades. Dessa maneira, dissemina-se a idéia, racional, de que é possível através do trabalho individual, ascender socialmente. É ainda possível, racionalmente, justificar as diferenças sociais e a divisão do trabalho. De qualquer maneira, é uma racionalidade insuficiente para explicar efetivamente o comportamento dos modernos executivos.

Como mostra Sombart e Schumpeter, essa racionalidade não constitui as principais motivações do empresário e, para nós, vale dizer, do executivo moderno. Ela não serve para explicar a energia inventiva colocada em ação diante de um futuro incerto. A inovação é algo, por definição, instável. Daí a aventura de que fala Sombart. Não uma aventura irresponsável, mas sim plano rumo ao desconhecido. Plano define a idéia de risco. O risco é sempre algo minimamente calculado, portanto, racional. Se bem calculado, o risco pode ser muito pequeno, mas nunca inexistente. Por isso é necessário um desbravador. Um sujeito com ímpetos conquistadores. Um líder que arraste os demais. Diz Sombart:

“(...)Dentro de estos grupos de población (...), rige una regla general: unos pocos dirigen, la gran masa es dirigida (...)” [Sombart 1946, pg 27].

Schumpeter e Sombart têm interpretações muito parecidas sobre as motivações do empresário e sobre a definição do espírito do capitalismo. A grande diferença é o que o primeiro, está apenas interessado em estudar o empresário porque ele é quem coloca o capitalismo em movimento. Ele quer entender o capitalismo e para isso parte do empresário. Já Sombart, está preocupado em desvendar a origem do espírito do capitalismo. Um espírito que fica explícito no comportamento do empresário e dos altos dirigentes das empresas.

Sombart e Schumpeter vão, portanto, descrever a conduta de um tipo especial. Ao contrário de Weber, não tratam do espírito do capitalismo como um fenômeno de massas. Esse tipo especial, composto por um seleto grupo, não é movido pelo dever. Talvez, o que melhor resume sua motivação seja aquilo que Sombart definiu como “amor ao seu negócio”.

“(...) La actividad del hombre económico moderno (...) no está determinada sólo por la consciencia del deber, sino también (por raro que parezca) por el amor. Sin duda una extraña variedad del amor, es decir, el amor a su negocio.(...)” [Sombart 1946, pg 43].

Para nós esse amor tem uma importância fundamental porque ajuda a explicar o excesso de trabalho dos modernos executivos. Continua Sombart:

“(...) en el alma del empresario, a consecuencia de un exceso de trabajo, y especialmente por la ocupación en cuestiones de negocios que no le deja tiempo para otra cosa, todos los demás intereses se esfuman; naturaleza, arte, literatura, estado, amigos, familia, no pueden ejercer ya ninguna seducción sobre él, que en consecuencia se siente poseído de un insoportable sentimiento de hastío y de desolación en el instante en que abandona el mundo de los números, que le da apoyo, calor y vida. En ese mundo de los negocios, por el contrario, encuentra todo lo que le refresca, le da ánimo, le hace dichoso; tiene la sensación de hallar allí su verdadera patria, la fuente de juventud que le crea nuevas fuerzas, el manantial que le da nueva vida cuando está sediento. (...)” [Sombart 1946, pg 43-44].

Esse amor ao negócio aparece em Schumpeter como o sonho de fundar um reino privado, o desejo de conquistar e de criar coisas. Esse amor ou desejo não tem limites pré-estabelecidos. A prosperidade do negócio tende ao infinito. Da mesma maneira, tende as jornadas de trabalho daquele que se dedica ao seu negócio. O lucro, nesse sentido, é um claro sinal de êxito. A medida da prosperidade é a lucratividade da empresa. Se quisermos, é o sinal da força do amor pelo seu negócio. Amar o negócio significa lucrar sempre.

Pois bem, neste momento do nosso trabalho estamos mais próximos do entendimento do porque das longas jornadas de trabalho. Falta, no entanto, um último comentário. Algo que está presente tanto em Sombart quanto em Schumpeter. Ambos os autores percebem que com o surgimento e a tendência de expansão da grande empresa, as motivações do empresário são transferidas para o âmbito da mesma. Isso fica evidente

quando Sombart mostra a objetivação do espírito capitalista. Já Schumpeter vai falar em “personalidade corporativa”.

Como vimos, a objetivação se traduz por uma coação da empresa sobre aquele que ali trabalha. Mesmo que esse trabalhador seja um dirigente, agora suas motivações estão subordinadas ao objetivo maior da empresa, isto é, o lucro. As metas pessoais do empresário, aquelas que caracterizam o espírito capitalista, paixão pelo dinheiro, vontade de poder, aventura, etc., são objetivadas ou recondicionadas para que se confundam com o objetivo da empresa. De qualquer maneira, a coação existe e implica para os que dirigem a empresa, um ritmo de trabalho mais intenso. A “ânsia pelo infinito” é exacerbada pela necessidade da empresa prosperar frente aos concorrentes. O amor ao seu negócio se transforma num amor à empresa.

Por sua vez, a “personalidade corporativa” de Schumpeter está baseada no mesmo raciocínio. Ele mostra que à medida que o capitalismo se desenvolve e surgem grandes empresas, não devemos pensar o empreendedor como um indivíduo concreto, mas sim vincular o empreendedorismo a um determinado tipo de atitude. Uma atitude ou personalidade exigida pela grande empresa. Diz ele em 1949:

“(...)With the development of the largest-scale corporations this has evidently become of major importance: aptitudes that no single individual combines can thus be built into a corporate personality: on the other hand, the constituent physical personalities must inevitably to some extent, and very often to a serious extent, interfere with each other .(..)” [Schumpeter 1949, pg 71-72].

“(...) the entrepreneurial function need not be embodied in a physical person and in particular in a single physical person. Every social environment has its own ways or filling the entrepreneurial function (...)” [Schumpeter 1949, pg 71].

Em suma, a função empresarial de que fala Schumpeter é algo vinculado e formado pelas grandes corporações. Não estamos apenas falando de grandes empresas, mas de qualquer tipo de instituição que possa condicionar a personalidade do indivíduo na direção daquilo que define a conduta do empresário. Uma destas instituições, citada por Schumpeter, é o próprio Estado que pode atuar como empreendedor. Isso em nada difere do conceito de objetivação de Sombart.

A fonte de energia inovadora que dá dinamismo ao capitalismo como modo de produção continua sendo a atividade empresarial. No entanto, essa fonte não deve mais ser vinculada ao empresário ou uma pessoa em particular, mas sim a um grupo de

peessoas que juntas formam uma corporação. Essa assume vida própria e condiciona a personalidade daqueles que ali trabalham.

Em nossa opinião, a objetivação e a personalidade corporativa, nos permite dizer que, se as grandes corporações representam hoje as formas dominantes de organização econômica no mundo, fica claro que o empreendedorismo passa a ser encarado como um estilo de vida ou um sistema de valores predominante. Isso fica ainda mais evidente quando lembramos que os executivos das grandes corporações representam, hoje, o limite máximo a ser atingido dentro de uma sociedade que se baseia no valor da meritocracia. Representam o modelo de sucesso.

Este mérito, por sua vez, ainda está eticamente vinculado à noção de dever e trabalho. As pessoas dizem umas às outras que o trabalho é o meio de ascensão social por excelência. Entretanto, isso apenas serve de justificativa moral para as diferenças, porque o que move as pessoas não é o dever do trabalho, mas sim os sonhos de riqueza, prosperidade, grandeza, aventura, vitórias e conquistas. Ideais, por sua vez, que são, necessariamente, restritos a poucos. Ideais, além disso, que se tornam ainda mais relevantes num ambiente de acirrada competição entre as pessoas. O capitalismo, sem dúvida, define um ambiente propício. Um ambiente onde o dinheiro é um fim em si e a riqueza só pode ser acumulada sob a forma monetária.

Isto posto. Parece-nos que a motivação dos atuais executivos é de alguma maneira influenciada pelos valores medievais definidos pela ética da honra e da glória. Algo, por definição, restrito a uma pequena elite⁴². Estes valores não pressupõem o trabalho árduo e contínuo. Muito pelo contrário, é uma ética que reconhece o ócio, o desperdício, o prazer e a aventura como um valor maior.

Mas porque então os modernos executivos muito trabalham? Em última instância, talvez porque a grande corporação é reconhecida como um das maneiras possíveis para se atingir a glória e o poder⁴³. Por sua vez, a corporação exige um total comprometimento dos que ali trabalham em torno do seu objetivo único, o lucro. Esse comprometimento exige uma completa subordinação e daí, as longas horas de trabalho. Na verdade,

⁴² Essa é uma conclusão que está perfeitamente de acordo com a discussão feita no primeiro capítulo. Isso porque, se o comportamento dos executivos é influenciado pela ética medieval da honra, significa que eles buscam pertencer ao grupo ou classe social melhor posicionada na hierarquia social. Em outras palavras, a elite mais poderosa e detentora de grande parcela da riqueza gerada na sociedade. Vimos, no capítulo anterior, que ainda é possível perceber nesta elite um estilo de vida análogo à antiga nobreza.

⁴³ Poder no sentido weberiano, ou seja, a capacidade de exercer sua vontade a despeito da resistência de outros.

trabalho e vida não podem mais entendidos de maneira separada. Isso traduz o que Sombart chamou de “ânsia pelo infinito”

Convém limitarmos nossas considerações por aqui. Para avançarmos é preciso agora entender como o ethos do executivo aparece na história recente do desenvolvimento do capitalismo. Mais especificamente, como as mudanças atuais no capitalismo afetam o mercado de trabalho e, conseqüentemente, como esses valores são recolocados e explicitados.

Obviamente, devemos sempre ter em mente as conclusões gerais do primeiro capítulo, isto é, a idéia de que o capitalismo é um sistema despótico e fundado na concorrência entre as pessoas. A busca do sucesso individual imposta pelo despotismo do capitalismo está perfeitamente de acordo com os valores ou, se quisermos, o ethos, que motiva os executivos das grandes corporações. Algo que ficará ainda mais claro com o acirramento da competição inerente ao avanço do capitalismo. Isso porque, em última instância, observamos um aumento do numero de pessoas querendo passar pelas brechas existentes nas barreiras impostas pelos monopólios sociais. Quanto maior a dificuldade, maior a sensação de conquista, vitória e glória daqueles que conseguiram. Isso ficará mais claro no decorrer do próximo capítulo.

Capítulo 3

O Profissional do Século 21

“Foi-se o tempo em que bastava talento e muito esforço para alcançar o sucesso na profissão. O mundo do século 21 é muito mais exigente. Os jovens que estão iniciando sua carreira terão de ultrapassar dificuldades muito maiores dos que as enfrentadas pelos seus pais e avós (...);

“O profissional bem sucedido do século 21 é superqualificado em relação ao do século 20 (...);

“O mundo do século 21 é muito mais exigente. Aos despreparados resta o desemprego, o subemprego, o trabalho rotineiro e mal remunerado. Só Profissionais de Elite, os muito bem formados, os que fazem um curso de excelência, têm boas perspectivas de trabalho agradável, criativo e de êxito financeiro. O profissional mal formado toma o caminho do desemprego, do subemprego (o ‘bico’ ou um trabalho ruim fora da profissão) do emprego subalterno e mal remunerado, sem perspectivas (...);

“O profissional do século 21 tem de saber que vai atuar num ambiente completamente diverso daquele em que atuaram as gerações anteriores. A tecnologia materializa e torna bem visíveis as extraordinárias mudanças ocorridas. Ninguém ignora, por exemplo, a automação das fábricas, a informatização dos escritórios, a internet, a telefonia celular, a TV digital ou as novas técnicas da medicina. Os avanços tecnológicos, em todas as áreas, é a parte mais visível da Revolução do Conhecimento. Nas profissões ligadas às ciências humanas, essa revolução tem também uma parte invisível: as antigas técnicas profissionais foram transformadas, novas foram criadas e todas se tornaram muito mais sofisticadas (...);

As citações acima fazem parte do material de divulgação de uma recente Faculdade instalada numa das mais importantes cidades do Estado de São Paulo. Esta Faculdade promete aos seus alunos uma formação de excelência. Em nosso entender, ela faz um diagnóstico claro e preciso sobre as recentes mudanças no mundo do trabalho. Mudanças essas, por sua vez, que são conseqüências diretas das transformações tecnológicas dos últimos vinte anos.

Sendo assim, para aqueles que quiserem ter alguma chance no cada vez mais competitivo mercado de trabalho, é preciso uma superqualificação. Segundo essa mesma faculdade, é preciso para esse superprofissional dois conjuntos de qualidades pessoais:

“De um lado, qualidades cognitivas: inteligência sofisticada expressa especialmente na capacidade de pensar e resolver problemas concretos e na autonomia intelectual. De outro lado, qualidades comportamentais: iniciativa, liderança e habilidade para trabalhar em equipe. (...)”.

A autonomia intelectual quer dizer, sobretudo, capacidade de pesquisa teórica e aplicada. Capacidade de apreender, constantemente e rapidamente, novos conhecimentos. Já as qualidades comportamentais são melhores definidas numa outra citação:

“A primeira característica comportamental do Superprofissional é o ESPÍRITO DE INICIATIVA: o mercado exige cada vez mais pessoas pró-ativas que gostem de inovar. A CAPACIDADE DE LIDERANÇA - saber tomar decisões, incentivar e coordenar pessoas, administrar conflitos - é indispensável ao Profissional de Elite do Século 21. A terceira característica é a habilidade para TRABALHAR EM EQUIPE, o que requer saber ouvir os membros do grupo, respeitar o outro, ter consciência de que as pessoas são diferentes e de que todos têm uma contribuição a dar (...)”.

Além disso, para que tais características individuais comportamentais prevaleçam é necessário também habilidades avançadas de comunicação e expressão. É fundamental o domínio da língua falada e escrita. Não apenas sua língua nativa, mas também o inglês e uma terceira língua. É preciso expressar-se com simplicidade e clareza de raciocínio. Também é preciso saber manusear as novas tecnologias, isto é, novos *softwares* e técnicas profissionais. Tudo isso dentro de uma visão de conjunto integrada. Estamos aqui falando da capacidade de analisar problemas de uma maneira geral e abstrata, pressupondo as mais diversas inter-relações entre um conjunto amplo de disciplinas, instituições e pessoas. Algo que exige imaginação, criatividade e flexibilidade.

Tais habilidades e qualidades individuais também são destacadas pelas revistas especializadas dirigidas para executivos. Vale aqui reproduzir algumas passagens. A revista *Você S/A*, por exemplo, cita numa reportagem o que os chamados “*HeadHunters*” procuram:

“Capacidade de Raciocínio: Isso é algo que sempre procuro nos candidatos e raramente encontro. Refiro-me à capacidade de acrescentar uma nova visão ao que está posto e de escapar da pasteurização que invadiu todos os setores

da sociedade. Os novos obstáculos e desafios só serão superados por quem conseguir encontrar soluções criativas (...) [Simon Franco, presidente da Simon Franco & TMP Hudson Highland Group; *Você S/A*, pg. 26, edição 94, abril 2006].

Uma outra edição, dessa mesma revista⁴⁴, cita um estudo feito pela *Economic Intelligence Unit*, da revista *The Economist*, que escutou empresários de todo o mundo, nas áreas de bens de consumo e varejo, no início de 2006. O objetivo era saber quais serão as principais qualidades do executivo do futuro. Pelo levantamento, daqui a 15 anos, o executivo será uma pessoa:

- Capaz de resolver problemas;
- Com fortes conhecimentos financeiros,
- Altamente comunicativa;
- Especialista em negociação.

A capacidade de iniciativa, liderança e trabalho em equipe também são destacadas em algumas outras citações. Por exemplo:

“O mundo do negócio hoje é complexo e incerto. O papel do líder, mais do que influenciar, motivar, orientar, é dar conectividade e velocidade à equipe” [Waldez Ludwig, consultor para gestão empresarial, diretor da Ludwig Aprendizagem; *Você S/A*, pg. 56, edição 96, junho 2006].

“Nos anos 80, o profissional era absolutamente dependente do chefe. Era a época do ‘faça ou te despeço’. Na década de 90 isso mudou. Chefe e subordinado passaram a ter uma relação de interdependência. A frase era: ‘faz por mim, eu conto com você’. Hoje, o mercado exige profissionais que cobrem ‘feedback’, do chefe que não dá ‘feedback’. Vivemos a era do profissional autônomo” [Agnelson Correali, consultor, diretor da DCR Consultoria e Associados em RH; *Você S/A*, pg. 56, edição 96, junho 2006].

Além de possuir todas essas qualidades pessoais é também preciso passar uma imagem específica para os demais. Como afirma Roberto Justus, o famoso empresário presidente e CEO do grupo de comunicação *Newcomm* e apresentador do *reality show* de aspirantes a executivos chamado “O Aprendiz”:

“Hoje, para ser um executivo ‘high profile’ não basta ser, é preciso parecer” [Jornal Folha de São Paulo, 19 de novembro de 2006].

⁴⁴ *Você S/A*, pg. 14, edição 96, junho 2006.

Parecer, para Justos, quer dizer “*cool people*”, isto é, executivos que caibam na sigla “PAS” -*people, attitude and style*-. O termo em inglês faz parte do jargão do universo corporativo dos executivos. A tradução seria algo próximo de “gente com atitude e estilo”. Para parecer “cool” é preciso seguir um manual de etiquetas previamente definido. A reportagem do jornal descreve alguns itens desse manual.

Para os homens, cabelos bem cortados. Atualmente, luzes bem sutis demonstram “ousadia” e “pegam bem”. Rosto sempre imaculadamente barbeado. Roupas de estilistas renomados: Armani ou Ricardo Almeida. Sapatos: Emernegildo Zegna ou Prada. Gravatas em cores fortes de seda pura. Pasta: Louis Vuitton ou Gucci. Canetas de ouro, GrafVon Faber. Relógios: Bulgari, Audemars Piquet e Rolex.

Para as mulheres, cabelos nos ombros e sempre lisos. Rostos sempre cuidadosamente maquiados. Roupas: Tailler Dior, Daslu ou Chanel. Perfumes e Bolsas: também Dior, Chanel ou Louis Vuitton. Canetas: Mont Blanc. Tatuagem: nem pensar.

Diz ainda Eliana Vilela, diretora de Marketing e Comunicação de uma Multinacional Israelense:

“Um diretor de empresa americana onde trabalhei foi apresentar um projeto para o vice-presidente de telecomunicações. No final, o cliente perguntou onde aquele diretor tinha conseguido aquele relógio de ‘segunda linha’. Era um colecionador e percebeu que o Rolex era falso. Para nós, perdeu totalmente a credibilidade” [Folha de São Paulo, 19 de novembro de 2006].

Não basta apenas roupa e acessórios, a beleza e a condição física também fazem diferença. A “HeadHunter” Fátima Zorzato, “*executive search*” da Russel Reynolds, afirma com bastante clareza:

“Eu me preocuparia em contratar um executivo acima do peso, principalmente em ‘banking’ que é mais ‘fancy’ (...) Acho que ele teria menos fôlego para uma viagem internacional bate-volta - em que se desembarca de dez horas de voo direto na mesa de reunião e volta-se no mesmo dia para o escritório”.

“É mais difícil colocar pessoas feias, alguém que não tenha preocupação com a aparência” [Folha de São Paulo, 19 de novembro de 2006].

Até mesmo a família pode vir a ser um empecilho na carreira de um executivo.

“Ana Paula Serodio, 35, ficou perplexa quando, ao saber que ela tinha duas filhas, o profissional norte-americano que a entrevistava perguntou, na lata, se ela não achava irresponsabilidade colocar duas crianças no mundo - afinal, ela

teria que se dividir entre a família e a corporação. Muitos destes executivos costumam passar noites internadas nos escritórios ou podem chegar a trabalhar 16 a 18 horas por dia” [Folha de São Paulo, 19 de novembro de 2006].

Essa última citação toca exatamente na questão central que motivou essa tese. As longas jornadas de trabalho estão diretamente relacionadas a este superprofissional do século 21. Mas, para entender o porquê da necessidade de novas qualificações, comportamentos e posturas, é preciso entender, antes, o que mudou no mundo do trabalho ao dos últimos anos. Para isso, faz-se necessário entender as transformações recentes na economia mundial. Por ora, sabemos apenas que o nível de competição entre as pessoas é muito mais elevado. Algo que também se confirma em uma das “100 lições” citadas por uma edição especial da revista *Você S/A*:

“Seja competitivo, para entrar nessa você precisa de: i) vontade de vencer e de apreender sempre para perceber quando seu conhecimento está se tornando obsoleto; ii) flexibilidade para mudar ao sabor do mercado e adaptar-se; iii) energia para acompanhar o ritmo que está cada vez mais acelerado; iv) criatividade para adotar estratégias radicais na carreira” [Você S/A, pg. 54 edição 100, outubro de 2006].

As Transformações no Capitalismo e o Mercado de Trabalho

As páginas a seguir procuram, num primeiro momento, delimitar e analisar as principais mudanças no desenvolvimento do capitalismo ao longo do tempo. Tais mudanças não serão tratadas de maneira detalhada e minuciosa. Esse não é nosso objetivo. No entanto, sem estas considerações iniciais é impossível entender, já num segundo momento, as conseqüentes mudanças no mercado de trabalho. Isto sim, o objetivo central deste capítulo.

Competição, Concentração e Centralização do Capital

A análise feita no primeiro capítulo mostrou como a concorrência é um imperativo para todos aqueles que vivem sob o sistema capitalista de produção. Para a empresa capitalista, esse despotismo, implica na busca incessante da valorização monetária de seus ativos frente aos seus concorrentes. Uma luta que, se perdida, pode significar a

exclusão do mercado. Estamos com isso afirmando que a concorrência capitalista engendra a concentração e a centralização do capital.

Essa é uma questão já tratada por Marx no Capital:

*“(...) A batalha da concorrência é travada no barateamento das mercadorias. Esse barateamento depende, ceteris paribus, da produtividade do trabalho, e esta novamente da escala de produção. Portanto, os capitalistas maiores derrotam os menores (...)”*⁴⁵,

Em suma, Marx vai mostrar que a “arma” utilizada por um determinado capitalista para vencer a concorrência com os demais capitalistas é o progresso tecnológico. Em outros termos, a produtividade do trabalho. Esse aumento de produtividade implica no aumento de escala de produção e no aumento da quantidade de capital acumulada. A capacidade de produção da empresa aumenta e com isso a necessidade de ocupar uma parcela cada vez maior do mercado. Daí a tendência à concentração do capital. Já os capitais menores ou perdedores na concorrência tendem a desaparecer ou passar para as mãos das empresas mais eficientes ou vencedoras. Daí a tendência à centralização do capital. Em última instância, um processo inexorável que caminha na direção da monopolização do capital numa escala global.

Durante o período conhecido como os anos “Gloriosos” ou “Dourados” do capitalismo, isto é, o período que se inicia no imediato pós-guerra (1945) e vai até meados dos anos 70, a tendência à concentração e à centralização do capital não tinha ainda revelado toda sua força no cenário mundial. Duas são as razões principais.

Em primeiro lugar, porque o rápido crescimento produtivo dos “anos de ouro” estava fundamentado no mercado doméstico. O mercado interno no pós-guerra encontrava-se num nível muito baixo. Por isso, tinha um potencial de crescimento suficientemente grande para permitir a expansão da grande empresa sem a necessidade de internalizar a produção. A concorrência não se encontrava ainda universalizada. Sendo assim, embora fosse possível observar um aumento da concentração da estrutura de mercado, não houve um aumento correspondente de poder de monopólio em escala global. Isso porque, as grandes empresas ainda não eram transnacionais no sentido de abrirem filiais no estrangeiro. Mesmo quando os mercados internos tornaram-se saturados, a internacionalização da produção também foi feita a partir de uma base

⁴⁵ Marx, O Capital I, pg 686. Citado por Paul M. Sweezy em “*Teoria do Desenvolvimento Capitalista*” página 285.

doméstica, ou seja, via aumento do volume exportado [Glyn & Hughes & Lipetz & Singh 1990]⁴⁶.

Entretanto, a razão fundamental não está aí colocada. Ela passa pelo entendimento do papel do Estado durante os “anos dourados”. Especificamente, da relação entre os Estados e a esfera financeira. Os Estados Nacionais limitavam a influência de condicionantes externos sobre as políticas macroeconômicas domésticas. Estamos aqui falando de políticas de controle de capitais que limitavam o espaço de circulação do capital monetário. A regulamentação foi norma em todos os países. Tinha como objetivo proteger os bancos centrais de eventuais surtos de instabilidade originados nos mercados de capitais. Vale dizer, que os países muito tinham apreendido com as consequências da grande depressão pós 29. No entanto, esse aprendizado parece ter sido esquecido com a derrocada do sistema monetário instaurado em *Bretton Woods* em 1973. Não por acaso, uma data que também marca o fim do período glorioso do capitalismo⁴⁷.

A limitação do espaço de atuação do capital financeira é importante na medida em que sua liberalização vai exacerbar a concorrência capitalista entre as empresas e, conseqüentemente, a tendência à concentração e à centralização do capital numa escala global. Expliquemos melhor essa questão.

À medida que as empresas aumentam suas escalas de produção as exigências de capital são também cada vez maiores. É preciso uma grande massa de recursos para gerir o funcionamento cotidiano da empresa e, principalmente, permitir grandes volumes de gastos com inovação tecnológica. Isso implica na necessidade de crédito também como uma arma na luta da concorrência. Segundo Marx:

“(...) No princípio, o sistema de crédito surgiu como um auxiliar modesto da acumulação, conduzindo por fios invisíveis as fontes de recursos espalhados por toda a sociedade para as mãos dos capitalistas individuais ou reunidos em grupos. Mas torna-se logo uma nova e formidável arma na luta da concorrência e

⁴⁶ Vale também lembrar que esse período foi marcado pela generalização de leis *anti-trust* e contra a cartelização [Edwards 1967].

⁴⁷ Para uma melhor compreensão da ruptura do acordo de *Bretton Woods*, o final dos anos dourados e o início do processo de globalização financeira, ver artigo de Belluzzo publicado na Revista Economia e Sociedade n 4, 1995.

finalmente se transforma num mecanismo social imenso para a centralização dos capitais (...).⁴⁸

Por “mecanismo social” Marx entende a constituição das sociedades por ações.

Tais sociedades, anônimas, permitiram, por exemplo, a constituição de empresas mineradoras na Inglaterra. É o caso da *Company of the Mines Royal* de 1564. Seu financiamento foi feito através da venda de vinte e quatro partes (ações) no valor de 1,200 libras cada uma⁴⁹. O mesmo acontecerá nos países da primeira onda de industrialização [Barbosa de Oliveira 2002]. Assim como a Inglaterra, os Estados Unidos usaram essa forma de financiamento para desenvolver a indústria ferroviária. Uma indústria que exigia grandes volumes de capital.

Por sua vez, a formação de numerosas sociedades por ações requer a constituição de um espaço para a negociação de tais ações, ou seja, um mercado de capitais. Os Bancos serão os agentes promotores e organizadores deste mercado. Eles desempenham um papel importante na emissão e na comercialização das ações.

Sendo assim, se num primeiro momento, o papel dos bancos se resumia apenas em intermediar as operações financeiras das empresas, essencialmente um lugar onde os empresários depositavam seus ganhos, num segundo momento, esse papel ganha uma importância decisiva. O poder dos bancos cresce à medida que o volume e o valor dos depósitos se tornam cada vez maiores com o aumento da acumulação das empresas. Mas, cresce, fundamentalmente, porque o mercado para as ações destas empresas passa a movimentar volumes cada vez maiores de dinheiro.

Os grandes bancos passam a reunir e controlar em torno de si gigantescos volumes de capitais. Como mostra Lênin:

“(...) a concentração do capital e o aumento do movimento dos bancos modificam radicalmente a importância destes últimos. Os capitalistas dispersos acabam por constituir um capitalista coletivo. Ao movimentar contas correntes de vários capitalistas, o banco realiza, aparentemente, uma operação puramente técnica, unicamente auxiliar. Mas quando esta operação cresce até atingir proporções gigantescas, resulta que um punhado de monopolistas subordina as operações comerciais e industriais de toda a sociedade capitalista, colocando-se em

⁴⁸ Marx, O Capital I, pg 687. Citado por Paul M. Sweezy em “Teoria do Desenvolvimento Capitalista” página 286.

⁴⁹ Joel Bakan, 2004, página 8 do livro “The Corporation: the pathological pursuit of profit and power”.

condições - por meio das suas relações bancárias, das contas correntes e de outras operações financeiras -, primeiro de conhecer com exatidão a situação dos diferentes capitalistas, depois de controlá-los, exercer influência sobre eles mediante a ampliação ou a restrição do crédito, facilitando-o ou dificultando-o, e, finalmente, de decidir inteiramente sobre o seu destino, determinar a sua rentabilidade, privá-los de capital ou permitir-lhes aumentá-lo rapidamente e em grandes proporções, etc (...). [Lênin 1916].

Lênin mostra, com muita clareza, que o capital financeiro, agora de proporções gigantescas, tende a subordinar o capital industrial, isto é, os grandes bancos definem as ações e o destino das empresas industriais. Para que isso fique ainda mais claro, vale aqui reproduzir as palavras ditas por um banqueiro, em 1901, citadas por Lênin:

“(...) Em 19 de Novembro de 1901, um dos bancos berlinenses chamados bancos d (o nome dos quatro bancos mais importantes começa pela letra d) dirigiu ao conselho de administração do Sindicato do Cimento da Alemanha do Noroeste e do Centro a seguinte carta: ‘Segundo a nota que tomaram pública em 18 do corrente no jornal tal, parece que devemos admitir a eventualidade de a assembléia geral do vosso sindicato, a celebrar em 30 do corrente, adotar resoluções susceptíveis de determinarem na vossa empresa modificações que não podemos aceitar. Por isso, lamentamos profundamente ver-nos obrigados a retirar-vos o crédito de que até agora gozavam... Porém, se a referida assembléia geral não tomar resoluções inaceitáveis para nós, e se nos derem garantias a este respeito para o futuro, estamos dispostos a entabular negociações com vista a abrir um novo crédito. ’ (...)”. [Lênin 1916].

Atualmente, podemos dizer que a dominação da esfera financeira sobre a produtiva é ainda mais evidente. A partir de 1973, com a liberalização e desregulamentação da atividade financeira em nível global e a elevação do nível global da taxa de juros⁵⁰, assistimos o desenrolar do fenômeno conhecido com Globalização Financeira ou, como afirma Chesnais (1997), a “Mundialização do Capital”.

A subordinação da esfera produtiva frente a financeira acontece na medida em que os detentores da riqueza financeira decidem quais serão as principais estratégias

⁵⁰ Em 1978, através de uma decisão política unilateral, o governo americano eleva brutalmente o nível de sua taxa de juros a fim de recuperar a hegemonia do dólar como moeda internacional e equilibrar o balanço de pagamento com a entrada de recursos na conta capital. Ver artigo de Belluzzo publicado na Revista Economia e Sociedade n 4, 1995.

empresariais. Na verdade, observamos um predomínio cada vez maior do sistema de crédito, isto é, dos grandes bancos, sobre as órbitas mercantis e produtivas.

Além do próprio Lênin, outros autores importantes já tinham apontado esse fenômeno. Estamos aqui falando de Jonh Hobson e Rudolf Hilferding⁵¹. Ambos mostram a dissolução do laço entre a propriedade do capital e a direção da produção. Em outras palavras, é a avaliação diária das ações feita pelo mercado de capitais que determina a direção e as ações das empresas. Aqueles que organizam e controlam este mercado, isto é, os bancos, têm, portanto, poder para determinar o destino do capital industrial.

Os bancos, atuando em nome dos acionistas, procuram sempre a valorização máxima das ações. Sendo esta uma avaliação que acontece todo o dia no mercado de capitais, é de se esperar diretrizes de curto prazo. A busca do lucro máximo é sempre uma busca diária. Não há porque pensar em estratégias de longo prazo para as empresas ou, tão pouco, estratégias que não tenham como objetivo único a valorização rápida e imediata das ações.

Daí a dissolução do laço entre os proprietários das ações ou aqueles que as negociam no mercado e o dirigente da empresa. Este último, vê-se obrigado a cumprir as determinações dos bancos sob a pena de sofrer retaliações na obtenção de novos créditos. Crédito que, como sabemos, é fundamental para a sobrevivência da empresa no mercado produtivo. Uma subordinação clara e evidente constatada na presença de representantes dos bancos e dos acionistas em posições chaves de direção das grandes empresas.

Pois bem, toda essa discussão nos permite concluir que são justamente as exigências e avaliações dos mercados financeiros que impõem uma concorrência sem precedentes para as grandes empresas. Ao avaliar diariamente as empresas exigindo, de maneira rápida, a máxima valorização possível, o mercado financeiro exacerba a necessidade das empresas vencerem seus concorrentes. Um contexto, que facilita e estimula fusões e aquisições entre as mais variadas empresas e ramos produtivos. Daí, naturalmente, a acentuação da tendência inerente do capitalismo para constituição de grandes monopólios ou, se quisermos, grandes corporações. Algo que é claramente perceptível hoje na economia mundial.

⁵¹ Hobson era inglês e escreveu um clássico no final do século passado chamado "*Modern Capitalism*". Hilferding, alemão, publicou em 1910 sua importante obra intitulada "O Capital Financeiro".

O que define com clareza as corporações é, justamente, a separação formal entre proprietários-acionistas e administradores. Empresas deste tipo surgiram no final do século XVI. Hoje, sem dúvida, elas representam a instituição econômica dominante no mundo. São grandes empresas atuando nas mais variados ramos produtivos do planeta. A transnacionalidade destas grandes corporações é resultado direto, justamente, da ampla liberdade de ação e do acirramento da concorrência em escala global. Como diz Belluzzo (1995. pg: 18):

“(...) Neste processo de mundialização da concorrência desencadeou-se uma nova onda de centralização de capitais que se apresenta sob a forma de uma crescente dispersão espacial das funções produtivas e terceirização das funções acessórias ao processo produtivo, acompanhadas de uma violenta concentração das decisões e da circulação de informações no ‘cérebro’ da grande organização (...)”

Belluzzo mostra que a transnacionalidade não se refere apenas ao espaço mundial para a comercialização de produtos, mas principalmente, à crescente dispersão espacial das funções produtivas e à terceirização das funções acessórias ao processo produtivo. Embora exista um país sede onde se localiza a matriz da grande corporação, isto é, o “cérebro” dessa grande organização internacional, este cérebro comanda atividades variadas nos mais diferentes países. A produção de um serviço ou de uma mercadoria é decidida no país sede, no entanto, sua elaboração é feita de maneira parcial em diferentes países. Essa elaboração pode ser tarefa tanto de filiais da grande empresa, como também tarefas de empresas menores contratadas de maneira terceirizada.

Uma transnacionalidade que também é financeira. Como bem explicou Braga (1997), além de ocuparem-se de funções produtivas e comerciais, as corporações também se ocupam de funções especificamente financeiras. Funções que subordinam as demais:

“(...) os ‘núcleos organizacionais financeiros’ passam a ser o centro destas corporações, estabelecendo suas estratégias multisetoriais e multinacionais de operação. A atividade rentista incorpora-se, nestas grandes empresas, (...) através das aplicações financeiras de lucros retidos ou de caixa, e de utilização do crédito lato sensu como instrumento de alavancagem para ganhos de todo o tipo. Portanto, o rentismo não é mais ‘especialidade’ dos detentores de fortunas pessoais ou do capital bancário, ou das empresas do sistema financeiro. Esta preponderância das finanças nas grandes corporações industriais vem a ser um

elemento determinante do rentismo institucional-corporativo contemporâneo (...)

[Braga 1997; pg 220].

Enfim, Braga mostra que com a constituição das modernas corporações, a dominação da esfera financeira sobre a produtiva não é mais apenas algo externo como apontava Lênin, Hobson e Hilferding no final do século passado. É mais do que isso. Hoje, o rentismo especulativo, que acirra a concorrência entre os capitalistas, está institucionalizado no interior das próprias empresas. Ao lado dos grandes bancos e demais organizações financeiras, as próprias corporações tornam-se agentes centrais no processo de acirramento da competição. Estamos dizendo, a competição torna-se cada vez mais difícil, cruel e exigente por conta de ações dos próprios competidores. Mais do que isso, uma competição entre poucos e grandes. Uma briga de “cachorros grandes” que tem o planeta como espaço de disputa. Uma luta que terá efeitos perversos para o trabalhador em todo planeta. Vejamos.

O Acirramento da Concorrência e o Mercado de Trabalho

“(...) São as exigências e avaliações dos mercados financeiros, impondo uma concorrência sem quartel às empresas, que afetam negativamente o comportamento de empregos e salários (...).”

“(...) Mobilidade do capital financeiro e, ao mesmo tempo, centralização do capital produtivo em escala mundial, esta convergência infernal é que tem suscitado no centro os surtos intensos de demissão de trabalhadores, a eliminação dos melhores postos de trabalho, enfim, a maníaca obsessão com a redução de custos (...).”

As afirmações acima fazem parte do prefácio, escrito por Belluzzo, do livro de Pierre Salama e Blandine Destremau: “*O Tamanho da Pobreza*” (1999). Um livro escrito para tentar desmistificar, com rigor e precisão científica, a subjetividade de grande parte dos indicadores da pobreza no mundo.

Para nós, tais afirmações servem de ponto de partida para entender como o acirramento da concorrência em escala planetária afeta o emprego e os salários, enfim, o mercado de trabalho. O primeiro passo consiste em analisar aquilo que Belluzzo chamou de “maníaca obsessão com a redução de custos”.

Robert Brenner, um historiador econômico, nos fornece os elementos principais para essa análise. Em seu recente livro *“The Economics of Global Turbulance”* (2006), ele faz uma comparação do desempenho da economia mundial durante o pós-guerra até 2005. Na verdade, ele divide esse período em duas partes: 1945-1973 e 1973-2005. O primeiro período, os “anos dourados” do capitalismo, é identificado pelas elevadas e sustentadas taxas de crescimento econômico. O segundo é marcado pelo substantivo arrefecimento do crescimento num ambiente de generalizadas turbulências financeiras.

Entretanto, diferentemente da maioria dos autores que estudaram este período, ele não concentra sua análise na taxa de crescimento econômico, mas sim, na taxa de lucro do capital industrial, isto é, na lucratividade da indústria manufatureira. Ele se justifica da seguinte maneira:

“(...) the rate of profit is the fundamental determinant of the rate at which the economy’s constituents firms will accumulate capital and expand employment, therefore of its output, productivity and wage growth, and, in turn, of the increase of its aggregate demand, both investment and consumer.” [Brenner 2006, p. xx (prefácio)]

Nesta frase, Brenner descreve o princípio da demanda agregada de Keynes. Mostra, com razão, que a taxa de lucro esperada determina, em última instância, quais serão os gastos das empresas com investimentos. O crescimento da produção e do emprego é resultado direto de tais gastos.

Durante os “anos de ouro”, a taxa de lucro da indústria manufatureira se manteve elevada e crescente. O começo do final deste período “dourado” do capitalismo coincide, justamente, com a queda nesta taxa de lucro nas principais economias desenvolvidas. A partir desta análise, Brenner faz as perguntas centrais que justificam seu livro: porque a taxa de lucro cai? Porque, desde então, ela não mais se recuperou de maneira substantiva? Porque a depressão pós-73 persiste durante tanto tempo?

Ao tentar responder tais perguntas através de uma minuciosa análise histórica dos dados, Brenner perpassa as questões centrais que definem o capitalismo como um sistema de crises recorrentes. Tema esse, que justifica, por exemplo, o título do livro de Frederico Mazzucchelli (1985): *“A contradição em processo”*. Em nossa opinião, um título bastante feliz porque resume de maneira precisa a essência do capitalismo como modo de produção. Algo que já estava dito em Marx.

Esse processo contraditório acontece na medida em que o próprio dinamismo do capitalismo determina a queda da taxa de lucro. Isso porque, como afirma Mazzucchelli (1985), a lei de tendência da queda da taxa de lucro é, na verdade, a condensação de duas contradições ou tendências.

A primeira mostra que o acirramento da concorrência exige o constante incremento de progresso técnico dos capitalistas individuais. Essa autonomização do avanço tecnológico provoca simultaneamente, por um lado, o aumento sem precedentes de produtividade, por outro lado, a criação de uma sobre-capacidade de produção. Em outras palavras, se o aumento de produtividade determina o aumento da escala de produção e por isso a tendência a centralização e concentração do capital, também determina, em última instância, uma tendência à superprodução. As grandes empresas produzem mais do que conseguem vender e não podem parar. A oferta de mercadorias aumenta sem um correspondente aumento da demanda. Usando os termos de Marx, temos uma fratura na equação $D-M-D'$. A mercadoria (M) não consegue se transformar em mais dinheiro (D'). Temos uma crise de realização do capital. Usando Keynes, temos um problema de demanda efetiva ou agregada.

Brenner mostra que isso vem acontecendo ao longo dos últimos anos no cenário mundial. As grandes empresas manufatureiras, transnacionais, vêm expandindo constantemente sua produção a ponto de ameaçar sua própria sobrevivência. Uma ameaça que se intensifica à medida que novas empresas surgem no mercado global para competir com as já existentes. Brenner está se referindo, fundamentalmente, às grandes empresas asiáticas.

Entretanto, como também mostra Brenner, esse aumento extraordinário da oferta de produtos não causou ainda uma crise de enormes proporções no cenário global porque a intervenção pública garante certos níveis de demanda. Ele se refere, essencialmente, aos déficits públicos norte americano. O endividamento dos EUA age como uma fonte líquida de demanda efetiva para o resto do mundo e para ele mesmo. Garante assim, um elevado nível de demanda. Um nível que não é suficiente para reverter a tendência de queda da taxa de lucro, mas, é suficiente para permitir que esse processo, contraditório, avance.

Associado ao endividamento público americano, a existência de bolhas financeiras provocaram o chamado “efeito riqueza”. Isso aconteceu ao longo dos anos 90 e ainda acontece. Estamos nos referindo à bolha no mercado de ações no final dos 90,

principalmente, as ações de empresas que atuavam em setores de novas tecnologias, e, atualmente, à bolha no mercado imobiliário norte-americano. O efeito riqueza e a existência de linhas de crédito aumentam, substancialmente, o consumo das famílias norte-americanas⁵².

A segunda contradição que também implica na queda da taxa de lucro diz respeito à tendência do capital em eliminar trabalho vivo. A incorporação constante de progresso técnico se traduz pela substituição do trabalhador pela máquina, ou seja, trabalho vivo ou capital variável por trabalho morto ou capital fixo. Isso se configura como um processo contraditório na medida em que o trabalho vivo é a fonte geradora do lucro capitalista ou de mais valia. Estamos, portanto, dizendo, o aumento da produtividade do trabalho resultante do avanço tecnológico acaba por negar a própria base de valorização do capital. É nesse sentido que Marx afirma que o trabalho é uma “base miserável de valorização”. A crise, portanto, é uma possibilidade recorrentemente que está sempre presente. A reprodução do sistema é problemática. Em outras palavras, a busca do maior lucro possível define uma tendência de queda dessa mesma taxa de lucro. Novamente, um problema de demanda efetiva.

Em suma, o acirramento da concorrência intra-capitalista deixa evidente as contradições fundamentais do sistema capitalista. Contradições que ficam condensadas na tendência de queda da taxa de lucro. Por sua vez, essa queda implica em crescentes dificuldades de sobrevivência para as empresas. Estas, para sobreviverem, passam a fazer um discurso obsessivo em favor da redução de custos e da maior eficiência. Como disse Belluzzo, uma “maníaca obsessão”.

Para que nossa argumentação faça sentido, convém agora nos perguntarmos: como reduzir custos? Como ser mais eficiente num cenário tão competitivo? Pois bem, essa resposta interessa diretamente aos objetivos deste capítulo. Reduzir custos implica em efeitos perversos para o emprego e os salários.

É dentro desse contexto que devemos entender os processos de reestruturação ou reorganização produtiva das empresas. Algo que para os trabalhadores se traduz em processos de demissão em massa e diminuição de salários. A precarização, a flexibilização e pressão pela redução generalizada dos direitos dos trabalhadores devem ser entendidas como estratégias deliberadas para redução de custos. O mesmo acontece

⁵² Para uma melhor compreensão deste fenômeno, recomendamos a leitura dos Boletins de Conjuntura Econômica publicados pelo CECON do Instituto de Economia da Unicamp.

com os Modernos Sistemas de Proteção Social dos países avançados. A crise do chamado *Welfare State* é parte constitutiva deste processo. Claro que tudo isso, dito sob o manto ideológico que enaltece a força do livre mercado⁵³. Resumidamente, a liberdade de ação do mercado levaria, automaticamente, ao bem estar geral de toda a sociedade.

Portanto, redução de custos e eficiência produtiva significa, em última instância, que trabalhadores devem ser substituídos por máquinas⁵⁴. Isso aumenta a produtividade ou a eficiência do trabalho. Por sua vez, a elevação das taxas de desemprego enfraquece a posição daqueles que estão empregados. São obrigados a aceitar reduções salariais, instabilidades e perda de direitos.

Também não devemos nos esquecer que estamos tratando de grandes corporações transnacionais. A transnacionalidade não se refere apenas ao espaço mundial para a comercialização de produtos, mas principalmente, à crescente dispersão espacial das funções produtivas e à terceirização das funções acessórias ao processo produtivo. Embora exista um país sede onde se localiza a matriz da grande corporação, isto é, o “cérebro” dessa grande organização internacional, este cérebro comanda atividades variadas nos mais diferentes países. A produção de um serviço ou de uma mercadoria é decidida no país sede, no entanto, sua elaboração é feita de maneira parcial em diferentes países. Essa elaboração pode ser tarefa tanto de filiais da grande empresa, como também tarefas de empresas menores contratadas de maneira terceirizada.

Um dos critérios centrais para a escolha dos países que construirão efetivamente o produto é o valor dos salários. Outro fator importante é a existência de legislações nacionais que dificultem a produção, por exemplo, legislações ambientais. Sendo assim, uma mercadoria pode ser produzida num conjunto de países de baixos salários pelas

⁵³ Duas figuras centrais definem com clareza essa nova opção de política econômica. Margaret Thatcher na Inglaterra. Ronald Regan nos Estados Unidos. Estes dois novos líderes assumem com um novo discurso ideológico. Resumidamente, acreditavam fortemente nas forças do livre mercado. Ambos vão iniciar uma série de reformas com o intuito de reduzir o papel do Estado na economia ou qualquer outro tipo de intervenção. Não por acaso, ambos, tiveram pesados conflitos com importantes setores sindicais em situações de greve. A greve dos controladores de voo nos EUA no começo da administração de Regan, e a greve dos mineradores na Inglaterra em 1985 [Solomon 1994]. As medidas práticas que revelam o teor das reformas econômicas da era Thatcher e Regan podem ser assim resumidas: i) privatizações de empresas estatais; ii) redução de taxas e impostos; iii) desregulamentação das atividades industriais; iv) desregulamentação do setor financeiro; v) flexibilização do mercado de trabalho; vi) corte de gastos públicos; vii) redução do tamanho do Estado de Bem Estar Social.

⁵⁴ Fica aqui evidente que a tendência de crise do Capitalismo se transforma num círculo vicioso. A necessidade introduzir progresso técnico aumenta a escala de produção e provoca uma crise de superprodução. Isso implica na necessidade de reduzir custos e, por isso, novamente, faz-se necessário substituir mais trabalho vivo por trabalho morto via progresso técnico. Em outras palavras, o capitalismo “mata sua galinhas dos ovos de ouro”. Realmente, a base de valorização do capital é miserável.

mais diferentes empresas e, ser vendida de maneira centralizada pela grande corporação em países mais ricos e com uma população com um poder de compra mais elevado. Em última instância, isso implica numa tendência de nivelamento para baixo de salários e condições de trabalho. Uma tendência global.

Esse contexto desfavorável ao trabalho torna-se ainda mais grave se considerarmos a predominância da esfera financeira sobre a produtiva. Estamos dizendo, o investimento produtivo, gerador de demanda agregada e emprego, perde espaço para a especulação financeira. A valorização fictícia e especulativa do capital, num contexto de plena liberdade de movimentação deste capital, consegue atingir com mais facilidade seu objetivo. O capital a juros desnuda o caráter final é o único do capital, ou seja, um valor que se valoriza sem passar pela esfera produtiva. Está última sujeita às incertezas inerentes a qualquer tipo de investimento produtivo. Enfim, um fenômeno que está perfeitamente de acordo com a tendência para a autonomização do dinheiro discutido no primeiro capítulo.

A predominância da valorização financeira sobre a produtiva se traduz por menos empregos e menores taxas de crescimento econômico. Um processo que se auto-alimenta se lembrarmos que essa mesma predominância implica num acirramento da competição intra-capitalista. Um processo que torna ainda mais reduzida e poderosa a classe capitalista frente a trabalhadora⁵⁵.

No entanto, é necessário entender com mais clareza a natureza deste processo. Não se trata apenas de uma questão quantitativa de mais ou menos postos de trabalho. Tão pouco é, simplesmente, uma questão de maior precariedade do trabalho. O entendimento deste processo requer a compreensão do que acontece naquele setor onde hoje o nível de emprego é maior. Estamos falando dos serviços.

O Setor de Serviços e a Polarização do Mercado de Trabalho

A necessidade constante da incorporação de progresso técnico explica as Revoluções Industriais. Elas aconteceram quando o avanço tecnológico propiciou uma transformação generalizada sem precedentes das bases produtivas. Uma onda de modificações que rompeu as maneiras tradicionais de produção ao modificar a matriz

⁵⁵ A desigualdade é também inerente a este processo. Ver tese de Doutorado de Davi Nardy Antunes.

energética. Na primeira revolução esse papel coube à máquina a vapor. Na segunda, ao motor elétrico.

Atualmente, falamos numa Terceira Revolução Industrial. Desta vez, o agente revolucionário se resume na figura do computador, mais especificamente, do microprocessador. O papel do computador é bastante claro na redução dos custos e no aumento da velocidade de produção. Enfim, na produtividade do trabalho e, consequentemente, na competitividade da empresa.

O microprocessador substitui com mais eficiência várias tarefas antes feitas pelo homem. Nesse sentido, a pergunta a ser feita é: em quais tarefas o computador é mais eficiente do que o trabalho diretamente humano?

Obviamente, todos os tipos de atividades rotineiras são passíveis de substituição. Atividades que caracterizam o chamado sistema fordista de produção. O Fordismo significou a implementação prática dos princípios da “administração científica” que ficou conhecida como Taylorismo. Frederick W. Taylor, no início do século XX, preocupado justamente com a questão da necessidade de reduzir custos e aumentar a eficiência em favor da maior competitividade, pesquisou uma melhor forma de organização produtiva. O chamado Taylorismo-Fordismo consolidou-se e generalizou-se durante os anos dourados do capitalismo [Braverman 19748]. Naquele momento, o elevado ritmo de crescimento da demanda exigia uma produtividade crescente que permitisse a produção em massa ou em série. Foi quando o consumo do carro preto de Ford se generalizou.

Entre os princípios mais importantes do Taylorismo-Fordismo, destacamos:

- Padronização rigorosa das práticas de trabalho através da análise da forma mais eficiente (*one best way*), que definia tanto as operações manuais quanto seu aprendizado;
- Uma correspondente separação entre a concepção do trabalho (desenho, engenharia, projeto) e sua efetiva execução.

Era fundamental criar rotinas ou regras para o trabalhador. Regras que não deviam ser questionadas sob nenhuma hipótese. O trabalhador cumpre tarefas repetitivas ao longo de uma linha de montagem. Não precisa conhecer o processo geral de produção e nem o produto final. Tão pouco são necessárias habilidades ou conhecimentos específicos. É impossível não lembrar aqui do clássico filme de Charles Chaplin, “Tempos Modernos”.

Estamos aqui falando de tarefas relativamente simples. Tarefas que envolvem algum tipo de processamento de informações, mas que podem ser decodificadas em

regras lógicas. São procedimentos encadeados numa lógica binária. É o caso do sujeito na linha de montagem que confere se uma peça está com todos os parafusos ou não. Se sim, a peça segue na linha. Se não, é retirada e volta para uma etapa anterior. Se algum dos parafusos estiver solto, a peça é enviada para um outro setor.

Enfim, são procedimentos que podem ser facilmente traduzidos por um sim ou um não. Numa linguagem binária própria dos computadores, sim = 1 e não = 0. Portanto, todo tipo de informação que segue essa lógica pode ser melhor processada com a ajuda do computador, isto é, com mais rapidez e menor custo.

Nesse sentido, fica claro para nós que a introdução do computador talvez não caracterize uma Terceira Revolução Industrial. Isso porque, fundamentalmente, a figura do computador não provocou uma mudança decisiva no padrão produtivo. Em outras palavras, não podemos observar uma onda generalizada de inovações nas bases produtivas capazes de gerar uma nova e inédita matriz energética. Sendo assim, é possível interpretar o papel do computador apenas como uma maneira mais eficiente de produzir mais com menores custos. Enfim, um enorme avanço de produtividade no padrão instituído pela segunda revolução industrial, mas nunca uma ruptura deste padrão.

Melhor seria dizer que o computador levou ao limite os objetivos dos princípios de Taylor. Representa, na verdade, a exacerbação do Fordismo como modo de produção. Um fenômeno que é resultado direto da “maníaca obsessão” pela redução de custos e do aumento da competitividade das empresas.

Pois bem, essa exacerbação do fordismo-taylorismo significa, em última instância, que todo processo produtivo que utiliza a lógica binária será, mais cedo ou mais tarde, substituído por computadores. A substituição do ser humano pelo computador pode ser observada em vários setores de atividade econômica.

Naturalmente, pelo fato da produção industrial em massa utilizar uma linha de montagem em série, fica mais fácil imaginar como essa substituição ocorre. Braços robóticos e soldadores automáticos, por exemplo, eliminam uma grande quantidade de operários. O mesmo acontece na Agricultura. Colhedoras e semeadoras automatizadas tomam o lugar de vários agricultores.

A agricultura, ao longo da história, vem recorrentemente eliminando empregos. Ela sofreu o impacto direto da primeira e da segunda revolução industrial e, hoje, é também diretamente afetada pela automatização proporcionada pelos microprocessadores.

De qualquer maneira, como mostra a Tabela 1, a agricultura ainda é o setor que mais emprega em todo o mundo com 40% do total dos empregados. Um fato que está mudando com o passar do tempo. Segundo um Boletim da OIT⁵⁶ escrito, em 2006, para mostrar as tendências do mercado de trabalho mundial, tornou-se senso comum entre os pesquisadores dizer que, num primeiro momento, os empregos destruídos na agricultura foram recriados na indústria. Num segundo momento, com o advento da suposta terceira revolução industrial, os empregos destruídos na indústria seriam recriados no setor de serviços.

Tabela 1. Distribuição do Total de Emprego Mundial por Setores de Atividade (%)

	Agricultura	Indústria	Serviços
1950	67	15	18
1970	56	19	25
1990	49	20	31
1995	44	21	35
2005	40	21	39

Fonte: ILO (International Labor Organization); elaboração própria.

No entanto, atualmente, o mesmo senso comum diz que o setor industrial não mais atua como intermediário. Na verdade, estamos observando uma passagem direta da agricultura para os serviços. Algo que, num primeiro momento, parece se confirmar quando observamos os dados da Tabela 1. A porcentagem de empregos na agricultura cai significativamente, enquanto o emprego industrial se estabiliza em torno de 21% e os empregos em serviços crescem de 31% ,em 1990, para 39% do total de empregos em 2005.

Estaríamos assim diante de um cenário que a OIT, emprestando o conceito de Schumpeter, chamou de “destruição criativa”. Em outras palavras, a destruição de empregos nos outros setores como resultado do avanço tecnológico, simultaneamente, cria novas oportunidades de empregos no setor de serviços. Um processo dinâmico onde a existência de desemprego deve ser considerada como algo passageiro. Na verdade, o desemprego deve ser tratado apenas como um custo temporário do processo de transição entre os setores. É preciso esperar algum tempo até que os 191.8 milhões de desempregados em 2005 segundo a própria OIT e, aqueles que ainda irão perder seus

⁵⁶ “Global Employment Trends Brief”, Janeiro de 2006

empregos na agricultura e na indústria, consigam se adaptar para ocupar as vagas criadas no setor de serviços⁵⁷.

Realmente, quando olhamos os dados da Tabela 2, percebemos que esse argumento faz algum sentido. Principalmente, quando olhamos os países mais desenvolvidos com modernos e sofisticados parques industriais. Tais países empregam muito pouca gente na agricultura. O emprego industrial, por sua vez, com exceção do Sudeste Asiático e Pacífico, vem também caindo consideravelmente. Já nos serviços, constatamos um aumento impressionante em todas as regiões do planeta. De 66.1% em 1995 para 71.4% em 2005. Essa predominância dos serviços na soma total do emprego também se observa na América Latina e no Caribe. Lugar que concentra alguns importantes países considerados “em desenvolvimento” como Brasil, Chile, Argentina e México.

⁵⁷ Uma adaptação que envolverá uma maior qualificação e mobilidade do trabalhador. Esse ponto será tratado com maior profundidade mais a frente.

Tabela 2. Emprego em Setores como Porcentagem do Total

Ano	1995	2003	2004	2005
AGRICULTURA				
Mundo	44.4	41.9	41.1	40.1
Economias Desenvolvidas e UE	5.1	4.0	3.9	3.7
Europa Central e Leste (não UE) e CIS	27.9	23.9	23.2	22.7
Leste Asiático	54.4	52.6	51.5	49.5
Sudeste Asiático e Pacífico	55.3	46.0	44.3	43.3
Sul da Ásia	64.1	62.6	62.1	61.2
América Latina e Caribe	23.4	18.2	17.6	17.1
Oriente Médio e Norte da África	30.8	27.1	26.9	26.3
África Sub-Sahara	70.1	65.8	64.2	63.6
INDÚSTRIA				
Mundo	21.1	20.3	20.5	21.0
Economias Desenvolvidas e UE	28.7	25.5	24.9	24.8
Europa Central e Leste (não UE) e CIS	27.5	26.7	27.2	27.4
Leste Asiático	25.9	24.3	24.8	26.1
Sudeste Asiático e Pacífico	15.4	19.2	20.3	20.7
Sul da Ásia	13.4	13.5	13.7	14.1
América Latina e Caribe	20.2	20.4	20.2	20.3
Oriente Médio e Norte da África	20.3	24.2	24.8	25.0
África Sub-Sahara	8.2	8.9	8.7	8.9
SERVIÇOS				
Mundo	34.5	37.8	38.4	38.9
Economias Desenvolvidas e UE	66.1	70.5	71.2	71.4
Europa Central e Leste (não UE) e CIS	44.6	49.5	49.6	49.9
Leste Asiático	19.7	23.1	23.7	24.4
Sudeste Asiático e Pacífico	29.3	34.9	35.4	36.0
Sul da Ásia	22.5	23.9	24.2	24.6
América Latina e Caribe	56.6	61.4	62.2	62.5
Oriente Médio e Norte da África	48.9	48.6	48.3	48.7
África Sub-Sahara	21.7	25.3	27.1	27.5

Fonte: ILO (International Labor Organization)

Diante desse quadro, poderíamos concluir que o avanço tecnológico, sintetizado na figura do computador, realmente impede o incremento do emprego industrial e acentua a destruição dos empregos agrícolas que já vinha ocorrendo desde a primeira revolução industrial. Se o emprego no setor de serviços cresce e a taxa de desemprego total não se eleva⁵⁸, é porque o efeito do computador nos serviços parece não ser relevante para a destruição de postos de trabalho. Os serviços, portanto, representariam a solução para o desemprego. Trata-se apenas de uma questão de tempo e adaptação.

Em nossa opinião essa é uma conclusão apressada e equivocada. Em primeiro lugar, porque não é verdade que o setor de serviços não sofre diretamente os efeitos do uso do computador. Muito pelo contrário. A lógica binária inerente a qualquer linha de montagem está presente de maneira generalizada nos serviços.

Poderíamos aqui citar inúmeros exemplos presentes no cotidiano de nossas vidas. Quantos de nós não ficamos diante dessa lógica binária quando telefonamos para reclamar de um serviço de uma operadora telefônica e, uma bonita voz gravada, geralmente feminina, nos diz algo do tipo: *“aperte 1 para conhecer nossas promoções de natal, 2 para informações sobre tarifas, 3 para ligações de longa distância, 4 para pagamento de conta, 5 para perda ou roubo...”*. Somente quando chegamos ao número 9 temos a opção de *“falar com um de nossos atendentes”*.

Podemos também movimentar nossas contas bancárias e fazer pagamentos das mais variadas contas via computador. É possível também planejar uma viagem de férias com a família. Reservar Hotéis, comprar passagens aéreas, alugar um carro ou comprar ingressos para um famoso espetáculo em qualquer grande cidade do mundo. Sacamos dinheiro em caixas eletrônicos. Compramos livros e fazemos compras no supermercado. Até mesmo para procurar um emprego e selecionar candidatos para uma vaga se utiliza o computador.

Nas grandes cidades, com pequenos pedaços de papéis podemos pegar ônibus e metrô. Basta colocar esse papel num aparato eletrônico qualquer. Garçons, porteiros de prédios, recepcionistas, cozinheiros, etc.. Todos usam o computador em algum momento de suas atividades. Em todas essas situações algum tipo de trabalho humano é substituído por máquinas e computadores.

⁵⁸ Segundo a OIT a taxa de desemprego mundial, em 1995, era de 6.0% e, em 2005, 6.3%.

Isso porque, em última instância, a grande maioria das atividades de serviços foi padronizada. Não por acaso, George Ritzer da Universidade de Maryland nos EUA, escreveu, em 2004, um livro com um título bastante sugestivo: *“The Macdonaldization of Society”*. Segundo o autor o processo de “Macdonaldização” da Sociedade é um processo amplo que pode ser assim sintetizado:

“ (...) the process by which the principles of the fast-food restaurant are coming to dominate more and more sectors of America society as well as the rest of the world.” [Ritzer 2004, p. 1]

Macdonaldizar se traduz pela incorporação de regras e procedimentos padronizados na produção e prestação de qualquer tipo de serviço. Estamos nos referindo, por exemplo, ao tempo de cozimento do hambúrguer controlado por um sinal sonoro. À disposição física da máquina de sorvete, de refrigerante, da chapa, do aquecedor de pães, dos ingredientes, da geladeira e dos próprios funcionários com seus lugares previamente marcados. Ao sorriso planejado dos atendentes e suas frases sempre prontas: *“May I help you ser”*; *“Have a nice day”*. Ao uniforme de seus funcionários. Às embalagens de sanduíches sempre iguais. À quantidade de batatas fritas colocadas em recipientes de papel. À mesma quantidade de sorvete colocada no cone. Ao caixa completamente automatizado dos recepcionistas que apenas precisam apertar botões.

Enfim, qualquer gerente de uma loja do MacDonalds, da Blockbuster, do Pizza Hut, da Starbuck, do Habibs, do Bobs, do Franz Café, etc., conhece o manual de procedimentos e regras que precisam ser fielmente seguidas. Não cabe aqui nenhum questionamento. O papel do gerente é, justamente, garantir que todos os funcionários consigam seguir as normas do manual, inclusive ele mesmo.

A configuração de manuais é algo que se generalizou pela sociedade. Podemos observar aspectos dessa padronização não apenas nos serviços de alimentação, mas também na educação, no sistema judiciário, no sistema de saúde, nas viagens de turismo, na política, na religião, no esporte, etc..

A educação foi padronizada em vários aspectos. Professores ministram cursos usando manuais e apostilas previamente preparadas. As mesmas provas em formas de questões de múltipla escolha são aplicadas ao longo de vários anos. Para avaliar os professores os alunos respondem questões atribuindo notas de 1 a 5, por exemplo. Professores são promovidos pela quantidade de trabalhos publicados e não pela

qualidade de suas idéias. Cada publicação recebe pontos de acordo com a importância da revista onde foi publicada. Aqueles que somarem mais pontos são, supostamente, os melhores professores.

A saúde, um setor que poderíamos imaginar que fosse imune a padronização, também passa pelo mesmo processo. Vale aqui reproduzir uma descrição do Instituto de Pesquisa de Micro-cirurgia de olho de Moscou, citada no livro de Ritzer:

“In many ways the scene resembles any modern factory. A conveyor glides silently past five work stations, periodically stopping, then starting again. Each station is staffed by an attendant in a sterile mask and smock. The workers have just three minutes to complete their tasks before the conveyor moves on; they turn out 20 finished pieces in an hour.

Nearly everything else about the assembly line, however, is highly unusual: the workers are eye surgeons, and the conveyor carries human beings on stretchers. This is...where the production methods of Henry Ford are applied to the practice of medicine...a ‘medical factory for the production of people with good eyesight (...).’

[Ritzer 2004, p. 54]

Como observa Ritzer, embora esse exemplo seja real, não é ainda possível dizer que a linha de montagem se generalizou na medicina. No entanto, não é exagero dizer que grande parte dos médicos procuram atender seus pacientes no menor tempo possível a fim de aumentar a quantidade atendida. Pouco falam com seus pacientes. Pedem exames e fazem diagnósticos rápidos sem levar em consideração toda a complexidade do ser humano. São especialistas. Receitam remédios que prometem resultados imediatos. Geralmente tratam da dor e não da origem do problema.

A Macdonaldização também atinge a política. Como exemplo, basta citar as regras e o limitadíssimo tempo dos debates televisivos. Como um candidato pode expor idéias fundamentais para os rumos de um país em 30 segundos? Os candidatos ainda seguem uma cartilha de boas maneiras preparada por competentes “marketeiros”.

O sistema judiciário segue a mesma lógica. Juízes, abarrotados de processos, tomam decisões com base em regras padronizadas. Isso proporciona uma maior rapidez e eficiência. Bons juízes devem decidir rapidamente.

O lazer também é Macdonaldizado. As pessoas programam suas viagens com antecedência. Compram pacotes turísticos que prometem a visita de um grande número de lugares em poucos dias. Daí a necessidade de horários. Regras. Roteiros. As

pessoas tiram fotos de vários monumentos históricos sem ao menos saber o que aquele edifício significa. Viagens onde o contato com as pessoas, a cultura e as instituições dos países visitados é mínimo. O maior exemplo da Macdonaldização do lazer segue sendo a “Disneyworld”. Um parque de diversões onde tudo é cuidadosamente planejado. Uma grande esteira de produção de prazeres que se inicia no momento em que estacionamos nossos carros e termina quando voltamos a ele.

Os princípios essenciais da Macdonaldização da Sociedade podem ser resumidos em quatro grandes dimensões: *i)* eficiência; *ii)* cálculo; *iii)* previsibilidade; *iv)* controle. Princípios que seguem a mesma lógica da administração científica de Taylor. Exatamente os mesmo princípios usados nas fábricas de Henry Ford.

A eficiência, o planejamento calculado e controle total sobre o processo de trabalho e o próprio trabalhador são fundamentais para conseguir conquistar parcelas cada vez maiores do mercado e, por sua vez, maiores possibilidade de lucros. São princípios que permitem a produção e prestação em massa dos mais variados serviços com custos menores. Enfim, uma racionalidade que está perfeitamente de acordo com a lógica de valorização do capital, esteja ele atuando no setor industrial ou de serviços. Em última instância, trata-se simplesmente de uma questão de produtividade e concorrência.

Sendo assim, fica claro para nós que uma das razões fundamentais para explicar o processo de Macdonaldização da sociedade deve ser buscada na própria necessidade de valorização do capital. As mesmas razões que explicam a introdução da linha de montagem de Henry Ford explicam a padronização dos serviços. Entretanto, essa está longe de ser a única razão. É também preciso olhar sob o ângulo daqueles que consomem tais serviços. Essa é uma discussão que retomaremos mais tarde.

Neste momento do texto convém nos concentrarmos na relação entre a Macdonaldização e o uso de computadores no setor de serviços. Isso porque, independente da natureza do serviço, se ele pode ser padronizado é porque utiliza um processamento binário de informações. Se isso é verdade, o computador irá substituir trabalho diretamente humano em algum momento.

Neste contexto, devemos então nos perguntar: porque o setor de serviços não segue a mesma lógica do setor industrial? Porque a porcentagem de empregos nos serviços cresce em relação ao total se as mesmas razões que explicam a destruição dos empregos industriais estão colocadas no setor de serviços?

Se os empregos nos serviços também estão sendo e serão eliminados, era de se esperar um aumento substantivo na taxa de desemprego. No entanto, não é exatamente isso que observamos. Já sabemos que a variação na taxa de desemprego teve uma elevação pouco significativa nos últimos anos. Em 1995 era de 6.0% e, em 2005, 6.3%⁵⁹. Esse número ajuda a reforçar o argumento que diz que a criação de empregos nos serviços compensa a queda nos outros setores.

Entretanto, como chama atenção a própria OIT em vários de seus recentes relatórios, a taxa de emprego e desemprego constituem indicadores bastante pobres para explicar o que vem acontecendo no mercado de trabalho.

“(...) a narrow focus on ‘unemployment’ and ‘employment’ as a means of describing labour market conditions is, in fact, a sorely inadequate gauge for most countries of the world (...).” [OIT 2006]⁶⁰

A OIT criou o conceito de “*working poor*” para definir todas as pessoas que estão trabalhando, mas que não conseguem com o rendimento de seus trabalhos deixar, juntamente com suas famílias, a condição de pobreza. Como mostra a Tabela 3, do total de pessoas trabalhando no mundo em 2005 quase a metade está situada abaixo da linha definida por 2 US\$ diários.

Tabela 3. Milhões de Pessoas Trabalhando no Mundo com Rendimentos Abaixo da Linha de Pobreza* e Porcentagem do Total de Emprego – 2005-

Até 1 US\$ por dia		Até 2 US\$ por dia	
520.1	(18.3 %)	1.374.6	(48.4 %)

*Nota: A linha de pobreza é baseada na Paridade do Poder de Compra (PPP). Essa quantidade de dólares pode comprar a mesma quantidade de bens em qualquer país do mundo.

Fonte: ILO (International Labor Organization)

O emprego de um trabalhador nestas condições não pode ser considerado decente. É justamente por isso que a OIT dedica a maior parte de seus recentes relatórios para estudar e propor soluções que invertam tal situação. Mais do que criar empregos, é preciso transformar aqueles já existentes em empregos decentes.

Diante de tudo isso, podemos inferir que embora realmente seja verdade que o setor de serviços absorve uma grande quantidade dos empregos destruídos em outros setores pelo avanço tecnológico, é de se esperar que grande parte destes novos

⁵⁹ Ver “Global Employment Trends Brief”, Janeiro de 2006.

⁶⁰ *World Employment Report* 2004-05.

empregos não sejam decentes. É preciso, portanto, ir além dos dados de emprego e desemprego e avaliar a qualidade dos novos empregos gerados. As taxas de emprego e desemprego pouco dizem sobre as recentes transformações no mercado de trabalho.

Talvez, a incorporação de progresso técnico nos serviços se traduza mais pela geração de uma grande quantidade de empregos precários e de má qualidade, do que pela simples destruição de empregos. Para termos alguma certeza é preciso agora nos perguntar: onde e como crescem os empregos no setor de serviços?

Não é possível encontrar entre todos aqueles que estudam e pesquisam as recentes transformações no mundo do trabalho, alguém ou alguma instituição que discorde do fato que grande parte dos empregos gerados no setor de serviços são considerados informais, isto é, empregos instáveis não protegidos por qualquer lei ou regulamentação imposta pelo Estado. Ao invés de empregos melhor seria dizer trabalhos temporários que não garantem nenhum tipo de direito ou benefício social para aqueles que os exercem. Em sua grande maioria, trabalhos precários e vulneráveis que proporcionam rendimentos muito baixos. Não por acaso, a própria OIT associa informalidade com empregos não decentes. É de se esperar, portanto, que uma grande parte dos “*working poor*” sejam trabalhadores informais atuando no setor de serviços. Segundo a OIT:

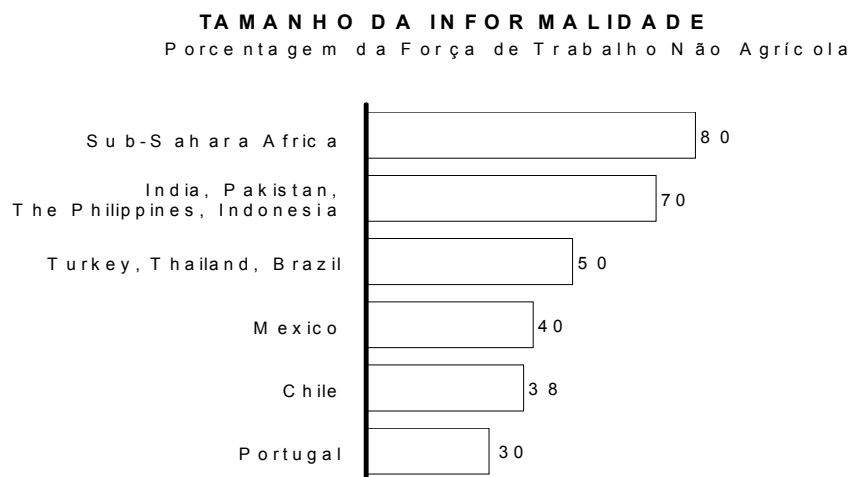
“(...) there is no simple relationship between working informally and being poor, and working formally and escaping poverty. But it is certainly true that a much higher percentage of people working in the informal relative to the formal economy are poor (...).” [OIT 2002, pg 3]⁶¹

Entre outras coisas, a relação entre informalidade e trabalho precário não é algo simples e direto porque é difícil definir e medir com precisão a informalidade. De qualquer maneira, essa é a questão mais recorrente nos últimos relatórios da OIT. Uma das conclusões mais repetidas é dizer, justamente, que para diminuir o nível de pobreza no mundo é preciso formalizar e melhorar as condições de trabalho dos considerados informais.

Essa informalidade que carrega junto a precariedade e os baixos salários é elevada e cresce em todo o mundo. Não apenas nos países não desenvolvidos, mas principalmente nos países considerados em desenvolvimento e, em menor grau, nos países já desenvolvidos. Dada a dificuldade de definição e medição é também difícil fazer comparações entre países. Algumas instituições tentam fazer esse exercício. A

⁶¹ Report VI, “*Decent Work and the Informal Economy*”, OIT, Genebra 2002.

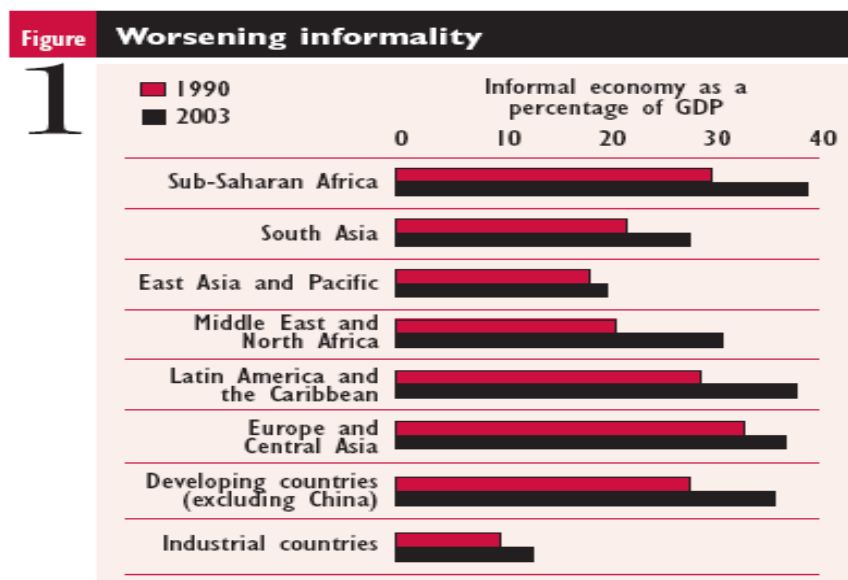
MacKinsey, por exemplo, comparou alguns importantes países em desenvolvimento. A extensão da força de trabalho informal não agrícola como porcentagem do emprego total, em 2001, pode ser visualizada a seguir:



Fonte: McKinsey Global Institute

17

Um outro importante indicador da importância e do crescimento da informalidade é sua relação com o tamanho do PIB. Algo que pode ser visualizado abaixo nos dados do Banco Mundial de 2004. Fica evidente que não se trata apenas de um fenômeno presente nos países não desenvolvidos. A informalidade responde por quase 40% do PIB nos países em desenvolvimento. Sua presença também é cada vez mais significativa nos países mais desenvolvidos. Países com também desenvolvidos e modernos Sistemas de Proteção Social, isto é, os chamados *Welfare States*.



Source: World Bank 2004.

Pois bem, embora estes dados não nos permitam fazer afirmações categóricas com total certeza, fica claro que alguma relação entre o aumento da informalidade, o aumento das pessoas trabalhando no setor de serviços e a presença de quase metade das pessoas trabalhando no mundo com rendimentos abaixo dos 2 US\$ diários, deve existir. Essa é uma conclusão que se reforça quando analisamos a maneira pela qual o setor de serviços cresce, ou seja, porque e como crescem os empregos no setor de serviços. Uma pergunta que está longe de ter uma simples resposta. O leitor será obrigado a ter alguma paciência. Vejamos isso com cuidado.

Ao analisarmos os trabalhos publicados pelos principais organismos internacionais como a OIT, o Banco Mundial e o FMI, é possível identificar alguns traços comuns na tentativa de oferecer essa resposta. Todas essas Instituições relacionam o crescimento do setor de serviços com a idéia de avanço ou mesmo evolução. Os serviços traduzem um estágio superior de desenvolvimento do capitalismo. É a etapa mais avançada de um processo que se inicia com a modernização da produção agrícola expulsando trabalhadores do campo em direção a cidade. No meio urbano, estes ex-agricultores são incorporados pelas fábricas. Tornam-se operários. Mas, dado o inevitável incremento de progresso técnico na indústria, eles ali também perdem seus empregos. Dedicam-se, assim, aos trabalhos no setor de serviços. Um setor, por sua vez, que cresce a reboque do avanço do processo de urbanização.

A vida nas cidades implica numa série de novas demandas sociais. Estamos nos referindo aos serviços de saúde, educação, segurança, transporte, iluminação, alimentação, hospedagem, assistência, comunicação, comércio, finanças, limpeza, lazer, etc.. Enfim, atividades variadas que no campo ou não eram necessárias ou eram feitas no âmbito familiar.

A idéia de evolução, ao mesmo tempo, faz referência ao avanço tecnológico que elimina emprego na agricultura e na indústria e ao crescimento e desenvolvimento das cidades. As sociedades mais avançadas ou desenvolvidas são, necessariamente, mais urbanizadas. A cidade é o símbolo do progresso. Uma sociedade urbanizada que cria várias oportunidades de trabalho no setor de serviços é mais avançada. Só os moradores das cidades têm acesso a médicos, professores, bombeiros, restaurantes, cinemas, transporte, serviços de entrega, etc.

Sendo assim, o crescimento do emprego no setor de serviços é resultado de um processo natural de avanço do desenvolvimento do capitalismo. Nós, aqui, não questionamos diretamente essa conclusão. Também achamos que o incremento dos serviços pode vir a refletir um maior desenvolvimento econômico.

Entretanto, não podemos limitar nossa curiosidade a esta conclusão. Ela nada nos diz sobre o aumento da informalidade e dos empregos não decentes.

Em nossa opinião, a discussão sobre o crescimento dos serviços deve ser feita conjuntamente com a discussão sobre o aumento da desigualdade e da pobreza no mundo. É preciso dizer que não é nosso intuito fazer aqui uma discussão profunda sobre a desigualdade, a pobreza e suas razões. Isso foge de nossa competência. No entanto, sabemos que ela é inerente ao processo de acumulação do capital⁶². Sabemos também que o crescimento econômico não se traduz, necessariamente, pelo recuo da desigualdade ou até mesmo da pobreza.

Sabemos ainda que desigualdade e pobreza são fenômenos diferentes, mas estão intimamente relacionados. Tem a mesma natureza. Não por acaso, as principais organizações internacionais têm dirigido grande parte de seus estudos a estes temas. Em 2001, por exemplo, o Banco Mundial dedicou seu relatório mundial para discutir maneiras de se eliminar a pobreza. Um fenômeno crescente não apenas em países não

⁶² Ver discussão no capítulo 1. Para uma melhor compreensão da desigualdade ver tese de Doutorado de Davi Nardy Antunes.

desenvolvidos, mas em todo o mundo. Entre as principais conclusões está, justamente, o reconhecimento que o crescimento econômico, por si só, não é sinônimo de diminuição da pobreza. Esse é um fenômeno que está perfeitamente de acordo com os dados sobre “*working poor*”. A pobreza é um fato real tanto para grande parte dos que não trabalham, como também está presente para quase 50% daqueles que trabalham.

Portanto, se, por um lado, o emprego no setor de serviços cresce e representa um estágio avançado do capitalismo e, se, por outro lado, a pobreza e a desigualdade também avançam no mundo a despeito do crescimento econômico, não se pode negar a existência de uma relação entre estes dois fenômenos. Se não houver nenhuma interferência externa, podemos dizer que este estágio superior do capitalismo também se traduz em pobreza e desigualdade. Atenção. Estamos aqui tratando de dados e fenômenos gerais ou mundiais, mas essa é uma conclusão que vale, principalmente, para os países mais desenvolvidos. Basta analisar o caso recente dos Estados Unidos. Tanto o aumento do tamanho do setor de serviços quanto a elevação da desigualdade e da pobreza são acentuados neste país.

Sendo assim, em nossa opinião, três são as razões fundamentais para explicar o crescimento do setor de serviços. Razões estreitamente relacionadas que, por sua vez, nos ajudam a entender com mais clareza a relação deste crescimento com a pobreza, a desigualdade e o aumento da informalidade. Vejamos cada uma delas.

Em primeiro lugar, destacaríamos a enorme heterogeneidade do setor de serviços. Não conseguiríamos aqui delimitar o universo dos vários tipos de serviços que podem ser oferecidos para a população. É uma gama infinita que vai desde os serviços de transporte oferecidos em larga escala, até os serviços mais especializados destinados a pequenos grupos de pessoas. Incluso aqui os serviços para grupos de renda mais elevados.

Dessa maneira, embora o progresso tecnológico e o uso do computador seja uma realidade cada vez mais presente e isso signifique eliminação de trabalho humano, existe sempre espaço para novas atividades. Não faz sentido pensar numa produção de serviços em larga escala se o público é seletivo e especializado. Se tais serviços são oferecidos por pequenos estabelecimentos e não por grandes empresas. Não existem motivos para massificar a oferta de um serviço quando o público é pequeno e muda constantemente. Mais do que isso, se o serviço oferecido também muda constantemente.

Por isso mesmo, não há razões para pensar no uso de máquinas que aumentem a produtividade em todos os tipos de serviços.⁶³.

Se junta a isso o fato de que o avanço tecnológico na agricultura e a concentração da propriedade da terra expulsam do campo pequenos agricultores independentes. Não há maneiras de garantir a sobrevivência individual e de sua família. A indústria também não se apresenta como uma alternativa. A produção industrial fordista é completamente massificada e rotinizada. Aqui a tecnologia substitui muito mais facilmente o trabalho humano.

Dito isso, fica para nós evidente que a heterogeneidade característica do setor de serviços impede a substituição em massa de pessoas por máquinas. Mais do que isso, os serviços se tornam a única opção possível para aqueles que não conseguem trabalho na agricultura e na indústria. Somente neste setor tais pessoas conseguiram algum tipo de inserção no mercado de trabalho.

Isso nos leva para um outro aspecto importante deste processo. Essa inserção acontece, na grande maioria das vezes, de maneira informal. Isso porque os novos trabalhos criados geralmente acontecem nos espaços não explorados pelas grandes empresas, onde a contratação tende a ser mais formalizada. São ocupações que tendem a servir nichos de mercado pequenos e muito especializados. Por isso mesmo, ocupações que sofrem de maneira mais acentuada qualquer tipo de variação do mercado. A instabilidade e a informalidade é uma característica permanente.

Isso fica evidente, por exemplo, nos chamados serviços pessoais. É o caso do sujeito que na segunda-feira é “*personal trainner*” de uma senhora de 45 anos que mora num apartamento sofisticado de uma grande cidade. Na terça-feira, esse mesmo sujeito é professor de musculação de uma academia num bairro de classe média alta. Na quarta, ele ganha algum dinheiro levando cachorros para passear neste mesmo bairro. Foi contratado por uma amiga da primeira senhora. Na quinta-feira, volta a atuar como “*personal trainner*” de uma terceira senhora. Na sexta-feira, trabalha como salva-vidas de um clube freqüentado pelos filhos destas senhoras. No sábado trabalha como garçom e dançarino de uma boate para adolescentes. No domingo, descansa, mas fica atento ao

⁶³ Atenção leitor. Não estamos com isso negando a tese da Macdonaldização de grande parte dos serviços e a introdução generalizada de máquinas para substituir trabalho humano. Estamos apenas qualificando melhor esse processo. Isso porque, na verdade, a macdonaldização não é um processo do tipo “ou tudo ou nada”. Existem diferentes graduações. Enquanto os serviços de alimentação do tipo “*fast-foods*” foram completamente macdonaldizados, a educação e a saúde, por exemplo, foram apenas moderadamente.

toque de seu celular. Pode ser que alguma senhora decida, repentinamente, queimar alguma gordura acumulada durante a semana. Pode ser também que a senhora da segunda feira ligue dizendo que amanhã irá viajar e não vai “treinar”. Ela estudará um dia melhor para marcar o “treinamento”.

Muitos outros tipos de serviços também atendem demandas específicas e estão sujeitos aos mais variados contratempos e imprevistos. É o caso do jardineiro, do pedreiro, do marceneiro, do borracheiro, do chaveiro, do vendedor de “cachorro quente” na esquina, do mecânico, da vendedora de produtos da Avon ou da Natura, da vendedora de produtos para emagrecer, do professor de inglês, do garçom, do porteiro de um prédio, do lavador de carros, da faxineira, da babá, da organizadora de casamentos, do músico que toca em bares a noite, do segurança que trabalha no mesmo bar, da vendedora de roupas ou “sacoleira”, do técnico em computadores, do cabeleireiro, do limpador de piscinas, da manicure, do massagista, do chinês que faz acupuntura, do professor de judô, do feirante, etc.. Na grande maioria das vezes são trabalhos informais de baixa remuneração e com altos índices de rotatividade.

A segunda razão para o crescimento do setor de serviços está diretamente relacionada ao consumo. Para explicar essa questão usaremos aqui as idéias do sociólogo francês Jean Baudrillard. Mais precisamente, as idéias presentes no livro “A Sociedade do Consumo”, publicado em 1970. Baudrillard analisa o consumo com lentes marxistas. Parte da constatação de que o capitalismo tem como uma de suas características essenciais a capacidade ilimitada de produção. Como sabemos, isso é resultado da combinação entre concorrência e progresso técnico. Ao mesmo tempo Marx também mostra que a capacidade de consumo é limitada. Isso porque, como também já sabemos, o capitalismo tem uma base miserável de valorização. Ele elimina o trabalho vivo que é a fonte do lucro. Diríamos que ele “mata a galinha dos ovos de ouro” quando impede que o trabalhador tenha alguma renda para o consumo de mercadorias.

Essa contradição não pode ser resolvida no âmbito estritamente econômico. Isso porque o consumo não pode ser pensado apenas como um processo cujo objetivo é a satisfação de necessidades reais ou naturais, isto é, os bens necessários para a sobrevivência e reprodução do ser humano. Como vimos no primeiro capítulo, a criação de valores de uso está subordinada às necessidades de expansão do capitalismo e não às necessidades reais do consumidor. O valor de troca se autonomiza em relação ao

valor de uso e o capitalismo precisa reinventar constantemente novas necessidades para se reproduzir ampliamente.

Mas, para compreender com mais clareza essa necessidade de reinvenção é preciso ir além da análise econômica. É preciso pensar o consumo também de um ponto de vista sociológico. Baudrillard fala numa ideologia do consumo ou num sistema de necessidades:

“Por sistema das necessidades, queremos dizer que as necessidades não se produzem uma a uma em relação aos respectivos objectos, mas se suscitam como força consumptiva (...)”

“(...) As necessidades enquanto sistema diferem também radicalmente da fruição e da satisfação. São produzidas como elementos de sistema e não como relação de um indivíduo ao objecto (...)”

“(...) as necessidades nada são, tomadas isoladamente, e que existe apenas um sistema de necessidades, ou antes, que as necessidades não passam da forma mais avançada de sistematização racional das forças produtivas ao nível individual, em que o ‘consumo’ constitui a seqüência lógica e necessária da produção (...)” [Baudrillard 1970, pg 74-75]

A idéia de sistema mostra que a necessidade de um objeto não deve ser considerada isoladamente. Não devemos pensar na satisfação individual que o objeto traz para aquele que o consome, mas sim considerar a existência de um sistema que impele as pessoas para o consumo independente de sua necessidade ou, se quisermos, do valor de uso do objeto. Nesse sentido, o consumo não é uma questão de escolha individual. Ele se apresenta como um destino inexorável para todos aqueles que vivem no sistema capitalista. Ele é parte constitutiva deste sistema.

O consumo tem a ver com a necessidade de posicionamento social dos grupos. Ele delimita “quem é quem” na sociedade. Isso fica claro quando Baudrillard enxerga dois novos valores para a mercadoria, ou seja, além do valor de uso e do valor de troca, a mercadoria também possui um valor de troca simbólico e um valor signo. O valor simbólico foi primeiramente apontado por Thorstein Veblen, em 1899, para definir os integrantes em daquilo que chamou de “Classe Ociosa”. O símbolo marca uma posição de superioridade. Aqueles que possuem determinadas mercadorias são reconhecidos pelos demais e por seus pares como integrantes desta classe superior que não precisa trabalhar para viver. Superiores são aqueles que possuem carruagens, jóias, sapatos,

tapetes, etc. O consumo de símbolos define uma linguagem. As pessoas falam quando consomem certos símbolos.

Já o valor signo, que predomina nas sociedades atuais, é uma combinação de vários símbolos. Também define uma linguagem. Mas uma linguagem muito mais dinâmica e volátil. Os objetos consumidos se ordenam segundo uma lógica pré-estabelecida para definir quem são aqueles que os possuem. Separados não fazem sentido, mas juntos tem uma determinada significação. As pessoas, ou se quisermos, os consumidores se comunicam uns com os outros através de combinações de objetos. Na verdade, constroem significados ou papéis sociais quando combinam as mercadorias que possuem. Papéis que precisam ser modificados de acordo com os interesses individuais em situações particulares ou, de acordo com as exigências do grupo em que vive. O consumo marca o lugar do sujeito na sociedade. Estamos, portanto, tratando de um processo de diferenciação ou distinção social ilimitado.

Ilimitado porque a necessidade de se diferenciar também é ilimitada. Daí o dinamismo e a volatilidade da construção de papéis sociais. Isso fica evidente na idéia de Indústria Cultural de Adorno e Horkheimer⁶⁴.

Estes autores de tradição marxista da chamada Escola de Frankfurt, apontam a existência de um processo de massificação ou homogeneização dos padrões básicos de gosto e conduta. Algo que é acentuado sobremaneira pelos meios de comunicação de massa. É uma indústria no sentido de posicionar as pessoas como se fosse uma linha de montagem. São meros expectadores que supostamente fazem escolhas. Acham que escolhem de acordo com seus gostos e preferências aquilo que consomem. Acham que “assistem” TV quando, na verdade, é a televisão que os “assiste”.

Trata-se de uma escolha educada, padronizada ou condicionada por interesses que lhe são alheios. Interesses diretamente relacionado com a necessidade de valorização do capital das grandes corporações. É preciso escoar a produção. É preciso criar falsas necessidades de uma maneira massificada⁶⁵. Ao mesmo tempo, é preciso se diferenciar da massa. É preciso se distinguir desta massa homogênea. Algo que deve ser feito, justamente, através do consumo. Daí seu caráter ilimitado.

⁶⁴ Artigo escrito em 1944 por Theodor W. Adorno e Max Horkheimer. Presente no livro a “*Dialética do Esclarecimento*”, publicado pela Zahar, Rio de Janeiro, em 1985.

⁶⁵ Isso configura um outro ângulo para a análise do processo de Macdonaldização da Sociedade.

Dito de outra maneira, dado que a produção é ilimitada o consumo também precisa ser ilimitado. Isso acontece na medida em que o progresso técnico vai barateando as mercadorias de modo a permitir seu consumo por grupos de renda cada vez menores. Grupos estes que consomem, hoje, o que antes foi consumido pelos grupos de maior renda e prestígio social. Estes últimos precisam, sempre, consumir uma combinação de produtos que lhes garanta a diferenciação da massa e que marque uma posição de superioridade. Isso configura o componente sociológico presente na interpretação de Baudrillard. Uma interpretação que está perfeitamente de acordo com a discussão, feita no primeiro capítulo, sobre o despotismo do capitalismo e a meritocracia individual como um valor maior. O consumo é um meio de marcar a posição na concorrência entre as pessoas.

A necessidade de diferenciar-se é ilimitada na medida em que novos padrões de consumo vão sendo criados enquanto outros vão sendo massificados. Os grupos de maior prestígio e status social passam a consumir os novos produtos. Produtos caros porque ainda não massificados. Os grupos de menor prestígio nessa hierarquia do consumo, passam a consumir produtos que antes não lhes eram acessíveis e agora são mais baratos. Por sua vez, aqueles que estavam completamente fora deste padrão de consumo por absoluta falta de condições monetárias, podem agora tornar-se novos consumidores. Independente da posição nessa hierarquia, se mais acima ou mais abaixo ou mesmo no cume, todos procuram se distanciar da massa ou do grupo imediatamente abaixo através do consumo de diferenças mínimas. Por isso mesmo, diríamos que o consumo pode ser em massa, mas uma massa que admite personalizações. Nesse contexto, a moda é ser diferente. Caso contrário, você pode estar ameaçado de não existir socialmente.

Enfim, estamos tratando de um processo dinâmico e ilimitado. Algo que dá as pessoas, independente de sua posição na sociedade, a perspectiva de um movimento ascendente. Um movimento que usa como critério os produtos que o sujeito consome ou, se quisermos, o significado do papel social que ele interpreta através da combinação de mercadorias consumidas.

As palavras de Baudrillard são bastante claras a respeito deste processo. Algo que ele mesmo define como uma espécie de mobilidade ascendente de necessidades “libertada” pelo crescimento econômico.

“(...) a fileira de necessidades, de modo análogo à dos objectos e dos bens, começa por ser socialmente selectiva: as necessidades e as satisfações escoam-se para baixo (‘trickling down’) em virtude de um princípio absoluto e de uma espécie de imperativo social categórico, que constitui o suporte da distância e da diferenciação por meios de sinos. Semelhante lei é que condiciona toda a inovação de objectos enquanto material distintivo ‘a partir de cima para baixo’ é que atravessa o universo global do consumo e não, em sentido inverso (de baixo para cima, para a homogeneidade total), a ascendência dos rendimentos. Nenhum produto tem a possibilidade de se seriar, nenhuma necessidade consegue ser satisfeita de modo maciço, a não ser no caso de já fazer parte do modelo superior, tendo sido substituída por ou bem ou necessidade distintiva –de maneira a preservar a distância. A divulgação ceva-se a cabo apenas em função da inovação selectiva no vértice que, por sua vez, se realiza em função da ‘taxa decrescente de rendibilidade distintiva’ dos objectos e dos bens numa sociedade em crescimento (...)” [Baudrillard 1970, pg 61-62]

Trata-se, portanto, de um processo dinâmico e ilimitado próprio de uma sociedade que cresce economicamente, mas que preserva as distâncias entre os grupos sociais. Esse é um dos motivos essenciais para explicar porque a desigualdade não necessariamente diminui com o crescimento econômico. Ao contrário disso, ela pode até se ampliar.

Pois bem. É preciso dizer que a discussão sobre o consumo e a existência de uma teoria sobre o consumo não se esgota por aqui. Retomaremos esse tema no momento adequado. O que foi dito até aqui já nos dá os elementos necessários para entender a relação entre o consumo ilimitado e o crescimento do setor de serviços.

Em nossa opinião, o emprego no setor de serviços cresce justamente porque o consumo de serviços cresce. Um crescimento que também é ilimitado. Um fenômeno que é muito mais acentuado nas grandes cidades. Ali é possível consumir os mais diversos e inusitados tipos de serviços. Serviços que vão desde a entrega de pizza às 3 horas da manhã, até o cabeleireiro ou psicólogos de cachorros.

A necessidade de diferenciação social não se dá apenas pela posse e combinação de objetos concretos, mas também pela existência de pessoas dispostas a oferecer serviços para outros. Vale também diferenciar-se pela combinação de serviços que você tem a sua disposição. Nesse contexto, fica fácil entender o enorme crescimento do emprego em serviços pessoais. Vendedores de serviços e objetos variados. Vende-se tudo. Serviços de entrega, de beleza, de alimentação, de lazer, etc. Vende-se desde uma

caneta, até a instalação de um chuveiro elétrico queimado às 10 horas da noite de um domingo chuvoso.

Não por outra razão, os serviços pessoais passam a ocupar cada vez mais pessoas. Neste caso, mais do que nunca, a palavra serviço implica em servir alguém. Claramente, é um tipo de ocupação que tem como pré-requisito a existência de uma desigualdade de renda. Geralmente, os servidos têm renda superior aos que servem. O aumento da desigualdade não impede o crescimento dos serviços. Muito pelo contrário. É parte constitutiva deste processo. Um exemplo bastante ilustrativo é dado pelo crescimento, em todo o mundo, dos seguranças particulares.

Em maio de 2005, a editora abril lançou uma edição especial da revista Veja para a cidade de São Paulo, conhecida com “vejinha”, com o seguinte título: “Classe AAA”. Na capa, a então modelo, hoje apresentadora de televisão, Ana Hickman, aparecia ao lado de uma Ferrari. Portando jóias e sentada em malas “*Louis Vuitton*”, segurava uma taca de champanhe. No interior da revistas apenas produtos e serviços considerados de luxo. Ali, é possível encontrar desde lates e Helicópteros até uma caixa de lápis de cor da marca “*Faber Castel*” pelo preço de R\$ 2350,00. Em uma das páginas iniciais da revista há uma carta endereçada ao leitor. Lê-se:

“Há muitas maneiras de enxergar o universo de luxo que borbulha com mais e mais força em São Paulo. Para uns, gastar com produtos carésimos, que concerne ao domínio dos desejos e não aos das necessidades, é uma maneira de satisfazer fantasias, uma recompensa pessoal. Para outros, trata-se de projeção social, um jeito de obter mais e torna-se melhor. Geralmente esse mundo de extravagâncias é carregado de estigmas e preconceitos. Mas a fortuna e o luxo têm um aspecto positivo raramente lembrado. É quando a riqueza de um produz oportunidade de trabalho e ganhos para outros. Não estamos aqui falando dos empregos gerados por empresas. Tratamos das ocupações e dos salários que os milionários fornecem pessoalmente a dezenas de servidores, como seguranças e cozinheiros, além daquele número incalculável de empregos que o conjunto dos milionários mantém. Vendedores de lojas de arte e antiguidades, roupas caras e veículos de luxo, por exemplo. Ou garçons e manobristas à porta de restaurantes refinados. São Paulo tem perto de 30 000 milionários. Nesta edição, tratamos de produtos só para eles. Nas 220 páginas a seguir, serão apresentados 260 artigos das maiores grifes de roupas, jóias, automóveis, beleza, decoração e vinhos. Só ganharam espaço aqui as marcas com fama internacional. Confira, divirta-se e, se for o caso, compre.”

Em suma, o crescimento ilimitado do consumo, o aumento da desigualdade e o aumento do emprego no setor de serviços como porcentagem do emprego total, são fenômenos estreitamente relacionados. Vale ainda dizer que tais empregos, por serem muito especializados, pessoais, sujeitos à volatilidade e ao dinamismo inerente dessa sociedade do consumo, estão sujeitos à informalidade. Estamos, portanto, falando de empregos precários, informais e de salários baixos.

Finalmente, a terceira razão que explica o crescimento dos empregos informais no setor de serviços está diretamente relacionada ao uso do computador. Já sabemos que todas as atividades que utilizam uma lógica binária são passíveis de substituição. Isso, além de se traduzir pela imediata destruição de uma grande quantidade de postos de trabalho, significa para aqueles que ainda trabalham em serviços substituíveis, uma enorme pressão para aceitar menores salários e piores condições de trabalho. O empregador tem sempre ao seu lado o argumento de que ou é assim ou, então, vale mais a pena informatizar o serviço. Esse argumento associado ao contexto de elevado desemprego, não deixa escolha aos atuais detentores de postos de trabalho em muitos serviços ainda não informatizados. Em última instância, além de competirem uns com os outros, competem também com os computadores. Daí a elevada precarização e a informalidade.

No entanto, existem atividades nos serviços que realmente não podem ser substituídas pelo computador. São tarefas cuja necessidade de processamento de informações não exatamente binárias coloca o homem em vantagem. Segundo Levy & Murnane (2004), isso acontece por duas razões. Primeiro pela inabilidade do computador em lidar com novos problemas. Problemas que não foram antecipados por aqueles que escreveram a programação dos *softwares*. Segundo, como afirmam os psicólogos, porque existem conhecimentos que são tácitos ou intuitivos. Algo que pode ser resumido na frase: “nos sabemos mais do que podemos contar”, ou seja, conhecimentos e experiências que utilizamos, mas não conseguimos articular de forma clara para outros.

Estamos falando de conhecimentos que envolvem alguma capacidade de percepção e interpretação. Sendo assim, é possível, por exemplo, informatizar a segurança de um edifício residencial numa grande cidade por meio de câmeras de vídeo e alarmes automáticos que avisam a central de polícia mais próxima. Entretanto, isso nunca substituirá a necessidade de um ser humano para interpretar a real possibilidade de ameaça e perigo. Para saber se a câmera detectou um possível assaltante invasor ou

simplesmente um morador que, esquecendo suas chaves, resolveu pular o muro ou o portão. Um computador também nunca substituirá totalmente o trabalho de um garçom ou de uma recepcionista de hotel.

Isso fica ainda mais claro quando a percepção e a interpretação estejam diretamente relacionadas a atividades que envolvam algum tipo de comunicação e emoção. Isso é explícito e evidente no caso dos vendedores. Vendedor é um sujeito que está todo o tempo percebendo e interpretando emoções. Alguém que utiliza suas habilidades de persuasão para convencer um potencial comprador. É preciso construir uma relação de confiança e entendimento entre as partes. Isso nunca será possível a um computador. Ele nunca olhará nos olhos do cliente ou conseguirá perceber a linguagem oferecida pelos mais simples gestos do corpo. A comunicação, neste caso, não envolve o processamento de informações binárias, mas sim informações muito mais complexas e inesperadas.

Quando associamos essa conclusão com a discussão feita a pouco sobre o consumo, fica mais fácil entender o enorme crescimento dos empregos relacionados a atividades de venda. No setor de serviços, eles são maioria e cada vez mais numerosos. Um computador ou um robô nunca conseguirá ter a mesma capacidade de venda um ser humano.

Isso nos permite dizer que, se por um lado, o computador consegue cumprir algumas tarefas com muito mais rapidez, precisão e competência que o homem, por outro lado, existem tarefas que são muito mais fáceis ao homem. Isso porque são procedimentos que envolvem um grau de complexidade muito mais elevado. Quando analisam o comportamento do efeito do computador no mercado de trabalho norte americano, Levy & Murnane (2004) chegam a seguinte conclusão:

“The distinction between ‘easy for humans to do’ and ‘easy to program computers to do’ helps to explain why routine services workers (...) have not been replaced by computers and why the fraction of adults in service work has grown.” [Levy & Murnane 2004, pg 42]

Se uma grande parte dos empregos no setor de serviços não pode ser diretamente substituída pelo computador e, se lembrarmos que o avanço tecnológico na agricultura e na indústria tem um efeito muito mais acentuado na destruição e não criação de novos postos de trabalho, fica mais fácil entender porque o emprego cresce no setor de serviços.

Isso nos leva à seguinte conclusão geral. O acirramento da competição internacional implica no uso do progresso tecnológico e na necessidade constante de redução de custos como as principais armas de luta para o empresário capitalista. Isso muda profundamente a constituição do mundo do trabalho. Em primeiro lugar porque significa a destruição de um grande número de postos de trabalho. Em segundo lugar, porque o único setor que ainda consegue criar uma quantidade significativa de novos postos de trabalho é o setor de serviços. É o único setor que, apesar do avanço da informatização e do uso de máquinas, continua criando diferentes tarefas ou serviços que só podem ser feitos pelo ser humano.

No entanto, o número de novos empregos criados em serviços não é suficiente para incorporar as pessoas de uma maneira não precária e formal. Estamos dizendo, como o número de pessoas procurando trabalho é bastante elevado e tende a aumentar à medida que o capitalismo avança, aqueles que serão incorporados são obrigados a aceitar baixos salários e condições de trabalho totalmente instáveis. Há um desequilíbrio estrutural em favor dos empregadores que enxergam a flexibilização e os baixos salários como estratégias de redução de custos.

Algo que está perfeitamente de acordo com o aumento da concentração e da desigualdade de renda. Também perfeitamente de acordo com a existência de uma ideologia do consumo atuando como um fator de diferenciação social. Algo que, como vimos, é ilimitado. Em nossa opinião, isso também nos ajuda a entender que, a despeito de um possível problema de demanda efetiva ou realização de lucros, é possível de maneira simultânea combinar desigualdade e dinamismo do capitalismo. O consumo ilimitado e a generalização de padrões de consumo para camadas de renda cada vez menores, porque os produtos vão ficando mais baratos, permite a existência de uma economia capitalista dinâmica e excludente.

Os empregos em serviços pessoais é o sinal mais evidente deste processo. Mas, para que nossa análise do mercado de trabalho fique completa é preciso discutir com mais cuidado o outro extremo deste processo. Estamos essencialmente preocupados com a criação de empregos que não são precários e nem informais.

A existência de tais empregos é o que nos permitirá falar na configuração de um mercado de trabalho cada vez mais polarizado. Isso porque, se por um lado, podemos constatar o crescimento de empregos precários e de baixos salários, por outro, também é possível constatar que uma pequena parcela das pessoas consegue empregos

que pagam altíssimos salários e oferecem aos seus detentores um claro *status* de superioridade social.

O avanço tecnológico sintetizado no uso do computador reorganiza o mundo do trabalho de uma forma aparentemente contraditória. Cabe aqui o conceito formulado por Schumpeter de “destruição criativa”. Ao mesmo tempo em que o computador rebaixa e desqualifica o trabalho de um grande número de pessoas, ele exige de alguns poucos um trabalho muito mais complexo e intelectualizado. Em outras palavras, podemos falar na existência de uma grande quantidade de “maus empregos” e de uma pequena parcela de “bons empregos”.

Estes “bons empregos” só estão acessíveis para aqueles que possuem qualificações que não são passíveis de substituição pelo computador. Estamos novamente nos referindo à capacidade de comunicação, interpretação e percepção, isto é, os chamados conhecimentos tácitos e intuitivos. Para aqueles que possuem tais capacidades e conhecimentos num grau menos elevado existe sempre a possibilidade de empregos como os de vendedores, garçons, porteiros, atendentes, etc. São empregos no setor de serviços que apresentam também graus variados de precariedade e salários.

Entretanto, se o sujeito possuir tais qualificações e capacidades num grau muito mais elevado, outras possibilidades são abertas. Para os altamente qualificados, ou seja, os detentores de grandes habilidades comunicativas, capacidade de resolução de problemas e que são possuidores de espírito de iniciativa e liderança, um outro mundo do trabalho é possível.

Um mundo que se abre porque ao mesmo tempo em que o avanço tecnológico substitui a necessidade do homem para as tarefas mais simples e rotineiras, que são a grande maioria, ele abre espaço para tarefas mais complexas e intelectualizadas. Tarefas de comando. Levy & Murnane (2004), descrevem um exemplo que ilustra com perfeição esse processo. Eles mostram que quando a *Boeing* lançou no mercado o 727, em novembro de 1962, foi necessário quase 7 anos de trabalho e 5.000 engenheiros para desenvolver projeto. Era preciso desenhar o avião e todas as suas partes em folhas de papel. Depois, foi necessário criar uma maquete em miniatura do avião. O próximo passo consistiu na recriação da maquete em tamanho natural para avaliar se todos os componentes internos se encaixavam nos espaços deixados. Feito isso, o trabalho prosseguiu com a soldagem e fixação de todas as chapas de alumínio. Muitos operários foram necessários neste processo.

Trinta anos depois, em abril de 1994, a *Boeing* projetou o 777. Um avião que podia carregar mais do que o dobro de passageiros que o 727. Apesar de ser maior e pode voar maiores distâncias, o projeto demorou apenas 2 anos e meio para ser concluído e usou um número substancialmente menor de pessoas. A economia de tempo e de pessoas foi possível graças à utilização do CATIA, isto é, um *software* desenvolvido por um engenheiro francês. Este programa de computador substituiu completamente o trabalho de desenho dos engenheiros em folhas de papéis bem como a necessidade de construção de uma maquete. Agora era possível visualizar na tela de um computador o avião e todos os seus componentes de uma maneira tridimensional. Os cálculos do tamanho dos componentes e dos espaços deixados no avião podiam ser feitos de maneira precisa quase instantânea.

Em suma, o computador substituiu o trabalho rotineiro e repetitivo de muitos. Para que isso fosse possível, foi preciso o trabalho intelectual e criativo de um único engenheiro e alguns outros engenheiros para interpretar e usar o *software*. Enfim, um trabalho altamente qualificado que também permite e exige a liderança sobre outros.

Nesse sentido, é cada vez mais clara a delimitação de dois extremos opostos no mercado de trabalho. De um lado, empregos mais estáveis, bem remunerados e que exigem um alto nível de qualificação. De outro, uma grande quantidade de empregos precários e instáveis concentrados no setor de serviços. Como diz Levy & Murnane (2004):

“(...) the major consequence of computerization will not be mass unemployment, but a continued decline in the demand of moderately skilled and less skilled labor (...)” [Levy & Murnane 2004, pg 152]

“(...) the result is a polarized job market. Good Jobs will increasingly require expert thinking and complex communication .Jobs that do not require these tasks will not pay a living wage (...)” [Levy & Murnane 2004, pg 10].

Krishan Kumar, professor da Universidade de Virgínia nos EUA, também chega às mesmas conclusões. Num livro preocupado em desvendar os mistérios carregados pelo conceito de “Sociedade Pós-Moderna”, publicado em 1996, ele resume com exatidão o que vêm acontecendo atualmente com o mercado de trabalho em todo o mundo⁶⁶:

⁶⁶ Vale notar que quando Kumar cita a Grã-Bretanha e os Estados Unidos ele está, na verdade, usando o Brasil como parâmetro. Nas notas de seu livro encontramos a seguinte citação de Alain Lipietz (1989):

“A maior parte do crescimento do número de empregos nas duas últimas décadas, na verdade, ocorreu em uma esfera muito diferente: não no setor do conhecimento, mas nos níveis mais baixos da economia terciária, onde o grau de habilidades e conhecimentos não é alto. Entre 1973 e 1980, por exemplo, quase 13 milhões de novos postos de trabalho foram criados nos Estados Unidos, a maioria no setor privado, e também a maioria –mais de 70%- em serviços e no comércio a varejo. Os novos empregados típicos haviam sido admitidos em estabelecimentos de ‘comes e bebes’, incluindo lanchonetes, em ‘serviços de saúde’, principalmente sob a forma de enfermeiras e pessoal auxiliar em hospitais e casas de repouso particulares, e em ‘serviços a empresas’, sobretudo de trabalhadores em tarefas rotineiras de informações ligadas a processamento de dados, cópias e mala direta. Muitos eram mulheres e um bom número trabalhava em regime de meio expediente ou temporário. Os níveis salariais eram baixos e virtualmente nulas a segurança no emprego e a possibilidade de fazer carreira. Esse padrão continuou durante a década de 1980 –em volume tão grande na Grã-Bretanha quanto nos Estados Unidos. No Japão, também, o crescimento do número de empregados em informação orientou-se para empregos de nível baixo, concentrados no setor de ‘transferência de informação’, e não em cargos que requeriam maior qualificação e ligados à ‘produção de informação’. Em 1982, os empregados em ‘transferência de informação’ respondiam por 20% da força de trabalho japonesa, mal chegando a 13% no tocante à ‘produção de informação’ [Morris-Suzuki 1988, pg 131]” [Kumar 1996, pg 39].

A idéia de polarização também está presente em André Gorz. Já em 1988, no seu livro de maior fôlego –*“Metamorfoses do Trabalho”*– ele fala na existência de uma nítida segmentação do mercado de trabalho em dois grupos. O primeiro define o chamado Núcleo Estável. São pessoas com uma maior flexibilidade funcional e com um largo leque de qualificações e competências. Em troca de uma maior estabilidade no emprego, tais pessoas aceitam mobilidades profissionais de curto prazo (mudanças de posto, acréscimo das competências) e de longo prazo (reciclagem, modificação do plano de carreira).

Em torno deste núcleo estável temos uma Mão de Obra Periférica. Esta última é composta por pessoas com qualificações mais restritas. Têm contratos precários e temporários de trabalho com as empresas que os contrataram. São trabalhos nas áreas

“Um número imenso de ‘serviços coletivos’, tais como serventes de pátios de estacionamentos, caddies de campo de golfe e empregados de lanchonetes põem em nítido a imagem dos Estados Unidos como o ‘Brasil da década e 80’.” [Kumar 1996, pg 214]

É justamente essa imagem que dá sentido ao termo *“brasilianização”* do mercado de trabalho. Vale dizer, o mundo parece seguir uma tendência que se configurou primeiramente no Brasil. Uma tendência que mostra o crescimento sem precedentes de serviços especializados e baratos no mercado de trabalho.

de escritório, vigilância, manutenção, etc. Incluem-se aqui também os trabalhos contratados de maneira terceirizada, que vão desde profissionais mais qualificados (pessoal de informática, especialistas em finanças, etc.) até o pessoal sem nenhuma qualificação especial (serviços de limpeza, transporte, alimentação, etc.).

Quando Gorz descreve os componentes deste núcleo periférico está se referindo, exatamente, ao crescimento do emprego no setor de serviços. Como já sabemos, um setor muito heterogêneo marcado pela enorme precariedade e informalidade⁶⁷.

Os Executivos e o Polarizado Mercado de Trabalho

Obviamente, os executivos de grandes corporações encontram-se no limite superior desse polarizado mercado de trabalho. São profissionais possuidores de altas qualificações e credenciais. Recebedores dos mais altos salários do mercado. Pessoas que trabalham na direção de grandes empresas. Ocupam postos de comando. Por isso mesmo, também comandam muitos outros trabalhadores em posições inferiores na hierarquia interna da empresa. Têm empregos que lhes garantem *status* e prestígio social. Uma diferenciação que exige certos padrões de consumo e comportamento. Incluso aqui as longas jornadas de trabalho.

Estão entre aqueles que podem ser chamados de “trabalhadores do conhecimento”. O profissional superqualificado descrito no início deste capítulo, isto é, o profissional do século XXI. Pessoas capazes de lidar com intimidade com as novas tecnologias de uma maneira muito mais autônoma. Um trabalhador muito mais intelectualizado capaz de analisar e resolver problemas complexos.

Pois bem, neste momento do texto estamos aptos para avançar em algumas conclusões sobre o problema inicial que motivou nosso estudo. Já sabemos que o capitalismo é um sistema despótico. Um sistema que não deixa outra alternativa para as empresas e para as pessoas senão a concorrência. Uma concorrência que no universo individual das pessoas se dá no mercado de trabalho.

⁶⁷ É justamente essa enorme heterogeneidade que dificulta a construção de uma tipologia ou uma classificação dos vários tipos de empregos gerados no setor de serviços. Não por acaso, Ricardo Antunes (2005) usa o termo “caráter multifacetado do trabalho”. A tese principal dos trabalhos de Antunes se contrapõe a idéia de fim dos empregos. Algo defendido por autores como Jeremy Rifkin. Para Antunes melhor seria falar em uma nova morfologia do trabalho, mas nunca o seu fim.

A polarização do mercado de trabalho deixa evidente as características fundamentais do espaço onde se é travada a concorrência. Do campo de batalha. Para todos aqueles que disputam uma vaga duas realidades muito diferentes são apresentadas. Ou você concorre por um emprego precário, instável e de baixos salários no setor de serviços, ou você disputa uma vaga que paga maiores salários, permite a construção de uma carreira estável e proporciona um maior prestígio social. O comando sobre os demais. Sobre a grande maioria.

Uma escolha que parece depender, exclusivamente, dos seus atributos pessoais. Em outras palavras, das credenciais que possui. Trata-se apenas de uma aparência porque não podemos desconsiderar aqui a discussão dos monopólios sociais feito no primeiro capítulo. De qualquer maneira, como também já sabemos, isso não desqualifica a existência de uma mobilidade social ou meritocracia.

O ponto fundamental consiste em entender que a simples existência de dois campos de atuação com características tão diferentes, acentua a percepção de que aqueles que atuam no limite superior são sujeitos especiais. Pessoas diferenciadas dotadas de atributos especiais. Aqueles que competem num campo restrito aos melhores. Para poucos. Apenas para os mais aptos. Os que possuem as qualidades necessárias para fugir dos empregos precários no setor de serviços. Lugar onde estão concentrados a grande maioria dos trabalhadores.⁶⁸

O executivo bem sucedido é esse sujeito. Um tipo especial. Alguém que possui as qualidades descritas no início deste capítulo ou, se quisermos, também algumas das características descritas por Sombart e Schumpeter no capítulo 2. Estamos falando do

⁶⁸ Vale aqui uma menção aos trabalhos da jornalista norte-americana Barbara Ehrenreich. Ela mostra com clareza que a polarização é uma realidade evidente nos EUA. Não por acaso, ao descrever experiências reais em extremos opostos, ela acaba descrevendo com uma incrível exatidão a atual situação do mercado de trabalho norte-americano. Em 2001 ela publicou um livro chamado *"Nickel and Dimed"*, traduzido para o português como *"Miséria à Americana"*. O livro reproduz a experiência cotidiana da jornalista trabalhando em empregos precários com rendimentos diários em torno de U\$ 7,00. Todos os empregos conseguidos estavam concentrados no setor de serviços.

Num segundo livro intitulado *"Bait and Switch"*, publicado em 2005, ela procura viver essa mesma experiência no extremo oposto do mercado de trabalho. Procura, justamente, um emprego de executiva numa grande corporação. O livro trata das intermináveis dificuldades e das enormes exigências individuais necessárias para a obtenção de um emprego deste tipo. Um emprego que garante, segundo a própria autora, a realização do sonho americano. Ela está se referindo ao prestígio, ao status, aos altos salários e aos elevados padrões de consumo. Ao contrário do primeiro livro, aqui ela não consegue a obtenção do emprego. No entanto, apenas a procura e a disputa por um cargo executivo por si só resulta numa experiência bastante rica e esclarecedora. Fica claro o acirramento da concorrência no extremo superior do mercado de trabalho. A sensação de vitória e conquista dos que ali se encontram.

sujeito com elevada capacidade inventiva. Com ímpetos conquistadores. Alguém que busca a aventura e o risco. Alguém que sai da rotina rumo ao desconhecido. Um desbravador. Um líder que arrasta os demais.

Sendo assim, nos parece correto concluir que a polarização do mercado de trabalho com muitos no limite inferior e poucos no limite superior, acentua a sensação de vitória destes últimos. Essa é uma conclusão que, de maneira teórica, havíamos chegado ao final do primeiro capítulo. O presente capítulo só torna isso mais evidente quando analisamos as recentes transformações no capitalismo e suas conseqüências para o mercado de trabalho.

A polarização do mercado deve ser entendida como um enorme acirramento da concorrência individual entre as pessoas. Um dos pontos mais altos que uma pessoa pode atingir nessa luta é, justamente, conseguir um cargo de executivo numa grande corporação. Talvez, seja esse o ponto mais alto numa montanha cada vez mais alta e de difícil acesso. Quanto maior a dificuldade da escalada maior a sensação de vitória. Quando apenas alguns poucos conseguem e muitos ficam pelo caminho. Uma escalada que exige, sem dúvida, um enorme comprometimento e esforço individual e muita determinação. Algo que para nós, pode ajudar a explicar as longas jornadas de trabalho.

Entretanto, para responder a pergunta central de nosso trabalho ainda é preciso qualificar melhor esse novo perfil de trabalhador. Este que atinge os pontos mais altos nessa acirrada e cruel disputa que se tornou o mercado de trabalho. Onde não há posições intermediárias. Ou você está no topo ou estará renegado a posições precárias de baixo prestígio na base de uma pirâmide muito larga. Olhando sob outro ângulo, é um contexto que configura uma crise generalizada das classes médias. Estamos dizendo, são cada vez menores as possibilidades de inserção no mercado de trabalho que garantam rendimentos e status de classe média⁶⁹.

Nesse sentido, torna-se obrigatório para nós a discussão das recentes teorias pós-fordistas ou pós-industrialistas de produção e a conseqüente crise da classe média. Somente dentro deste contexto poderemos discutir o chamado trabalhador do conhecimento ou o superprofissional do século XXI. Para tanto, achamos necessária a construção de um outro capítulo.

⁶⁹ Não é por outra razão que a discussão das transformações no mercado de trabalho e da crise da classe média não pode ser desvinculada daquela referente ao aumento da desigualdade de renda.

Capítulo 4

Pós-Fordismo: Além dos “Tempos Modernos”

Quando recuperamos a história contemporânea recente, do ponto de vista dos sistemas produtivos, não podemos deixar de tratar da discussão sobre o final do Fordismo e a emergência de uma nova maneira de organização da produção. Na falta de um termo melhor, essa nova maneira ficou conhecida como Pós-Fordismo.

As razões que explicam o fim do Fordismo só podem ser compreendidas se analisadas no contexto dos “anos dourados” do capitalismo. Período que se inicia no pós-guerra (1945) e estende até o ano de 1973. Um intervalo de tempo marcado pelo rápido e estável crescimento econômico nos principais países capitalistas. Tempo de altas taxas de investimento produtivo, alta produtividade, pleno emprego, salários e lucros crescentes.

A recuperação de importantes economias nacionais no pós-guerra trouxe um enorme incremento nos níveis de demanda efetiva mundial. Os níveis de investimento, produtividade e consumo eram altos e crescentes. Empresários vislumbravam um futuro promissor e apostavam alto nos gastos em investimentos. Eram recompensados com altas taxas de lucro, mas também recompensavam os trabalhadores via aumento do emprego e dos salários. O consumo também sofria o efeito direto da organização sindical garantindo uma divisão mais equilibrada entre lucros e salários. O Estado vigiava de perto essa relação, bem como contribuía para os altos níveis de demanda efetiva via o aumento dos gastos e transferências com políticas públicas de proteção social. A intervenção pública impedia flutuações bruscas da economia, garantia a segurança dos mais fracos e prevenia as incertezas inerentes ao funcionamento dos mercados [Belluzzo 2001].

Não por acaso esse período também é identificado pela idéia de “compromisso keynesiano”. O contexto de elevado crescimento econômico, intervenção estatal e dos sindicatos garantiram uma maior estabilidade da renda. Como consequência houve uma homogeneização do padrão de consumo. Uma homogeneização que é fundamental para explicar a generalização do consumo do carro preto de Henry Ford. Daí o Fordismo e o Taylorismo como técnicas de aumento de produtividade e produção em massa.

Entretanto, o modelo Taylorista-Fordista de produção em massa chega ao seu limite já no final dos anos 70. As razões que explicam esse limite são exatamente as mesmas que explicam o fim dos “anos de ouro”. Resumidamente, trata-se de um problema de realização da produção que afeta as decisões de investimento num contexto de ruptura das coalizões de interesse entre trabalhadores, capitalistas e os Estados Nacionais. A derrocada da ordem internacional marcada pelo acordo de *Bretton Woods* e o fim do papel dos EUA como fonte autônoma de demanda efetiva e fornecedor de liquidez para o resto do mundo, também são questões fundamentais para explicar o fim dos anos gloriosos do capitalismo.⁷⁰

A crise do Fordismo como modo de produção tem como uma das causas fundamentais justamente o seu sucesso. Os enormes ganhos de produtividade proporcionados pela produção em série e em grande escala colocou a disposição do mercado uma grande quantidade de produtos. Durante os “anos dourados” essa grande quantidade de produtos era facilmente absorvida por um consumo crescente e em massa. A crise se coloca quando esse consumo não pode mais acompanhar o volume e a velocidade da produção fordista. Daí a crise de realização da produção. Algo que, como já vimos, é inerente ao modo de produção capitalista.

Neste contexto, como afirma André Gorz (1997), o fim do crescimento baseado no sistema fordista colocava ao capital industrial duas alternativas para escapar da estagnação: *i)* conquistar parcelas suplementares do mercado; *ii)* renovar de maneira acelerada a gama de suas produções, provocando a rápida obsolescência de seus produtos. A primeira levou à internacionalização da produção a partir de uma base doméstica, ou seja, o incremento do volume exportado. Já a segunda alternativa, exigia não apenas intensos e constantes esforços de inovação tecnológica, como também a capacidade de produzir em séries cada vez mais curtas e a custos unitários cada vez mais baixos. O carro preto de Henry Ford precisava assumir novas cores.

“(...) A competitividade exigia a máxima mobilidade, a máxima fluidez, a máxima velocidade na concepção e na produção de novidades. As empresas deveriam ser capazes de improvisações contínuas, deviam incitar e explorar os entusiasmos efêmeros, as modas imprevisíveis e voláteis. Em mercados virtualmente saturados, a única forma de crescimento possível era a rapidez com que se

⁷⁰ Para uma perfeita compreensão das razões que explicam a “Era de Ouro” do Capitalismo bem como as razões que explicam o seu fim, ver artigo publicado em 1990, intitulado “*The Rise and Fall of the Golden Age*”, escrito por A.Glyn, A. Hughes, A. Lipietz e A. Singh.

sucediam os gostos, as preferências e as modas. Não se tratava simplesmente, para as empresas, de ‘responder’ de maneira quase instantânea à ‘demanda’ cada vez mais volátil dos clientes: deviam adiantar-se a ela, acentuar, criar a volatilidade, a inconsistência, o caráter efêmero das modas e dos desejos, opor-se a toda normalização e a todo senso de normalidade. A normalidade tornara-se um fator de rigidez que restringia a demanda; só a oferta do imprevisto, a surpresa, podiam estimulá-la. Toda forma de rigidez tornava-se um entrave que precisava ser eliminado. (...)” [Gorz 1997; pg 37-38].

Em suma, o avanço tecnológico durante os “anos dourados” possibilita um enorme incremento da produção que agora não encontra mais demanda correspondente. Isso leva a um acirramento ainda mais intenso da competição e a necessidade de ganhar ou mesmo criar e inventar novos mercados. Algo que também será possível graças ao avanço tecnológico. A tecnologia permitiu aos produtores uma nova maneira de produzir e organizar o processo produtivo. Algo que a partir de agora chamaremos de Pós-Fordismo. Um modo de produção onde o ponto central é a chamada produção flexível especializada.

Num mundo onde a demanda por produtos em massa perde força, é preciso diferenciar e “enxugar” a produção de maneira a atender demandas específicas e localizadas. Mais do que novas cores para o carro de Henry Ford, é preciso criar novos modelos de carros que atendam segmentos diferenciados da população. Peter F. Drucker, um dos mais famosos e importantes teóricos da administração, resume essa questão com perfeição num artigo publicado pela *Harvard Business Review* em setembro de 1994. Neste pequeno artigo, ele analisa a crise da *General Motors* (GM) durante os anos 70. Não por acaso o período que marca o final dos anos gloriosos do capitalismo. Diz ele:

“Durante os anos 70, foi como um passe de mágica. Até nas profundezas da Depressão a GM nunca registrou prejuízos, nem deixou de conquistar mercados. Mas, no final da década de 1970, suas noções sobre mercado e produção perderam validade. O mercado se fragmentava em segmentos altamente voláteis ditados pelo ‘estilo de vida’. A renda virou um de vários fatores atuantes na decisão de consumo, e não mais o único. Paralelamente, a produção enxuta viabilizou a produção em pequena escala. Tornou lotes pequenos e a variação em modelos menos onerosa e mais rentável do que lotes grandes e produtos uniformes.” [Drucker 1994]

Assim como Gorz (1997), Drucker (1994) mostra que a produção flexível pós-fordista deve ser compreendida como uma estratégia de sobrevivência na competição. Uma estratégia que utiliza a tecnologia para atender segmentos específicos, gostos voláteis, modas imprevisíveis, “estilos de vidas”, etc. Jean Baudrillard trata do mesmo problema olhando sob o ângulo do consumo. Produção flexível e sociedade do consumo são faces diferentes da mesma moeda. É preciso produzir de maneira rápida para públicos específicos, mas é também preciso criar a necessidade de novos produtos para esse público ou, se quisermos, novos estilos de vida. A moda precisa ser rapidamente atendida, mas também precisa ser recorrentemente criada e recriada.

No entanto, na medida em que a competição vai se acirrando, não basta apenas ter como arma uma planta de produção especializada e flexível capaz de produzir com qualidade e baixo custo. Outras armas são necessárias para lutar essa guerra. Estamos falando de ganhos de competitividade via fornecimento de serviços e não apenas de produtos para o consumidor. Algo que no jargão de recentes estudiosos da administração ficou conhecido como “cadeia de valor” ou, de maneira mais clara, o “pós-vendas”⁷¹.

Em outras palavras, o consumo deve ser entendido não apenas como a compra de mercadorias ou objetos materiais, mas, principalmente, como consumo de serviços. Algo que permite a possibilidade de lucros continuados mesmo após a venda de um produto ter efetivamente se concretizado.

Para ilustrar essa prática basta pensar em uma empresa que atua no ramo de computadores. Mais do que vender um computador pessoal, essa empresa, procurando novas vantagens competitivas, oferece ao cliente opções, acessórios, contratos de assistência técnica, serviços de atualização, seguros variados, *softwares* e até financiamento. Inúmeros são os casos de empresas que oferecem aos seus clientes assistência técnica eletrônica via Internet 24 horas por dia, 7 dias por semana.

Se pensarmos numa empresa automobilística, além da venda do carro em si, é possível vender também seguros, serviços de reparação e despachante. Enfim, serviços que exigem um contato continuado com o cliente e aumentam substancialmente o ganho do negócio. Cada serviço vendido agrega novos ganhos ao ganho inicial obtido com a venda do carro. Quanto maior for a gama de serviços oferecidos ao cliente, maior é

⁷¹ Ver artigo publicado na Harvard Business Review, (September- October) 1999, intitulado “Go Downstream: the New Profit Imperative in Manufacturing”. Escrito por Richard Wise e Peter Baumgartner.

competitividade da empresa frente ao concorrente e maiores são as possibilidades de lucro.

As empresas passam a ser vistas não apenas como vendedoras de produtos, mas também como oferecedoras de serviços variados. É uma abordagem amplificada e centrada no cliente consumidor e não apenas na qualidade e no preço do produto. Isso acontece não apenas em empresas industriais, mas também em empresas já especializadas na oferta de serviços.

Um bom restaurante que atrai muitos consumidores não é apenas aquele que serve uma boa comida, mas, principalmente, aquele cujo ato de servir em si seja diferenciado. Estamos falando do serviço do garçom como também do manobrista, da moça que oferece perfumes nos banheiros, aparatos para limpeza e reparação no caso de um acidente qualquer com algum dos clientes, etc.. O mesmo acontece em Hotéis e até mesmo Hospitais. Além dos serviços propriamente médicos e de acomodação, um Hospital pode oferecer serviços de correio, internet, jornais, revistas, etc..

É impossível imaginar os limites para a oferta de serviços. É, portanto, impossível imaginar limites para a concorrência na busca do consumidor em qualquer ramo de atividade. Não por acaso, a edição de 25 de dezembro de 2006 da Revista Time elegeu “**Você**” -*You*- como a personalidade do ano. Por você, entendamos o consumidor. O cliente que tem a disposição uma gama cada vez maior de serviços. Estamos falando de uma espécie de burocracia orientada diretamente ao cliente [Korczynski 2002] ou, se quisermos, da institucionalização da soberania do consumidor na estratégia das empresas⁷².

⁷² Na verdade, essa soberania é mito. Como bem mostra Marek Korczynski (2002) no livro chamado “*Human Resource Management in Service Work*”, o consumidor tem a ilusão de estar sempre no comando na sua relação com o vendedor. Entretanto, existe uma série de técnicas pensadas para manipular as vontades e a própria decisão de comprar por parte do cliente. Quando se refere aos consumidores, Korczynski afirma: “(...) *They would move from being appealed to and enchanted, to being suddenly dictated to. Service organizations seek to reconcile this by subtly attempting to direct customer behaviour while also attempting to ensure that customer feels that they are in charge. The trick for front-line workers, then, is to be ‘both deferential and authoritative’, to direct behavior but to convey the impression that the customer is in charge (...)*”, pg 62.

Resumidamente, trata-se de uma manipulação de emoções de uma maneira sedutora e encantadora. Algo que precisa acontecer num intervalo de tempo muito curto, sob pena de perda do cliente para outro competidor. Jan Carlzon, presidente da Companhia aérea *Scandinavian Airlines* no início dos anos 80, escreveu um dos mais famosos livros sobre o assunto chamado “A Hora da Verdade”. A hora da verdade resume-se num intervalo médio de 15 segundos. Tempo necessário para um atendente de balcão ou vendedor estabelecer uma relação de confiança com o consumidor. Se não causar uma “boa impressão” em 15 segundos a satisfação do cliente estará comprometida e, em última instância, os lucros de sua empresa.

No contexto do chamado “Pós-Fordismo” e da emergência de uma sociedade “Pós-Industrial”, a relação entre os serviços e o consumo nos interessa por duas razões muito particulares. Em primeiro lugar, porque nos ajuda a explicar o porquê do vertiginoso crescimento do emprego no setor de serviços e sua direta relação com a existência de uma sociedade do consumo. Algo que já havíamos chamado atenção no capítulo anterior. Enquanto o emprego tipicamente industrial é cada vez menor, não conseguiríamos aqui definir um limite para o crescimento do emprego nos serviços. Consumo e serviços estão estreitamente relacionados. Ambos ilimitados.

Em segundo lugar, porque o Pós-Fordismo exige um novo perfil de trabalhador. Não podemos mais ter em mente o trabalhador ilustrado por Charles Chaplin no clássico filme “*Tempos Modernos*”. Os tempos são outros. Hoje, a maioria não se enquadra mais no perfil do operário industrial fordista. Não que eles não existam, mas são cada vez menos numerosos e tendem a desaparecer⁷³. Para os propósitos deste texto nos interessa entender quem é esse trabalhador pós-fordista, trabalhador pós-industrial ou mesmo pós-moderno.

Trabalhador do Conhecimento e o Sociedade da Informação

Para entendermos com precisão as repercussões do Pós-Fordismo para o mundo do trabalho, convém compararmos o perfil do trabalhador exigido pela produção fordista com o perfil exigido atualmente. Vejamos.

Um dos princípios básicos do modo de produção fordista é que o trabalho de cada operário é completamente planejado pela direção, sendo especificado o que deve ser feito e também como fazê-lo, além do tempo exato concebido para a execução. A iniciativa do trabalhador deve restringir-se à execução das tarefas na forma e no tempo planejado pela direção. E ele será controlado por diversos níveis de chefia para seguir fielmente as normas.

Ford implanta os princípios da produção em massa, ao criar, juntamente com a implantação da esteira móvel (a linha de montagem), o conceito de posto de trabalho, pois *"operários mal dirigidos gastam mais tempo a correr atrás do material e da ferramenta do que do que a trabalhar (...) nenhum operário deve ter mais que um passo a*

⁷³ Atenção caro leitor. Não estamos com isso dizendo que a produção industrial está desaparecendo, mas, apenas afirmando que o emprego industrial está desaparecendo. Em nossa opinião, a indústria não deixará de ser um dos principais e mais importantes setores numa economia madura. Muito pelo contrário.

dar; nenhum operário deve ter que se abaixar. (...) Tudo se move em nossas oficinas (...) O resultado dessas normas é a economia de pensamento e redução ao mínimo dos movimentos do operário, que, sendo possível, deve fazer sempre uma só coisa com um só movimento. (Ford, apud Moraes Neto, 1989, pág. 47-8). Além disso, ao ampliar a divisão do trabalho, diminui-se o tempo necessário para o treinamento do trabalhador:" "43 % não requerem mais que um dia; 36 % requerem de um dia até oito; 6 %, de uma a duas semanas; 14 %, de um mês a um ano; 1 %, de um a seis anos." (idem, pág. 63-4).

Em suma, em um sistema de produção em massa de um único produto o trabalhador tinha uma posição claramente definida e subordinada na divisão do trabalho. Um trabalhador totalmente disciplinado e gerido por uma hierarquia verticalizada. Como diria Michel Foucault, no clássico “Vigiar e Punir”, um sujeito adestrado pelo ambiente das fábricas. Ambiente esse, comparável a uma Prisão. Ali, o ritmo do trabalho é determinado por uma seqüência de tarefas previamente estabelecidas de acordo com a divisão do tempo. O tempo linear e evolutivo estabelece as disciplinas, organiza e comanda os comportamentos, mede a eficiência do trabalho e reprime qualquer manifestação criativa ou inovadora.

Dessa maneira, não interessa ao trabalhador compreender suas tarefas e nem ter conhecimento sobre o produto final. Não há porque perguntar. A ordem não precisa e nem deve ser explicada, mas sim executada pronta e cegamente. Para o trabalhador é um sistema normalizador que homogeneiza os comportamentos ao mesmo tempo que individualiza o sujeito. Num ambiente homogêneo onde todos se parecem é fácil perceber aquele que não segue norma. Isso permite a medição e a punição dos desvios. Não por acaso o título do livro de Foucault é “Vigiar e Punir”.

Já a produção industrial pós-fordista exigirá um perfil de trabalhador completamente diferente. De agora em diante as perguntas deveriam ser admitidas. É bom questionar! Não interessa mais às empresas um trabalhador especializado apenas cumpridor de ordens programadas. Agora os operários devem entender aquilo que fazem. Devem refletir sobre os meios para se incrementar e racionalizar a concepção do produto final; devem propor constantemente possíveis melhorias nos procedimentos e na organização do sistema. Interessa agora o conhecimento, a criatividade, a tomada de decisão e comunicação por parte do trabalhador. Para tanto, precisam discutir entre si, entrar em acordo, saber exprimir-se através da língua falada, saber escutar, questionar e apreender.

Se no Fordismo o operário nada mais era do que uma engrenagem menor de uma máquina maior, agora ele deve ter conhecimento sobre o todo o processo de fabricação. Um processo que se torna para ele um todo inteligível. Ele assume parte da responsabilidade e sente-se senhor deste processo. Um senhor polivalente, que tem uma formação técnica geral, capacidade de análise, interpretação e aprendizagem. Um senhor que pode, inclusive, propor correções nas instruções recebidas.

Mesmo porque, como já sabemos, todo tipo de tarefa rotineira será substituída, mais cedo ou mais tarde, pelo computador. Portanto o pós-fordismo, acompanhado pelo avanço tecnológico, ao mesmo tempo em que exige um novo perfil de trabalhador, cria menores quantidades de empregos quando comparado às fábricas fordistas. Empregos que, como também já sabemos, são recriados no setor de serviços.

De qualquer maneira, esse novo perfil de trabalhador pós-fordista estará perfeitamente adequado à grande maioria dos empregos existentes no setor de serviços. Isso porque, fundamentalmente, são empregos que não exigem trabalhadores especializados apenas cumpridores de ordens. Para isso o uso do computador é tão eficaz quanto nas atividades industriais. Como grande parte dos empregos em serviços envolvem o contato direto com as pessoas, mais especificamente, o consumidor, é necessário aqui também uma capacidade de raciocínio abstrato, comunicação, interpretação e decisão frente a circunstâncias e pessoas variadas. Mais do que isso, uma capacidade para lidar com emoções variadas. Um bom vendedor é capaz de manipular a emoção no ato da venda de um produto ou serviço qualquer.

Em suma, o avanço tecnológico, a produção flexível e o crescimento dos serviços são fenômenos interligados de um processo maior de movimento do capitalismo. Processo esse, que implica na necessidade de novas qualidades ao trabalhador independente da posição que ele ocupa no polarizado mercado de trabalho ⁷⁴. Para o ser humano, são cada vez menores os espaços para trabalhos rotineiros e padronizados. Em todas as áreas, em maior ou menor grau, é preciso trabalhadores mais intelectualizados capazes de pensar e resolver problemas abstratos⁷⁵. Soluções que exigem

⁷⁴ Ver discussão feita no capítulo 3.

⁷⁵ De certa maneira, essa conclusão implica numa crítica à tese da *Macdonalização* de Ritzer. Critica essa também feita por Korczynski (2002). Isso porque, embora a *Macdonalização* seja essencialmente caracterizada pela padronização em massa de serviços de diversas naturezas, não podemos falar em trabalhadores robôs. Em outras palavras, mesmo nos chamados “*macjob*” é preciso de alguma autonomia intelectual no trato com o consumidor ou mesmo com os demais funcionários. Autonomia no sentido de lidar com a emoção inerente ao ato de compra.

conhecimentos tácitos e intuitivos. Algo que precisa ser sempre feito dentro de um ambiente dinâmico e volátil marcado pela enorme velocidade das transformações tecnológicas.

Nesse sentido, fica fácil compreender porque o pós-fordismo ao exigir maiores capacidades intelectuais dos trabalhadores em geral, pode ser interpretado como algo que leva a uma evolução da força de trabalho. Estamos falando de um trabalho mais inteligente, capaz de interpretar e operar novas tecnologias. Um sujeito com maior liberdade de decisão e, por isso mesmo, mais autonomia. O pós-fordismo liberta o trabalhador das amarras pré-programadas do fordismo [Piore & Sabel 1984]. Ele cria o chamado “Trabalhador do Conhecimento”.

Um trabalhador adaptado ao contexto da chamada “Revolução do Conhecimento” ou da configuração de uma “Sociedade da Informação”. Uma sociedade cuja geração de riquezas acontece principalmente a partir da informação e do conhecimento. Um dos autores pioneiros nesta discussão foi Daniel Bell. Ele escreve um livro, em 1973, chamado *“The Coming of Post-Industrial Society”*.

Para Bell, a idéia básica da sociedade pós-industrial consiste na passagem da produção de bens para uma economia de serviços diversos. Algo que ele entendia como um processo evolutivo. Uma conclusão que vai de encontro com a tendência de crescimento da riqueza e do emprego gerado pelo setor de serviços em detrimento do industrial. Estes novos empregos exigiriam dos trabalhadores novos saberes e capacidades inventivas. Sujeitos dinâmicos e flexíveis que lidam com intimidade com as novas tecnologias, novos conhecimentos, informações e mudanças repentinas inerentes ao setor de serviços. Não por outra razão, há uma relação direta entre a “Sociedade da Informação” e “Economia dos Serviços”.

Para Bell, essa economia baseada nos serviços é gerada pela convergência explosiva entre o computador e as telecomunicações. Bell fala da combinação de satélites, televisão, telefone, cabo de fibra ótica e microcomputadores. Uma combinação que permite o encurtamento do tempo e do espaço e o acesso ilimitado a informações. Ele fala na existência de um mundo unificado pelo conhecimento e pela informação. Um mundo conectado em rede 24 horas por dia. Um novo mundo que cria uma gama ilimitada de novos serviços e exige um novo perfil de trabalhador.

O trabalhador do conhecimento é alguém altamente qualificado e pronto para as mais inimagináveis tarefas. Um trabalhador que não vive mais dentro dos limites estreitos

definidos pela sociedade industrial, mas sim um trabalhador que vive o ambiente das possibilidades infinitas colocadas pela sociedade pós-industrial ou sociedade da informação.

Trabalho Imaterial, Trabalhador do Conhecimento e Autonomia

André Gorz, num livro publicado em 2003 chamado “*L’Immatériel*”⁷⁶, analisa essa sociedade da informação e o trabalhador do conhecimento através de uma outra perspectiva. Ele discute o problema da definição do valor numa sociedade onde a produção material não é mais predominante. Dito de outra maneira, onde a produção fordista de mercadorias palpáveis perde espaço para a produção pós-fordista de serviços não materiais. Serviços subjetivos e heterogêneos que envolvem saberes que não podem ser formalizáveis ou padronizados.

O problema fundamental de Gorz é pensar a teoria do valor trabalho, desde Adam Smith até Marx, em um mundo onde predominam os produtos ou serviços imateriais. Como medir o valor de um serviço com base no tempo de trabalho dispendido para sua elaboração? Quanto tempo de trabalho é necessário para a criação de um *software*, de uma fórmula química para um remédio ou de uma marca comercial? Como medir o valor de um serviço oferecido pelo garçom de um restaurante ou de uma aeromoça? Como medir o valor de um serviço de tradução ou a aula de um professor? Quanto vale a atenção de uma enfermeira cuidadosa e atenciosa? Quanto vale uma boa idéia para uma campanha de *marketing*? Qual é o custo para a formação de um bom vendedor? Quanto é o valor justo por ações de uma empresa de *softwares* que acabou de surgir no mercado? Como medir o valor das decisões de um executivo de uma multinacional?

Tais indagações definem o que Gorz entende pela “Sociedade do Conhecimento”. Nesta sociedade, cada vez mais, ganha terreno um tipo de trabalho com conteúdos crescentes de saberes não passíveis de formalização e, por isso mesmo, de medição. Isso fica claro quando contraposto ao trabalho operário padronizado no interior das fábricas. Ali, a especialização e a linha de montagem permitem medir, com precisão, o tempo gasto em cada tarefa. Isso, por sua vez, permite a medição do tempo de trabalho geral gasto na produção de cada item. A quantidade de tempo de trabalho abstrato define

⁷⁶ Traduzido para o Português como “O Imaterial: conhecimento, valor e capital”. Editora AnnaBlume, São Paulo 2003.

o valor da mercadoria produzida. Dessa maneira, é possível estabelecer um sistema de equivalências para regular as trocas comerciais.

Mas como medir a quantidade de trabalho necessário para a produção de bens e serviços que não envolvem padrões e mecanismos pré-estabelecidos? Como definir o valor de troca numa sociedade onde o centro da criação de valor é um trabalho imaterial não quantificável em unidades de tempo? Enfim, nesta sociedade pós-fordista ou sociedade de serviços?

Apesar dessa dificuldade, Gorz, em nenhum momento, questiona a validade da teoria do valor. O valor dos bens e serviços continua sendo expressão da quantidade de trabalho acumulado. O único problema é definir com precisão qual é essa quantidade. Quanto é? Isso porque, fundamentalmente, enquanto predominava a produção fordista o trabalho era simples e facilmente definível. Hoje, é um trabalho muito mais complexo e intelectualizado.

Estamos novamente falando do trabalho descrito no início do capítulo anterior. Das qualidades cognitivas e comportamentais. Como diz Gorz, o conhecimento é considerado hoje a força produtiva principal. É um conhecimento:

“(...) que recobre e designa uma grande diversidade de capacidades heterogêneas, ou seja, sem medida comum, entre as quais o julgamento, a intuição, o senso estético, o nível de formação e informação, a faculdade de apreender e se adaptar a situações imprevistas; capacidades elas mesmas operadas por atividades heterogêneas que vão do cálculo matemático à retórica e à arte de convencer o interlocutor; da pesquisa técnico-científica à invenção de normas estéticas” [Gorz 2003, pg. 29]

Pois bem, essa heterogeneidade de capacidades torna imensurável tanto o valor da força de trabalho quanto o produto ou serviço criado por ela.

O que fazer? Pensar numa outra teoria para a definição do valor que não a quantidade de trabalho dispendido? Não. Simplesmente porque o conhecimento que configura essa força de trabalho mais complexa continua sendo trabalho passado acumulado. Só não sabemos dizer exatamente quanto.

A construção desse conhecimento acontece desde a mais remota infância. É parte do processo de socialização primária do indivíduo. Estamos aqui falando do tempo gasto com atividades desenvolvidas na escola, com os pais, com os amigos, nos esportes, nas lutas, nas atividades musicais, no teatro, nas leituras, etc.. Como diz Gorz:

“Os saberes são parte integrante do patrimônio cultural, são competências comuns da vida cotidiana. É sobre essa base de competências comuns que se constroem as competências profissionais certificadas, que são produzidas em vista de trocas comerciais de serviços” [Gorz 2003, pg. 31]

Portanto, embora esse não seja um objetivo definido *a priori*, as atividades cotidianas que se originam na infância de uma pessoa podem ser interpretadas como tempo de trabalho gasto para a produção futura de uma força de trabalho mais complexa e intelectualizada.

Não que a criança ou mesmo os pais tenham alguma consciência sobre isso. Não se trata de um plano racional para a construção de uma força de trabalho. Isso é parte integrante das relações sociais estabelecidas. Da cultura geral onde o sujeito está inserido e de como ele interage com ela. Mesmo que esse contexto cultural seja o mesmo, cada um faz isso de maneiras específicas. Uma variação diretamente ligada à construção da personalidade. Exatamente por isso, não são saberes ou conhecimentos que podem ser padronizados. Não podem ser formalizados ou codificáveis a ponto de serem reproduzidos e ensinados. Não são regras que podem ser escritas.

Atenção. Se isso é verdade, estamos falando de saberes que não podem ser dissociados ou destacados do indivíduo que o constrói. Por isso mesmo, quando tais saberes e conhecimentos são utilizados na prática profissional conservam sempre a marca da pessoa que o exerce. Algo que no jargão corporativo é traduzido como talento. O talento resume as qualidades necessárias ao trabalhador do conhecimento, Ele envolve uma série de conhecimentos, habilidades e competências que fazem parte da personalidade do sujeito. As qualidades cognitivas e comportamentais que configuram uma marca pessoal intransferível.

Por tudo isso, é possível interpretar a emergência do pós-fordismo ou do trabalho imaterial como algo que garante uma autonomia individual sem precedentes ao trabalhador. Isso porque, fundamentalmente, estamos tratando de uma sociedade que valoriza a competência e a capacidade intelectual do trabalhador. Uma sociedade que valoriza a criatividade, a imaginação e o raciocínio abstrato. Enfim, que valoriza os talentos individuais.

A valorização do talento ou dessa autonomia individual também pode ser pensada do ponto de vista da organização do trabalho. Mais especificamente, pela maneira pelas quais as empresas organizam o ambiente e as relações de trabalho. Esse tema é tratado

com entusiasmo num livro chamado “*The Future of Work*”, publicado em 2004 por um Professor do MIT -*Massachusetts Institute of Technology*’s- de nome Thomas W. Malone.

O ponto central da argumentação de Malone é mostrar que a combinação do avanço tecnológico com a valorização da autonomia intelectual do trabalhador permite a configuração de uma maneira muito mais descentralizada de organizar o trabalho e, por isso, muito mais democrática. A autonomia aqui é imediatamente traduzida como liberdade de escolha. Escolher onde trabalhar, quando e como. Como diz Malone:

“They can choose when, where, and how they want to work, Wich means they can bring their own personal values directly into their business decision making. Working mothers and fathers can build their work schedules around their child-care responsibilities. Older workers can create portfolios of projects to help them stay active and earn some extra income. People with diverse interests can arrange mini-sabbaticals for themselves without needing the authorization of a corporate policy. Those so inclined can donate substantial amounts of their time to charitable causes. And those who want to work eighty-hour weeks for some periods of their lives can be well compensated for doing that, too.” [Malone 2004, pg. 76]

Pois bem, para Malone, essa enorme liberdade para manejar é resultado imediato da expansão sem precedentes do trabalho imaterial. Algo que somente é possível graças ao avanço tecnológico. Um avanço que vem derrubando sistematicamente os custos de comunicação.

A tese do livro de Malone consiste em mostrar que a diminuição sistemática dos custos de comunicação, leia-se, a *Internet* e os *e-mails*, permite a formação de redes mundiais de trabalho sem a necessidade de um comando centralizado. Isso porque, fundamentalmente, o acesso direto, sem intermediários, às mais diversas informações é possível para uma quantidade cada vez maior de pessoas. Um acesso que é rápido e com um custo quase zero. Isso permite que um número muito grande de pessoas tome decisões com base em informações corretas e sem distorções. Por isso mesmo, decisões que são adequadas na maioria das vezes. Decisões que proporcionam um melhor desempenho das organizações onde tais pessoas trabalham e, consequentemente, maiores benefícios para o trabalhador que tomou tais decisões. Basta lembrar que as remunerações variáveis com base no desempenho individual são cada vez mais comuns.

Malone cita numerosos exemplos. Não por acaso, exemplos que exprimem com perfeição as características fundamentais do trabalho imaterial, do trabalhador do

conhecimento ou do produto deste trabalho. É o caso da construção do *site* de busca *Google*. Feito por alguns pequenos grupos de engenheiros que trabalhavam de maneira autônoma e comunicavam-se eletronicamente sem a necessidade do envolvimento de uma gerência central.

O mesmo aconteceu com o desenvolvimento do sistema operacional Linux. Em 1991, um sujeito chamado Linus Torvalds disponibilizou na *Internet* os primeiros rudimentos do sistema operacional que estava escrevendo. Ele encorajou outras pessoas a usar e modificar o programa sem nenhum custo. Em pouco tempo, milhares de programadores voluntários de todas as partes do mundo propunham modificações e faziam correções no programa. Hoje, ele é o principal concorrente do Microsoft Windows.

Da mesma maneira foi criada a maior enciclopédia eletrônica do mundo: a “*Wikipedia*”. Seus idealizadores não contrataram editores ou estudiosos variados sobre diferentes assuntos. Apenas permitiram a participação indiscriminada para qualquer pessoa com acesso a *Internet* escrever sobre determinados assunto, ou mesmo revisar textos já existentes.

Malone também cita exemplos de empresas de consultorias. Organizações onde grande parte das decisões são delegadas para associados individuais. Onde consultores *seniores* decidem os projetos a serem desenvolvidos bem como os clientes com quem trabalhar e a maneira de conduzir esse trabalho. O mesmo acontece com professores pesquisadores de Universidades. A Universidade não é uma instituição com estruturas hierárquicas profundas que proibam os professores de estudarem e pesquisarem aquilo que lhes mais interessa.

Um outro exemplo citado é a empresa americana *AES Corporation*. Uma das maiores fornecedoras de energia elétrica do mundo. Sua filosofia de trabalho consiste em enfatizar que cada funcionário deve agir como uma espécie de mini-CEO. Em outras palavras, todos devem ser responsáveis pelas decisões mais importantes da empresa. Isso é possível através de uma rede ampla de comunicação interna onde é qualquer funcionário pode propor decisões. A única regra não questionável é que tal pessoa seja aconselhada. Conselhos eletrônicos também fornecidos por quaisquer outros funcionários da empresa. Geralmente, quanto mais importante a decisão, mais conselhos são fornecidos.

Em suma, o livro de Malone mostra que os baixíssimos custos de comunicação e a facilidade de acesso a informações permitem um ambiente mais descentralizado ou

democrático no processo decisório das empresas. O máximo de liberdade e autonomia possível ao trabalhador acontece quando as leis de mercado, isto é, a oferta e a procura, prevalecem na tomada de decisões.

É o caso, por exemplo, de empresas como a *E-Bay* norte-americana ou a similar brasileira “Mercado Livre”. Esta última, uma empresa que resume com precisão no seu nome o tema tratado: a liberdade e a autonomia por meio do mercado. Malone diz que o *E-Bay*, um *site* onde é possível comprar e vender literalmente qualquer coisa, pode ser entendido como uma grande empresa multinacional onde todos que compram e vendem são funcionários. Funcionários com autonomia para decidir o que fazer com base na liberdade proporcionada pelo mercado. O mercado, portanto, o coordenador mais eficiente dos negócios. De um negócio guiado por decisões completamente descentralizadas e individuais.

Também através da *Internet* é possível que pessoas em qualquer parte do mundo ofereçam serviços especializados. Por meio de um *site* eletrônico, o *Elance*⁷⁷, um sujeito qualquer em qualquer parte do mundo, isto é, o comprador de um serviço qualquer, pode colocar *on-line* a descrição de um projeto e os serviços que precisa para colocá-lo em prática. Feito isso, outros usuários, os vendedores, podem oferecer, como num leilão, seus serviços e os valores respectivos. Cabe ao comprador, com base num sistema de notas parecido com o *E-Bay*, decidir qual serviço contratar. Um serviço, vale dizer, que também será feito e fornecido via *Internet*. Da mesma maneira, o pagamento por este serviço.

Trata-se, na verdade, de um processo de tercerização completa de uma gama ilimitada de serviços de acesso livre para os mais diferentes usuários. Sejam eles empresas ou indivíduos isolados. É, segundo Malone, o “Reino da Liberdade” e da Democracia via o mercado. É o futuro do trabalho. Um trabalho imaterial que exige um trabalhador autônomo dotado de saberes e conhecimentos elevados. Tudo graças ao avanço tecnológico.

Autonomia, Democracia e “Multitude”

⁷⁷ Segundo Malone, ele mesmo um usuário, em 2001, o *Elance* tinha mais de 400.000 usuários registrados em mais de 160 países.

Outros autores importantes também procuraram relacionar a expansão do trabalho imaterial e a idéia de maior autonomia e democracia. É o caso de Michael Hardt e Antonio Negri. Em um livro também escrito num tom entusiasmado e até revolucionário, eles criam o conceito de “Multitude”. O conceito foi traduzido para o português como “Multidão”⁷⁸. Foi primeiramente apresentado num livro anterior da dupla chamado “Império”⁷⁹. Como seqüência deste, eles publicaram, em 2004, um segundo livro chamado “*Multitude: war and Democracy in the age of Impire*”. O italiano Paolo Virno faz uma interpretação bastante semelhante do conceito, num livro também de 2004: “*La Grammatica della Moltitudine*”.

O ponto de partida destes autores para explicar o conceito de “*Multitude*” é exatamente o mesmo que define a idéia principal do livro de Gorz, ou seja, a dificuldade de definir o valor dos produtos e serviços imateriais com base na teoria do valor trabalho. Para Hardt e Negri essa dificuldade determina, em última instância, uma mudança profunda nas relações de classe que definiam o capitalismo analisado por Marx no século XIX. Se antes existiam duas classes fundamentais: capitalistas e proletários; agora, as relações sociais já não são tão facilmente identificáveis. Isso é consequência imediata da hegemonia do trabalho imaterial sobre o material. Expliquemos melhor essa questão reproduzindo a argumentação destes dois autores.

Segundo Hardt e Negri a expansão do trabalho imaterial, dos serviços e dos produtos imateriais não significa necessariamente o fim do trabalho industrial ou material. Continuamos e continuaremos a produzir bens materiais como sapatos, cadeiras, e automóveis. Não andaremos descalços, continuaremos a precisar de cadeiras para sentar, bem como carros para nos locomovermos. Sendo assim, ainda que cada vez menos importante quantitativamente por conta do avanço tecnológico, os operários industriais continuarão existindo de alguma maneira. Mesmo hoje, eles representam ainda a classe mais numerosa. Entretanto, e aqui está a tese fundamental de Hardt e Negri, a classe operária não mais representa uma classe hegemônica.

Segundo estes autores, a classe operária foi deslocada da sua posição privilegiada. Isso porque numa economia capitalista existe um tipo, forma ou setor de trabalho que age de maneira hegemônica em relação aos demais. Quando Marx escreve

⁷⁸ Usaremos aqui o termo original em inglês - *Multitude*-. Achamos que a tradução para o português não consegue captar a complexidade do conceito.

⁷⁹ Este livro foi publicado em 2000 (Cambridge: Harvard University Press). O livro busca interpretar novas tendências políticas globais. Nesse sentido procura distinguir o conceito de Império daquele de Imperialismo.

o Capital, diz que a classe operária exercia uma hegemonia em relação a outras tipologias de trabalho. Não em termos quantitativos, pois quando ele escreve a classe operária era muito pequena na Inglaterra. Se considerarmos todo o planeta, era minúscula. A maior parte dos trabalhadores eram agricultores e mineradores, ou seja, estavam alocados em funções primárias de produção. Apesar disso a classe operária era hegemônica. Isso porque ela tinha o poder de transformar as demais formas de trabalho. Tinha o poder de industrializar o trabalho agrícola bem como toda a sociedade. O ritmo de vida mecânico do trabalho industrial das fábricas vai gradualmente transformando todas as instituições sociais: a família, a escola, o exército, etc.⁸⁰.

O ponto de Negri e Hardt é mostrar que, hoje, a hegemonia do trabalho não está mais nas mãos do operário industrial, mas sim nas mãos do trabalhador imaterial. Novamente, não é uma hegemonia quantitativa. Trata-se de uma tendência. O trabalho agrícola continua dominante em termos quantitativos, assim como o trabalho industrial também não diminuiu significativamente em termos numéricos em todo o mundo. O trabalho imaterial constitui uma minoria do total do trabalho global. Encontra-se concentrado e isolado em algumas das regiões economicamente dominantes do planeta. Ele ocupa hoje, a mesma posição ocupada há 150 anos atrás pelo trabalho industrial.

Até então, todas as formas de trabalho e a própria sociedade assumiam características similares ao trabalho industrial. Hoje, por sua vez, aspectos gerais da imaterialidade do trabalho e da produção ficam evidentes em práticas cotidianas sociais. Hardt e Negri citam alguns exemplos. O uso da biotecnologia e da bioquímica na produção agrícola. A informatização do plantio e da colheita. Nos países mais avançados, o crescimento vertiginoso das ocupações nas áreas de serviços alimentares, vendas informatizadas, *telemarketig*, engenharia da computação, educação, publicidade, saúde, etc.⁸¹. O uso de computadores e *softwares* se generaliza em todos os processos produtivos. A formação de redes mundiais informatizadas também é prova da hegemonia do trabalho imaterial. Não é possível, hoje, entender a vida social e os processos de produção e distribuição sem levar em consideração os avanços tecnológicos na área de

⁸⁰ Essa discussão também aparece, sob outro ângulo, no livro "Vigiar e Punir" de Michael Foucault.

⁸¹ Hardt e Negri chamam a atenção para o fato de que, ao mesmo tempo, há um movimento correspondente de transferência de formas tradicionais de trabalho industrial para partes do mundo menos avançadas. Isso mostra que a emergência da hegemonia do trabalho imaterial provoca uma re-divisão do trabalho e do poder no globo.

informática. Não é uma posição numérica dominante, mas sem dúvida, configura uma tendência qualitativa. Daí sua hegemonia.

Dessa maneira, se a o trabalho industrial perde sua posição dominante, a classe operária também, ou melhor, ela já não mais representa a força por definição que se opõem à dominação do capital. O conflito entre capital e trabalho, não se resume mais num conflito entre classe operária e capitalista. Isso porque, hoje, o conceito de classe operária é limitado. Ele inclui, essencialmente, os trabalhadores assalariados industriais.

Para Hardt e Negri, o conceito de classe operária tornou-se exclusivista e corporativo. Ela exclui, por exemplo, o trabalho informal não assalariado, o trabalho doméstico das donas de casa e o trabalho camponês. Exclui também os pobres e desempregados bem como os trabalhadores do imaterial ou trabalhadores do conhecimento. Tais excluídos, dentro da relação de conflito proposta por Marx entre capital e trabalho, se quiserem lutar politicamente contra a exploração do capital, devem fazê-lo sob a tutela e a liderança da classe operária. É uma posição subordinada.

Quando observamos, por exemplo, o movimento dos *Zapatistas* no México, o dos *Sem Terras* no Brasil e a mobilização na Argentina conhecida como "*Piqueteros*", podemos perceber que tais mobilizações não devem ser apenas entendidas como reações de luta da classe operária contra a exploração do capital. Os *Zapatistas* aglutinam em torno de si, um movimento nacional que é, por um lado, um movimento dos camponeses e, por outro, dos marginalizados urbanos. Mas é também de amplos setores da sociedade civil mexicana, como partidos e organizações em busca de interesses não necessariamente homogêneos. Não é simplesmente uma luta específica de uma classe com interesses específicos.

O mesmo acontece com o movimento dos *Sem Terras* no Brasil. Embora tenha como objetivo explícito a reforma agrária, é uma mobilização que atrai simpatizantes dos mais variados grupos: a igreja, partidos de esquerda, intelectuais, desempregados, sindicatos, etc. Essa variedade também apareceu no movimento argentino dos *Piqueteros*, onde até mesmo setores da classe média participaram. O que Hardt e Negri (2004) e Paolo Virno (2004) tentam mostrar é que apesar dessa variedade, é possível identificar um elemento comum em todos estes movimentos. Algo que leva essa grande variedade a ficar junta. Analisando os movimentos citados acima, percebemos que o elemento em comum deve ser buscado numa insatisfação generalizada. Insatisfação econômica, social e até política que identifica o modelo econômico liberal como o inimigo

comum. Talvez, no caso destes países latino-americanos, a instituição que melhor sintetiza esse modelo seja o FMI e a OMC. E em torno destas instituições e das conseqüências, explícitas ou implícitas, de suas ações que a Multidão assume um discurso comum. Isso é o que configura o conceito de “*Multitudine*” ou Multidão na tradução para o português.

Essa mesma “Multidão” divergente, mas com algo em comum, pode ser facilmente identificada nos protestos de Seattle em 1999. Ali, sindicalistas, ambientalistas, grupos religiosos, anarquistas, estudantes, etc., agiram de maneira conjunta sem a presença de uma autoridade central tentando unificar suas diferenças. Ali, a multidão divergente protestou conjuntamente contra a chamada Globalização e seus mais variados efeitos. Uma reação que pode tanto ser ilustrada pelas pedradas dirigidas às lojas do *McDonald's*, quanto pelas fotos de baleias e outros animais ameaçados de extinção. O mesmo aconteceu e acontece nos Fóruns Mundiais contra a Globalização.

Em suma, a emergência de novas formas de produção tem como resultado a produção de bens imateriais. Por sua vez, isso provoca uma mudança respectiva nas relações sociais. Na era da hegemonia do trabalho imaterial, é preciso pensar num conceito mais amplo e inclusivo do que aquele representado pela classe operária. A dicotomia fundamental entre capitalistas e operários não é mais suficiente para dar conta das recentes mudanças. É preciso incluir a totalidade das formas de trabalho e, por isso, a totalidade das reivindicações que vão surgindo.

A imaterialidade do trabalho, por ser algo amplo e de difícil definição, que se refere às capacidades criativas humanas de produção em todas suas generalidades, provoca reações mais variadas contra a dominação do capital. Dominação essa, que continua existindo assim como nos tempos de Marx. A diferença é que agora ela não é tão clara e específica. Não é apenas uma questão de maiores salários, menores jornadas, etc.

A *Multitude* é um conceito de classe que tenta dar conta dessa ampliação. Hardt e Negri partem da idéia de que as teorias tradicionais sobre classes sociais exigem a escolha entre unidade e pluralidade. A unidade de Marx onde todas as formas de trabalho se singularizam numa única: o proletariado que nada mais têm a vender senão sua força de trabalho para a outra classe central, a dos capitalistas detentores dos meios de produção. A alternativa da pluralidade pode ser ilustrada pelos argumentos liberais que insistem na multiplicidade de classes sociais. Para estes, não existe apenas uma categoria de trabalho, mas uma variedade de classes de trabalho dentro da sociedade.

Nenhuma delas hegemônica em relação às demais. Para os autores da *Multitude*, ambos modelos estão corretos. O trabalho deve ser pensado de acordo com o modelo unitário, ao mesmo tempo que se aceita a pluralidade.

Segundo eles, considerando o trabalho histórico de Marx, é possível perceber que ele fala de uma grande variedade de categorias de trabalho, no entanto, seu modelo unitário deve ser entendido como uma tendência. Tendência essa, que mostra que a variedade de classes tende a se resumir numa única classe ou, se quisermos, que a classe operária única é um projeto político. Essa mesma tendência e esse mesmo projeto político devem ser observados para uma perfeita compreensão do conceito de *Multitude*. Eles não dizem que hoje existe apenas uma classe trabalhadora, mas não negam, em nenhum momento, a existência de um projeto político que reconheça os pontos em comum no conjunto das várias categorias de trabalho. Essa é a essência da *Multitude*. Uma alternativa entre o modelo único de Marx e o modelo pluralista liberal. Atenção. Não se trata simplesmente de escolher entre a unidade e a pluralidade. O ponto chave é compreender o potencial comum das várias categorias de trabalho. As singularidades que podem agir em comum.

Nesse sentido, é preciso rapidamente diferenciar *Multitude* do conceito de Povo⁸². O termo Povo é usado tradicionalmente na filosofia como um conceito unitário abstraído da população. Essa última, por sua vez, é caracterizada por todos os tipos de diferenças, mas a idéia de povo reduz a diversidade para uma unidade e uma identidade singular: “o povo” é um. A identidade nacional, por exemplo, é caracterizada por essa unidade. A *Multitude* é composta por inúmeras diferenças internas que nunca poderão ser reduzidas para numa única unidade ou identidade singular. Não apenas diferenças nas formas de trabalho, mas também culturais, raciais, étnicas, modos de vida, visões do mundo, desejos, etc. O Povo é um, a *Multitude* são muitos.

Enfim, uma multiplicidade social que seja capaz de agir sobre uma base comum. Novamente, o exemplo de Seattle em 1999 e os Fóruns Sociais Mundiais nos ajudam a sair da abstração do conceito para a realidade dos fatos. Ali, grupos que poderiam ser tratados como antagonistas, agiam em comum sem nenhuma liderança centralizada. Sindicalistas, ambientalistas, homossexuais, grupos religiosos, anarquistas, comunistas, desempregados, operários, intelectuais, etc., estavam todos agindo conjuntamente ao

⁸² Eis aqui a razão fundamental para não usar o conceito na sua versão traduzida: “Multidão”. No português esse termo propicia a confusão com a definição de Povo.

mesmo tempo em que as diferenças eram conservadas. Um novo modelo de organização que nega a dicotomia entre identidade e diferença.

Obviamente, essa nova concepção de classe social sob a hegemonia do trabalho imaterial, fica evidente nas novas formas de relações sociais proporcionadas pelos próprios produtos da produção imaterial. Estamos aqui falando das redes mundiais de informação, comunicação e cooperação. A *Internet* é uma poderosa ferramenta da *Multitude*. É a própria constituição de uma nova linguagem universal. Os computadores interconectados *on-line* em todo mundo, são uma clara ilustração do próprio conceito de *Multitude*. As redes proporcionam a ação conjunta e a construção de um saber ou conhecimento comum das mais diferentes singularidades espalhadas pelo mundo. Através da *Internet*, por exemplo, o Fórum Mundial é organizado.

É justamente por tal motivo que Michael Hardt e Antonio Negri enxergam na *Multitude* um caminho para a democracia mundial. Algo que já fica evidente no próprio título do Livro: “*Multitude War and Democracy in the Age of Empire*”. Assim como Tomas W. Malone, embora por caminhos completamente diferentes, a idéia de Democracia está diretamente ligada à hegemonia do trabalho e da produção imaterial.

Portanto, para Hardt e Negri, a produção imaterial exige um trabalhador não homogêneo, não especializado e não padronizado, mas sim alguém que valoriza suas qualidades individuais e sua autonomia intelectual. Isso, em última instância, borra a existência de classes sociais antagônicas. Fica difícil pensar quem é a classe trabalhadora. Fica difícil pensar na exploração de classes quando não se sabe definir o valor do trabalho. O conceito de *Multitude* é, justamente, uma maneira de aceitar as diferenças entre os trabalhadores a ponto de aglutiná-los, todos, numa definição ampla sem fronteiras previamente definidas. É todo mundo. Cabe todo mundo.

A democracia existe quando “Todo Mundo” pode, em princípio, promover movimentos de protestos usando, inclusive, as tecnologias criadas pelo próprio trabalho imaterial. Quando “Todo Mundo” pode ter acesso a uma rede ilimitada de conhecimentos. Um conhecimento que quando digerido pode significar a libertação do trabalhador das amarras colocadas por qualquer tipo de regime. Na verdade, qualquer instituição ou grupo que define a exploração de uns sobre outros.

Em nosso entender, é verdade que a hegemonia do trabalho imaterial borra e dilui a existência de um claro antagonismo de classe e por isso o entendimento da exploração. Algo que era evidente quando Marx estudava a sociedade do século XIX. Entretanto, no

século XXI, isso está longe de significar a não existência de classes sociais é muito menos de exploração ou, usando Marx, de trabalho não pago.

Atenção. Não estamos dizendo que Michael Hardt e Antonio Negri defendem a idéia de uma sociedade sem classes e não exploração. Não dizem isso. No entanto, não podemos aqui concordar que somente pela dificuldade de entender a divisão de classes e a idéia de exploração em um mundo onde o trabalho imaterial é hegemônico, basta você ampliar o conceito de classe para “Todo Mundo” e dizer que, por isso, o mundo caminha para uma maior Democracia. Um mundo onde todos os trabalhadores, agora mais autônomos e intelectualizados, e todos aqueles que se sentem excluídos e explorados se unam para um protesto comum. Mesmo porque é difícil dizer quem é o inimigo comum a ser combatido.

Achamos que esse é um conceito ingênuo dado sua simplicidade e superficialidade. Tomado por um entusiasmo ingênuo. Um conceito que foge do problema ao não tentar entender como se dá a exploração no mundo onde predomina a imaterialidade do trabalho. Um erro, em nossa opinião, cometido tanto por Malone quanto por Hardt e Negri. Mas não um erro ou uma ingenuidade presente no livro de André Gorz. Para este último, longe de uma maior democracia a autonomia proposta pelo trabalho imaterial é, na verdade, uma sujeição e exploração muito mais profunda. Vejamos como esse tema é construído.

Autonomia ou Maior Sujeição?

Como vimos, Gorz mostra que a construção da força de trabalho imaterial é algo que acontece na prática cotidiana. É resultado das experiências vividas e das relações sociais estabelecidas. Por isso, tem como pano de fundo o patrimônio cultural da Sociedade. Faz parte daquilo que Marx chamou de “*General Intellect*”⁸³.

Não são saberes e conhecimentos formalizáveis. Daí a impossibilidade de ensinar, reproduzir e medir. É um conhecimento que conserva a marca da pessoa que o carrega.

⁸³ A expressão *General Intellect* foi utilizada por Marx nas páginas dos *Grundrisse* que tratam da automatização. Por isso, assim como fazem Gorz (1997), Hardt e Negri (2004) e Virno (2004), é possível pensar que Marx já anunciava ali a hegemonia do trabalho imaterial. A passagem em questão diz: “O desenvolvimento do capital fixo indica a que grau o nível geral dos conhecimentos de uma sociedade, *knowledge*, tornou-se força produtiva imediata e a que grau, por conseguinte, as condições do processo vital de uma sociedade [são] submetidas ao controle do *general intellect*...”. Karl Marx, pg 594 da edição original alemã.

É parte da personalidade do sujeito. Havíamos aqui aceitado a tradução disso no mundo corporativo, isto é, a idéia de Talento. Algo pessoal e intransferível.

Um outro termo utilizado para fazer essa tradução, também usado no universo corporativo, mas de origem acadêmica, é o “Capital Humano”⁸⁴. Um conceito que resume com exatidão as mudanças na configuração da força de trabalho no ambiente de hegemonia do trabalho imaterial. Não vamos aqui recuperar a discussão sobre a origem do conceito⁸⁵. Esse é um assunto por demais estudado. Interessa-nos, isto sim, entender qual é o seu significado para o trabalhador. Entender que esse capital tem um dono único. Não pode ser separado do sujeito que o construiu e continua, sempre, construindo. Ao contrário do trabalhador fordista, esse novo trabalhador é portador dos seus próprios meios de produção. É dono do seu instrumento de produção. Ele tem muito mais a oferecer para a venda do que, simplesmente, sua energia para o trabalho.

Sendo assim, quando alguém vende para uma empresa seu Talento ou Capital Humano está vendendo, na verdade, parte da construção de sua personalidade. Não é uma venda objetiva. Não se vendem horas de trabalho em troca de um salário. Vende-se, isso sim, aspectos subjetivos que não podem ser dissociados do sujeito em si.

Nesse contexto, não é possível ao comprador avaliar com precisão e objetividade o valor dessa compra. Isso só é possível também de maneira subjetiva. É um cálculo que não pode ter como critério o número de horas de presença física. A única maneira de fazer essa avaliação é com base nos objetivos atingidos e na qualidade individual dos resultados. Não existe outra forma de avaliação possível quando o modo de realizar as tarefas não pode ser formalizado e nem prescrito. Os dirigentes recorrem, portanto, à chamada “gestão por objetivos”. Definem metas. Dizem a seus subordinados: “façam o que tiver que ser feito”. Cabe aos trabalhadores desdobrar-se de todas as maneiras para cumprir as metas.

Pois bem! Já sabemos que muitos autores interpretariam isso como maior autonomia e liberdade para o trabalhador. Em nosso entender, essa é uma interpretação apressada. Carregada de um conteúdo ideológico que nos impede de ver os fatos como eles realmente são.

⁸⁴ O termo foi originalmente criado na Universidade de Chicago, no começo dos anos 60, por Jacob Mincer, Theodore Schultz e Gary Backer.

⁸⁵ Vale notar que o conceito de Capital Humano está estreitamente ligado ao conceito de “capital cultural” de Pierre Bourdieu discutido no capítulo 1.

A verdade é que essa suposta autonomia pode também ser interpretada como uma enorme sujeição do trabalhador aos ditames da empresa. Uma mobilização total do sujeito em favor de objetivos definidos por terceiros. Para entender isso basta que o atento leitor tente responder a seguinte pergunta: como o trabalhador, individualmente, consegue cumprir as metas ou objetivos previamente estabelecidos pelos dirigentes das empresas?

O primeiro passo é criar os instrumentos de trabalho necessários para o pleno cumprimento da tarefa. Em outras palavras, o trabalhador precisa desenvolver certas habilidades e conhecimentos específicos. Precisa, portanto, investir no seu capital humano. Precisa desenvolver seu próprio talento. Gorz fala que “trabalhar é produzir-se”. Algo que é de responsabilidade individual e intransferível. Isso nos leva a uma segunda pergunta: como investir no capital humano e desenvolver seu talento? Como produzir-se?

Ora. Se o desenvolvimento deste capital é algo que acontece na prática cotidiana e é feito com base no patrimônio cultural da sociedade, isso é o mesmo que dizer que estamos todo o tempo investindo na construção deste capital. Em absolutamente todos os atos de nossas vidas. Produzir-se significa pensar toda nossa trajetória de vida como um projeto profissional. Pensar as experiências de vida como cálculos de investimento. Cálculos de custos presentes e benefícios futuros.

Nesse contexto, como diz Gorz, os trabalhadores:

“(...) devem entrar no processo de produção com toda bagagem cultural que eles adquiriam nos jogos, nos esportes de equipe, nas lutas, nas disputas, nas atividades musicais, teatrais, etc.. É nessas atividades fora do trabalho que são desenvolvidas sua vivacidade, sua capacidade de improvisação, de cooperação. É seu saber vernacular que a empresa pós-fordista põe para trabalhar, e explora”

[Gorz 2003, pg. 19]

Quando as empresas adquirem capital humano ou talento, estão, na verdade, adquirindo uma capital sem efetivamente pagar por ele. É um recurso gratuito. Uma externalidade que se produz sozinha e que continua a se produzir. Se pensarmos na idéia de mais valia, poderíamos dizer que a quantidade de trabalho não pago é muitíssimo maior daquela pensada por Marx no ambiente das fábricas fordistas.

Nesse sentido, antes de uma maior autonomia, temos, isto sim, uma sujeição sem precedentes. A empresa adquire um capital ou um ativo sem ter participado em nenhum momento de sua formação. Sem ter oferecido condições prévias para isso. Não foi ela

quem gastou tempo para construção deste capital, mas sim o trabalhador individualmente. Ele faz isso usando saberes comuns disponíveis na cultura de que faz parte.

A sujeição é enorme na medida em que se exige a completa mobilização do sujeito. Ele não pode parar de investir em seu próprio capital. Ele precisa pensar nele mesmo como um ativo atraente para as empresas. Um pensar que é contínuo. Sem interrupções. Não é mais possível ao sujeito diferenciar o que são atividades do trabalho e atividades fora do trabalho. Na verdade, tudo é trabalho. Como diz Gorz:

“(...) No limite, não é mais o sujeito que adere ao trabalho; mais do que isso, é o trabalho que adere ao sujeito (...)” [Gorz 2003, pg. 22]

Trabalha-se o tempo inteiro e em todos os lugares sem, no entanto, ser diretamente remunerado por isso.

Trabalha-se até tarde no escritório preparando um relatório para ser avaliado pelo seu chefe. Trabalha-se no feriado prolongado passado junto da família na praia. Trabalha-se durante os chamados “*happy hours*” onde os colegas de trabalho se reúnem no final do dia para supostamente beberem “sem compromisso”. Trabalha-se nos cursos de especialização feitos aos sábados. Trabalha-se nas academias de ginásticas e nas corridas no parque. Trabalha-se nas festas de finais de ano promovidas pela empresa. Trabalha-se ao escolher o presente do amigo secreto. Trabalha-se quando lemos um livro de literatura qualquer. Quando assistimos um filme ou uma peça de teatro. Quando escolhemos que tipo de programa assistir na televisão.

Tudo é tratado, racionalmente, como investimento em você mesmo. Mais do que isso, você não pode escolher não fazê-lo. Não por acaso as palavras de Gorz são bastante duras e muito claras:

“(...) não se concebe como uma economia do imaterial poderia funcionar sem submeter os indivíduos a uma nova forma de servidão voluntária (...)” [Gorz 2003, pg. 22]

Trata-se de uma sujeição total de nossas experiências de vida, nossa capacidade de raciocínio e nossa criatividade.

Pois bem. A sujeição não acontece apenas no momento de construção do capital humano. Ela vai além. Ela se acentua num segundo momento. No momento em que o trabalhador coloca tal capital no processo produtivo. Quando esse capital está sendo efetivamente usado por uma empresa.

A empresa, depois de fazer uso deste capital, vai avaliá-lo. Evidentemente, será uma avaliação subjetiva. Uma subjetividade que é da essência do trabalho imaterial. Uma avaliação, portanto, que vai depender principalmente daquilo que os outros pensam de você. Daquilo que os outros pensem sobre a qualidade do seu capital humano. Não existem critérios objetivos passíveis de medição.

Vale, portanto, o julgamento dos dirigentes da empresa, dos seus colegas de trabalho e de seus clientes⁸⁶. Vale a percepção que tais pessoas têm. Isso nos leva a concluir que a maneira pela qual você constrói e mantém relações pessoais é de fundamental importância. Não basta ser dono de um “bom” capital humano. É preciso fazer as pessoas a sua volta concordarem com isso. É preciso fazer as pessoas acharem que os resultados atingidos estão à altura deste capital.

Sendo assim, vale qualquer tipo de iniciativa que crie uma imagem favorável para os demais. Vale, talvez, aquilo que ficou conhecido na psicologia como inteligência emocional. Uma inteligência que não é prática ou objetiva. Ela envolve habilidades para perceber, para entender e para controlar emoções de si mesmo e de outros. Para, principalmente, influenciar emoções e percepções alheias. Para se relacionar com os demais de maneira favorável a você⁸⁷.

Pois bem. Interessa-nos entender porque essa avaliação ou o uso de uma inteligência emocional acentua a sujeição do trabalhador. Em nossa opinião, isso acontece na medida em que tal inteligência, embora emocional, é na verdade, uma emoção racionalizada. Vale dizer, é preciso, racionalmente, construir relações pessoais e percepções que lhe sejam favoráveis. É preciso, antes de tudo, escolher, racionalmente, quais as relações pessoais que lhe interessam. Quais são as pessoas que precisam ter uma imagem favorável de você ou, mais especificamente, do capital humano que você carrega. Quem são aqueles que precisam concordar que os resultados do uso deste capital tenha sido satisfatório?

Portanto, é preciso fazer um enorme esforço racional para escolher com quem se relacionar e para construir uma imagem de sucesso. A espontaneidade pode ser prejudicial. Pode permitir julgamentos não favoráveis. É preciso, portanto, estar todo

⁸⁶ Não nos esqueçamos que a produção material se assemelha, de modo cada vez mais pronunciado, a uma prestação generalizada de serviços.

⁸⁷ Vale notar que o conceito de inteligência emocional está estreitamente ligado ao conceito de “capital social” de Pierre Bourdieu discutido no capítulo 1.

tempo atento sobre o que os demais acham de você ou de seu capital humano, o que, neste caso, vem a ser exatamente a mesma coisa. É preciso mostrar que você é um sujeito sempre motivado. Alguém que nunca interrompe o investimento contínuo em suas capacidades e não demonstra limites para o cumprimento de uma tarefa. Alguém incansável na busca de um resultado. Nenhuma meta pode ser impossível. Mais do que isso, não basta você acreditar nisso, os outros também precisam acreditar. É isso só depende de você.

A Sujeição e o “Estatuto do Trabalhador Autônomo”

O italiano Sergio Bologna, em 1997, escreveu um artigo chamado *“Dieci Tesi per la Definizione di uno statuto del lavoro autonomo”*⁸⁸. Assim como Gorz, ele mostra com clareza que não podemos confundir autonomia com maior liberdade. Faz isso ao tentar definir o conceito de autonomia numa economia pós-fordista. Ele escreve aquilo que chama de “estatuto do trabalho autônomo”.

Até 1983, Bologna trabalhou como professor universitário em várias universidades italianas. Depois, passou a atuar como consultor externo especializado na área de transporte e logística. Uma função que lhe permitiu observar com muita clareza as profundas transformações da organização do trabalho na Itália. A área de transportes constituía um campo privilegiado de observação para o entendimento da maior autonomia do trabalho. Isso porque, como ele mesmo diz:

“El campo de observación es muy amplio (...) que representa una de las avanzadillas de la globalización, un sector que trabaja en ciclo continuo, 24 horas sobre 24, uno de los pocos donde el empleo crece a escala mundial y donde se encuentran todas las formas más desenvueltas e menos acomplexadas de flexibilidad; un sector de gente que se mueve sin parar, que viaja, que encuentra cada día nuevas situaciones; de gente que desarrolla de este modo un sentido de la curiosidad, un interés ‘cognoscitivo’ por el funcionamiento de las cosas, totalmente peculiares. Un sector donde hasta el último trabajador con contrato diario que conduce la furgoneta de las entregas o el mozo eventual encargado de la carga y descarga del depósito de mercancías sabe interpretar los dados ocultos de modo de producción moderno, con perspicacia e pasión. Se trata de un

⁸⁸ Artigo presente no livro *“Il Lavoro Autonomo di Seconda Generazione. Scenari del PósFordismo in Itália”* de S. Bologna e A. Fumagalli (Milano, Feltrinelli 1997, pg-13-42).

proletario con características culturales muy distintas de las que tenían los obreros de fábrica.” [Bologna 2006, pg 8]

Atuando como consultor proprietário de uma microempresa, o próprio Sergio Bologna assumia o status de autônomo. Foi com base nessas experiências que ele tentou definir o conceito de autonomia. Mais precisamente, os parâmetros sobre os quais é possível construir as bases para um estatuto do trabalho autônomo. Para identificar o sujeito que não se resume mais na figura do operário. Não mais um empregado assalariado com funções definidas no interior de uma fábrica, mas sim um sujeito com funções, conhecimentos e habilidades variadas. Alguém que trabalha para muitos e diferentes empregadores ao longo de sua vida. Enfim, nosso velho conhecido trabalhador do conhecimento ou do “Imaterial”. Vale a pena resumir aqui os principais parâmetros.

O primeiro deles diz respeito ao conteúdo do trabalho autônomo. A principal diferença em relação ao trabalho assalariado fordista está na exigência de capacidades relacionais e comunicativas para o cumprimento de tarefas imprevisíveis. Uma imprevisibilidade que aparece tanto no processo de produção quanto no relacionamento com clientes. Algo que não era necessário para o cumprimento das tarefas repetitivas da linha de montagem.

O segundo parâmetro diz respeito à percepção do espaço. Bologna fala na “domesticação” do lugar de trabalho. Enquanto no fordismo existia uma clara separação entre a casa e a fábrica ou o lugar da vida privada e o lugar do trabalho, no pós-fordismo essa separação é borrada. Ainda que os espaços da residência e do trabalho se mantenham geograficamente separados, há uma superposição dos hábitos e da cultura cotidiana da vida privada com o ambiente e o ritmo do trabalho. Isso faz com que os horários de trabalho sigam os ciclos habituais definidos pela vida privada.

No fordismo o espaço de trabalho era configurado por regras e procedimentos externos ao trabalhador. Vale dizer, um espaço que lhe era estranho porque as regras e o ritmo de trabalho não eram por ele definidas. Nesse sentido, trata-se de um trabalho alienado. No pós-fordismo essa relação é redefinida. O trabalhador autônomo tem a clara sensação de não alienação pela possibilidade de definir as regras de trabalho no seu próprio espaço. O espaço de sua vida privada. Ali ele pode usar o computador e conectar-se com o mundo para desenvolver um trabalho mais intelectualizado. Daí a domesticação do trabalhador do conhecimento.

Isso nos leva a um terceiro parâmetro importante dado pela estreita relação entre o espaço e tempo. Enquanto o tempo do operário assalariado era organizado segundo regras externas, o tempo do autônomo é definido pelo próprio trabalhador. Vale dizer, enquanto no fordismo os limites da jornada de trabalho eram definidos pelo empregador, no pós-fordismo não existem limites pré-estabelecidos. A figura do empregador definindo e supervisionando o tempo é internalizada pelo próprio trabalhador. Se existe alguma imposição, ela é interna. Daí seus limites não serem facilmente identificáveis. Os limites de tempo são estendidos ao longo do ciclo de vida privada cotidiana. A domesticação e a percepção ilimitada de tempo são faces diferentes do mesmo processo.

Esse aspecto é reafirmado pela forma de remuneração. Talvez, um dos aspectos mais importantes para a afirmação da autonomia. Se, por um lado, o assalariamento fordista significava uma maior segurança e estabilidade para o trabalhador, por outro, significava remunerações limitadas. O pósfordismo muda radicalmente isso. Troca a estabilidade do salário pela remuneração variável. Um valor que dependerá do desempenho do trabalhador numa tarefa específica. A segurança é menor, mas, por outro lado, existe sempre a chance de uma grande recompensa financeira.

Outro parâmetro importante para a caracterização do trabalho autônomo é a identidade profissional. Como bem mostra Bologna, o operário assalariado tinha como característica principal uma “carência de identidade profissional”. Isso porque, essencialmente, a maior especialidade *-skill-* deste “operário-massa” era não ser um especialista. A produção fordista padronizada exigia um trabalhador dotado de técnicas e habilidades simples. Facilmente ensinadas por um sistema educativo também padronizado. Uma padronização e simplicidade também presentes nas atividades do trabalhador de escritório. Os chamados “colarinhos brancos”.

Quando comparado ao trabalho de um artesão pré-fordista, este é um trabalho que “despersonaliza” o sujeito que o executa. Nesse sentido, não seria correto falar na existência de um trabalhador profissional. Alguém que assume uma identidade de acordo com suas qualidades e especificidades para o trabalho. A “profissionalidade” está na função executada e não na pessoa. Apenas algumas poucas profissões denominadas liberais estariam imunes a este processo. É o caso, por exemplo, do médico ou do advogado. Ambos profissionais portadores de habilidades específicas.

Isso nos permite entender o sentido revolucionário do pós-fordismo. Ele devolve para a pessoa sua identidade profissional. Com diz Bologna, isso acontece na medida em que:

“(...) la profesionalidad vuelve a convertirse en atributo de una persona y vuelve a tener los rasgos característicos de un individuo y sólo de él. Con el posfordismo surge, por lo tanto, una fuerte reafirmación del papel de la persona, de la importancia de cada una de las diferencias individuales: una reafirmación que puede aparecer como un salto civilizatorio frente al embrutecimiento de la despersonalización; frente a la expropiación de la identidad profesional (...).”

[Bologna 2006, pg 75]

A recuperação da identidade profissional pressupõe a individualização do trabalhador. Ele se torna um sujeito único no mundo. Único porque é portador de habilidades, competências e saberes específicos. Daí o maior estímulo para a criatividade do trabalhador pós-fordista. Daí a sensação de auto-satisfação e auto-realização.

Isso, obviamente, se esse sujeito, agora único e autônomo, conseguir trocar suas competências individuais por uma remuneração em dinheiro. Não é por outra razão que o mercado de trabalho se converte num mercado de competências profissionais. Ou, se quisermos, um mercado de personalidades.

Essa discussão nos leva a um outro parâmetro importante para a definição de um estatuto para o trabalho autônomo. Estamos nos referindo aos elementos essenciais para que uma pessoa possa ter acesso a esse trabalho por conta própria. Em outras palavras, para que o sujeito consiga vender sua personalidade no mercado de trabalho. Além dos conhecimentos e habilidades especializadas, Bologna cita a necessidade de uma rede de contatos pessoais, familiares e sociais.

A rede de relacionamentos já era importante no ambiente predominantemente fordista. Ajudava o sujeito a encontrar um emprego. Mas, no pós-fordismo a funcionalidade dessa rede não termina aí. Vai muito além. Dado o caráter não estável e temporário do trabalho por conta própria, a rede, além de ajudar o trabalhador autônomo a vender sua personalidade, é importante para que essa venda seja refeita inúmeras vezes. Ela se torna um elemento constante para a reprodução e manutenção do trabalhador autônomo.

Uma reprodução que também depende da capacidade de reciclar constantemente seus conhecimentos. Algo que deixa evidente a necessidade de uma maior flexibilidade e

inventividade do trabalhador por conta própria. Sem dúvida, essa flexibilidade constitui um dos mais importantes parâmetros para a definição do estatuto do trabalho autônomo. Isso fica evidente quando pensamos na velocidade com que o avanço tecnológico coloca a disposição novos conhecimentos e informações. Saber manusear essa tecnologia com intimidade é condição necessária para o acesso aos novos conhecimentos. Por isso mesmo, a ignorância tecnológica é, antes de mais nada, sinônimo de exclusão do mercado de trabalho.

A necessidade de reciclar-se continuamente para se manter no mercado implica numa mudança radical de mentalidade para o trabalhador. Isso porque, como diz Bologna:

“La inserción en el mundo del trabajo asalariado equivale a una salida del mercado, entendido como condición en la que se pueden redefinir continuamente los confines de la existencia. El trabajador autónomo, en cambio, está permanentemente en el mercado, su condición de ocupado se interrumpe en el momento de la entrega del último encargo, puede quedarse durante largos periodos sin un ingreso, vive de continuas provisiones para hacer frente a los ‘huecos’ entre trabajo y trabajo. (...)” [Bologna 2006, pg 82]

A mudança de mentalidade acontece na medida em que a idéia de risco está constantemente colocada para o trabalhador autônomo. O risco de não conseguir fazer uma nova venda do seu trabalho quando um contrato termina. Risco, portanto, de ficar sem renda durante um longo período de tempo. Daí a angústia permanente. A angústia de estar, todo o tempo, à venda no mercado.

O Estatuto do Trabalhador Autônomo e a Polarização do Mercado de Trabalho

Tanto André Gorz quanto Sergio Bologna tratam o tema da autonomia e da sujeição de uma maneira genérica. Isso porque não existe na análise de ambos a preocupação em entender a autonomia no contexto do mercado de trabalho polarizado. Discussão que fizemos no capítulo anterior.

Em nossa opinião, a idéia de polarização é importante porque delimita diferenças importantes. Uma coisa é pensar a autonomia no contexto dos trabalhadores precários e instáveis concentrados no setor de serviços. Outra coisa é pensar a idéia de autonomia para um gerente ou executivo de uma multinacional. Alguém que tem um emprego mais estável e bem remunerado.

Ambos têm em comum o fato de usarem em maior ou menor grau capacidades cognitivas, emocionais e intelectuais. Ambos podem ser classificados como trabalhadores do “Imaterial”, trabalhadores pós-fordistas ou trabalhadores do conhecimento. Tanto um vendedor de produtos de beleza terceirizado quanto o diretor da multinacional que fabrica tais produtos, devem ser tratados como trabalhadores do conhecimento. A diferença fundamental está apenas no grau da qualificação de tais capacidades. O diretor as tem num nível muitíssimo mais elevado. Suas capacidades foram muito mais desenvolvidas. É um alguém que fez maiores investimentos no desenvolvimento do seu talento ou do seu capital humano. É o superprofissional do século XXI descrito no capítulo anterior. Um sujeito que possui as mais altas credenciais. Algo que o vendedor ainda não mostrou que têm ou, pelo menos, não teve a chance de provar que tem.

De qualquer maneira, nos parece mais adequado tratar a idéia de autonomia de maneira diferente no caso do diretor e no caso do vendedor. Este último faz parte do universo de serviços precários, instáveis e de baixa remuneração. É um representante do limite inferior do polarizado mercado de trabalho. Para entender, com base nos critérios propostos por Bologna e Gorz, o significado da autonomia neste caso, convém imaginarmos o cotidiano deste vendedor. Convém descrevermos uma situação real.

Pensemos, por exemplo, nas atividades diárias de um vendedor de produtos de emagrecimento. Mais precisamente, no caso do sujeito que vende produtos da empresa “Herbalife”. Trata-se de alguém que trabalha de maneira terceirizada numa atividade típica no setor de serviços. Uma das atividades que mais tem crescido em todo mundo, isto é, a área comercial.

Este é um caso bastante exemplar por se tratar de uma empresa multinacional que atua em mais de 60 países. Está há mais de 25 anos no mercado. É líder mundial na indústria de redução de peso. Faz parte de uma gama de empresas que têm como estratégia principal de vendas o marketing “boca a boca”⁸⁹. Uma estratégia que recruta pessoas para atuarem como “distribuidores independentes”. Pessoas “*que apreciam a liberdade que resulta de serem seus próprios patrões*”. A idéia de autonomia como liberdade fica evidente no *site* da empresa Herbalife. Ao entrarmos na página eletrônica www.herbalifewww.com.br e clicarmos em: “*oportunidades de negócio*” veremos o seguinte texto intitulado: “*Transforme sua Vida*”:

⁸⁹ Muitas outras empresas, nacionais e internacionais, seguem essa estratégia. É o caso da Amway, Natura, Avon, etc.

Até onde ir? A decisão é sua!

Gostaria de ganhar dinheiro extra todos os meses? Ou então, gostaria de fazer parte de um negócio internacional que vale milhões? Só depende de você. Com a Herbalife, você pode tornar seus sonhos uma realidade. E é por isso que unimos os melhores produtos nutricionais, de redução de peso e de cuidados pessoais ao melhor plano de marketing do marketing direto.

Como distribuidor da Herbalife, você faz parte de uma força mundial de vendas de negócios independentes. Mas "independente" não significa "sozinho." Todos os distribuidores contam com o completo apoio da Herbalife, desde a promoção de eventos de treinamento regionais e nacionais até os Seminários de Treinamento de Sucesso locais que guiam os participantes por todas as facetas deste excelente negócio. Além disso tudo, há ainda abrangente literatura promocional e de suporte ao distribuidor, além de outras ferramentas disponibilizadas para todos que ingressam para a família Herbalife.

Cuide do seu destino!

Esta oportunidade única combina trabalho e diversão. Ser um distribuidor significa que você escolheu ter uma vida saudável, bem sucedida e que está ansioso para dizer aos outros que eles podem fazer o mesmo. Você pode dedicar-se meio período ou período integral. Você pode trabalhar em casa ou montar um escritório. Você pode fazer seu próprio horário de trabalho. Você pode estabelecer o seu próprio ritmo. E talvez o melhor de tudo, ser o seu próprio chefe.

Além disso, os custos iniciais são ínfimos e os riscos mínimos. Não é necessária nenhuma experiência. Tudo o que é necessário é gostar dos produtos e ter uma vontade de trabalhar com sucesso.

Ficam aqui evidentes as vantagens do trabalho autônomo. A possibilidade de escolher quando e onde trabalhar. De cuidar de seu próprio destino. De ver seu trabalho recompensado com grandes remunerações mensais. O texto também chama a atenção para o fato de que independência não significa “estar sozinho”. A empresa oferece uma rede variada de suportes como treinamento e promoções.

Entretanto, segundo dados extra-oficiais relatados por vendedores de Herbalife, de cada dez pessoas que entram somente uma segue adiante⁹⁰. Entre esses, os rendimentos elevados são restritos a uma pequena parcela. Como diz a própria diretora geral da Herbalife no Brasil, Eneida Bini, de acordo com um levantamento feito em junho de 2006, apenas 0,5% dos distribuidores têm ganhos acima de 8 000 reais por mês. Somente 1% ganha acima de 20 salários mensais. A média geral de um distribuidor é de cerca de 500 reais por mês. Diz ainda Eneida:

“Isso porque o negócio não é milagroso. O que vale mesmo é o trabalho de cada um. Os empreendedores começam com um investimento pequeno, cerca de R\$ 115,00 na aquisição de um kit básico de negócios. Nele, o futuro distribuidor encontra toda a literatura de catálogos, um DVD informativo e um pó instantâneo

⁹⁰ Ver site www.freewebs.com/antiherbalife/default.htm. Página desenvolvida por um ex-distribuidor que acusa a empresa de ser fraudulenta. Site intitulado “Anti-Herbalife”.

para o preparo de bebida de controle de peso (...)
concedida a ABEVD].

[Eneida Bini em entrevista

Além do custo inicial, o futuro distribuidor é obrigado a pagar por um treinamento. Geralmente acontecem em hotéis luxuosos. Ali, distribuidores bem sucedidos contam suas histórias de sucesso. Já como distribuidor, você é obrigado a comprar uma quantidade mínima de produtos mensais para obter algum rendimento. A média de ganho de 500 reais mensais também não leva em consideração os gastos necessários para a venda. Estamos aqui falando do custo de gasolina, telefone, etc.

Não nos interessa aqui esmiuçar os detalhes do funcionamento da empresa Herbalife. Inúmeras são as declarações e relatos na *Internet* descrevendo essa organização como golpista e fraudulenta. Interessa-nos, isto sim, compreender qual o significado do Estatuto do trabalho autônomo de Bologna para um caso típico. Um caso que se enquadra perfeitamente entre aqueles que compõem o limite inferior do polarizado mercado de trabalho.

Esse é um trabalho situado no limite inferior, essencialmente, porque é marcado por uma extrema precariedade e insegurança. As qualidades necessárias são intelectualmente superiores quando comparadas com o conteúdo do trabalho assalariado. Estamos falando das habilidades individuais de comunicação e relacionamento. Essenciais para um vendedor. No entanto, é uma superioridade que não garante uma renda elevada e estável. Muito pelo contrário. A autonomia proposta pela empresa Herbalife permitindo, inclusive, a combinação de trabalho e diversão, não se traduz por sucesso financeiro para a grande maioria. Algo reconhecido pela própria diretora-geral.

Neste caso representativo, a autonomia é sinônimo de instabilidade e insegurança. De muito tempo e dinheiro gasto com a construção de relações pessoais e contatos de vendas. Um trabalho mais qualificado que o exigido pela esteira móvel do fordismo. Mas, também um tempo de trabalho e um investimento monetário sem nenhuma garantia prévia de remuneração futura. É um horizonte sempre de curto prazo. Sujeito a oscilações inerentes a qualquer mercado de produtos.

Uma autonomia que tão pouco se traduz por mais liberdade. Sendo você seu próprio chefe e tendo como endereço de trabalho sua própria residência, a idéia de domesticação do lugar do trabalho fica muito clara. É evidente a superposição dos hábitos privados da vida cotidiana com o ritmo de trabalho autônomo. Algo que pode ser

interpretado como uma extensão ao máximo possível da jornada de trabalho. No limite, trabalha-se o tempo todo e em todos os lugares e sem nenhuma garantia de rendimento.

O aumento da intensidade e do ritmo do trabalho também é explicado pela remuneração totalmente variável. Se o sujeito deseja remunerações mais elevadas é preciso sacrifícios pessoais maiores. Mas, novamente, esse sacrifício tão pouco é garantia desse maior rendimento. O risco imanente de fracasso está sempre presente para o trabalhador autônomo. Um dos aspectos da inferioridade deste trabalho é a sensação real de andar constantemente sobre uma “corda bamba”. Um equilíbrio precário. É sempre possível passar rapidamente da condição de bem estar de classe média para a pobreza extrema. O risco de fracasso é, antes de tudo, um risco de pobreza. Um risco que não permite planos de longo prazo.

Soma-se a isso a falta de qualquer tipo de seguridade social. A informalidade inerente ao trabalho autônomo também significa a falta de cobertura contra riscos de doença, acidentes, etc. Um simples resfriado e alguns dias de cama podem significar uma queda significativa das vendas ou a perda de um cliente importante. A perda de espaço para um concorrente. O que não dizer de um cheque sem fundo. Da possibilidade de não pagamento de um cliente, etc. A subsistência de um trabalhador autônomo não é responsabilidade do Estado ou de uma grande empresa empregadora. Independência, liberdade, flexibilidade, insegurança, precariedade, risco existencial e autonomia são palavras que podem vir a ter o mesmo significado.

Por tudo isso, um vendedor do tipo Herbalife é obrigado a intensificar seu trabalho no curto prazo com medo do futuro incerto. Estamos falando de um sujeito incapaz de pensar no longo prazo a não ser pelo acúmulo de riqueza presente como forma proteção futura. A incerteza está presente não apenas na relação com os negócios, mas também na relação com a família e os amigos. Como construir uma unidade familiar estável neste contexto? Como criar laços de amizade com companheiros de trabalho neste ambiente domesticado e individual?

Esse é um sujeito que tão pouco pode constituir uma identidade profissional coletiva. Em outras palavras, não é possível neste contexto a consolidação de uma consciência de classe. A sensação de comunidade ficava evidente dentro das fábricas fordistas. A formação de sindicatos e a prática da negociação coletiva faziam parte da constituição do operário fabril. O trabalho era determinado pelos patrões e pelo ritmo das máquinas. Não existia nenhum tipo de autonomia individual. No entanto, isso permitia a

constituição de um sentimento de companheirismo e unidade. Um sentimento de luta coletiva em busca de melhores condições de trabalho, salários e menores jornadas. Nesse sentido, o patrão era o inimigo externo comum.

Para um vendedor autônomo tudo isso não faz o menor sentido. O patrão não é alguém externo. Você está sozinho. Sua luta é solitária e contra você mesmo. Uma melhor remuneração e melhora nas condições de trabalho é uma responsabilidade exclusivamente individual. A possibilidade de fracasso e sucesso é apenas uma questão de competência individual. É preciso possuir uma personalidade vencedora. Não há alternativas. É preciso ter qualidades e habilidades individuais vencedoras.

Nesse sentido, trata-se de uma autonomia apenas aparente. Fica evidente a necessidade de construir uma personalidade adequada à venda dos produtos que comercializa. Uma personalidade que quando na companhia de amigos e parentes só pode escolher conversar a respeito destes produtos. Uma personalidade que só pode escolher “personalizar” seu carro colando adesivos de divulgação. Camisetas com a logomarca da empresa, etc.

A rede de contatos e os relacionamentos pessoais tornam-se fundamentais para o sucesso do empreendimento individual. Para um crescente volume de vendas. É um tipo de relacionamento que precisa ser recorrentemente cultivado. Não basta conhecer um potencial cliente. É preciso freqüentar constantemente sua vida. É preciso encontrar e se relacionar com esse cliente repetidas vezes. Caso contrário, a renda obtida no mês anterior não estará garantida para o mês seguinte. É um risco sempre presente.

Em suma, a autonomia oferecida para o distribuidor ou vendedor empresa Herbalife está longe de significar uma maior liberdade e flexibilidade. Uma vida saudável e bem sucedida. Significa, isso sim, um aumento ilimitado da intensidade de trabalho. Uma superposição dos hábitos da vida cotidiana privada e o trabalho. Uma enorme precariedade e insegurança dado o risco, sempre presente, de não obter uma renda suficiente para sua subsistência e de sua família ao final do mês. A falta de qualquer tipo de seguridade social dada a informalidade da relação de trabalho. A necessidade de viver num horizonte de curto prazo. Da falta de qualquer tipo de proteção contra um futuro incerto. Tudo é tratado como uma questão de responsabilidade individual.

Mesmo porque sempre haverá os casos de pessoas bem sucedidas. Aquelas que conseguem grandes volumes de vendas e servem como exemplos e modelos a serem seguidos. Mas, a exceção não pode ser regra. A verdade é que a grande maioria dos

vendedores destes produtos tem baixíssimos rendimentos. Fazem realmente parte do limite inferior do mercado de trabalho polarizado. São pessoas extremamente sujeitadas a algo que lhes é estranho. Algo que não permite vislumbrar as maravilhas anunciadas no *site* da Herbalife. Autonomia aqui é sinônimo de uma sujeição sem precedentes.

Mas, o que dizer do grupo menor de pessoas que fazem parte do limite superior do mercado de trabalho? Como a autonomia deve ser pensada no caso do diretor executivo de uma grande e importante multinacional? Como pensar o estatuto do trabalhador autônomo neste caso? As respostas para tais perguntas nos ajudam a chegar ainda mais próximos da pergunta inicial que motivou a execução de nosso trabalho. Para entender o porquê das longas jornadas de trabalho de executivos. Isso merece, portanto, um item separado.

A Autonomia no Limite Superior do Mercado de Trabalho

Ao analisarmos o Estatuto do Trabalhador Autônomo no cotidiano de vida de um executivo de uma grande corporação perceberemos muitas semelhanças em relação ao vendedor terceirizado e algumas poucas diferenças. Poucas mas, fundamentais. Vejamos.

Vimos que em relação ao conteúdo do trabalho ambos têm em comum a necessidade das capacidades e das habilidades que definem o trabalho imaterial. A grande diferença se resume no fato do executivo ter tais qualidades ou tal conteúdo em um nível muitíssimo superior. Isso porque, em última instância, esse é um sujeito que investiu e continua investir fortemente na construção de seu capital humano. É alguém que conseguiu desenvolver um talento superior. Está entre aqueles que podem ser chamados de superprofissionais do século XXI.

Essa superioridade do capital humano marca uma diferença fundamental em relação ao nosso já conhecido vendedor terceirizado. A remuneração deste capital também será muito superior. Numa palavra, a renda média que o executivo obtém vendendo seu capital a uma multinacional é muito mais elevada do que a renda média do vendedor. Ganham muito mais do que os 500 reais mensais obtidos com a venda de HerbaLife. O superprofissional é monetariamente super-remunerado. É um trabalhador do conhecimento ou da Economia do Imaterial de alta renda.

Entretanto, isso não significa que os demais parâmetros que definem o Estatuto do trabalho autônomo não estejam presentes. Não significa, em última instância, que a idéia de sujeição não esteja presente. Muito pelo contrário. O nível de sujeição no caso dos executivos talvez seja muito maior que o do vendedor. Justamente porque seu capital humano é mais valioso.

Não por outra razão, López-Ruiz (2004)⁹¹ ao se referir aos executivos não os descreve simplesmente como “Trabalhadores de Alta Renda”. Ele usa o termo “Capitalistas em Relação de Dependência”. Faz essa distinção já na Introdução de seu trabalho. Em nossa opinião, é um termo muito feliz porque resume com precisão a contraposição entre autonomia e sujeição. Segundo Lopes-Ruiz:

“Quando consultados sobre a posição que ocupam dentro da empresa, muito raramente os executivos apresentam a si mesmos como ‘trabalhadores’, tampouco costumam definir-se como ‘empregados’. Em geral eles se identificam com outras categorias, e mesmo que não haja uma compreensão unívoca do que cada uma delas significa, a maioria delas está mais perto do pólo ‘homem de negócios’ do que de ‘trabalhadores’. Nossos entrevistados enunciaram principalmente as seguintes: ‘associado’, ‘colaborador’, ‘dono/a’, ‘empregado em posição diferenciada’, ‘gestor’, ‘empresário’, ‘homem de negócios’, ‘líder’, ‘mulher de negócios’, ‘proprietário’, ‘sócio/a’, ‘stake-holder’”. [Lopes-Ruiz 2004, pg 22].

O Executivo é um capitalista de seu próprio capital, isto é, o seu capital humano. Nesse sentido, é um sujeito autônomo porque é dono de um ativo que lhe confere uma renda particular. É autônomo porque escolhe como construir ou investir neste capital. Escolhe “colaborar” com esta ou aquela empresa. Decide quais são as melhores opções de investimento. Decide quais gastos presentes são importantes para que no futuro seu capital seja mais valorizado. Qual curso deve fazer, que livros deve ler, que viagens deve fazer, que línguas deve falar, etc.

Entretanto, essa autonomia é limitada na medida em que é preciso, sempre, continuar investido nesse capital. É um investimento contínuo e obrigatório. Caso contrário, a remuneração deste capital estará comprometida. Estará comprometida a venda deste capital para uma empresa ou uma corporação qualquer. Uma escolha que não está colocada. Não se constitui como alternativa deixá-lo imóvel. Não o colocar em

⁹¹ Tese de Doutorado de Osvaldo Javier López-Ruiz; “O ethos dos executivos das Transnacionais e o Espírito do Capitalismo”. IFCH, UNICAMP (agosto de 2004).

uso no mercado de trabalho é decretar a falência deste capital. A condição de colaborador é um imperativo permanente e não uma escolha fortuita. Diz López-Ruiz:

“Estabelece-se uma relação de dependência ente quem administra e o que é administrado, e essa relação se expressa, podemos dizer, em dois níveis. Num sentido genérico, entre todo aquele que possui um capital deste tipo e seu mercado: quem possui tais destrezas não pode investir seu ‘capital’ fora do âmbito da Empresa. A Empresa, ou se se preferir, a Organização, é seu único mercado, razão pela qual esse capitalista depende dela para valorizar seu capital. Já o segundo nível no qual se expressa a relação de dependência está correlacionado com o vínculo específico que, num momento determinado, o ‘capitalista’ tem com a empresa na qual está ‘investido’ seu capital - vínculo que, atualmente, pode ter formas muito diversas, embora, na grande maioria dos casos, trate-se de um vínculo empregatício”. [Lopes-Ruiz 2004, pg 25].

Aos olhos da lei a existência de um vínculo empregatício pode até configurar uma relação formal entre patrão e empregado. No entanto, não é dessa maneira que os executivos se reconhecem. Não é dessa maneira que as corporações os reconhecem. A relação aceita é aquela de sócios e não empregados.

Nesse sentido, não é uma relação estável. Ela dura enquanto a sociedade for rentável para ambas as partes. Para a empresa isso significa que o executivo deve, constantemente, agregar valor ao patrimônio da empresa. Mais especificamente, aumentar o capital dos acionistas. Para o executivo, essa relação dura enquanto a colaboração com a empresa permitir o desenvolvimento profissional ou o crescimento da carreira individual do executivo. Em suma, enquanto ele puder usar a empresa para aumentar o valor do seu capital humano.

Sendo assim, é uma relação de dependência recíproca completamente instável. Uma relação puramente utilitária que pode se desfazer quando os interesses de ambos não estiverem mais alinhados. Quando um não puder ganhar mais com o outro. Nesse momento, a sociedade pode desfazer-se sem maiores dificuldades e cada um pode seguir cuidando de seu próprio capital de maneira independente.

Na perspectiva do executivo essa dependência significa, em última instância, que as empresas ou as organizações configuram o único ambiente ou, usando termos mais adequados, o único mercado possível para a valorização do seu capital humano ou do seu talento. É o melhor espaço possível para o desenvolvimento de seu capital humano.

Daí ele ser um capitalista de si mesmo, mas, eternamente, um “capitalista em relação de dependência”.

Uma dependência que extingue a idéia de autonomia como liberdade de escolha. Vale aqui, portanto, os parâmetros definidos por Bologna para definir o “Estatuto do Trabalhador Autônomo”. Mais do que nunca, vale aqui também a idéia de sujeição discutida anteriormente em André Gorz. A idéia de “Servidão Voluntária”. O executivo é alguém que pode escolher apenas tratar a si mesmo como um capital. Alguém que precisa pensar todos os atos de sua vida como investimentos futuros. Alguém que precisa colocar esse capital em uso recorrentemente. Caso contrário é um capital que não pode cumprir sua determinação única, isto é, um valor que se valoriza.

Em nossa opinião, isso configura uma sujeição ainda mais intensa do que aquela sofrida pelo nosso já conhecido vendedor terceirizado, na medida em que o executivo é um autônomo que “*deu certo*”. É o que “*deu mais certo*”. É um autônomo que dentro das possibilidades colocadas por um mercado de trabalho polarizado e hierarquizado conseguiu atingir os níveis mais altos. Está perto do cume. Para isso, o nível de investimento individual foi muito maior. Quanto maior o investimento maior a sujeição. Quanto maior o sucesso ou a rentabilidade de seu próprio capital maior a mobilização de si mesmo exigida. Uma mobilização total. Ilimitada.

Na verdade, o executivo, assim como um vendedor terceirizado de produtos de emagrecimento, é um prestador de serviços. A diferença é que ele é muito melhor remunerado porque oferece um serviço de mais qualidade. Mas, de qualquer maneira, não é ele que estabelece o princípio de sua ação. Sua conduta e a forma como dirige sua vida ou sua empresa -nesse caso são sinônimos- devem responder por exigências que não foram por ele definidas. Ele decide como responder. Decide a melhor maneira de responder, mas não pode, nunca, ignorar tais exigências. Não pode, simplesmente, não responder. Isso seria o mesmo que negar viver nessa sociedade.

O executivo é o sujeito bem sucedido dentro de uma sociedade que substituiu a relação de trabalho por assalariada em favor de um contrato de associação. Nesse sentido, assim como o vendedor terceirizado de produtos *HerbaLife*, ele é um prestador de serviços. É também um empreendedor de si mesmo. De seus próprios serviços. Para Gorz isso representa a abolição do regime salarial:

“(...) a diferença entre o sujeito e a empresa, entre força de trabalho e o capital, deve ser suprimida. A pessoa deve, para si mesma, tornar-se uma empresa, ela

deve se tornar, como força de trabalho, um capital fixo que exige ser continuamente reproduzido, modernizado, alargado, valorizado. Nenhum constrangimento lhe deve ser imposto do exterior, ela deve ser sua própria produtora, sua própria empregadora e sua própria vendedora, obrigando-se a impor a si mesma constrangimentos necessários para assegurar a viabilidade e a competitividade da empresa que ela é. Em suma, o regime salarial deve ser abolido (...) [Gorz 2003, pg. 23]

Portanto, o executivo é um prestador de serviços dono de uma empresa individual formada por um único funcionário: ele mesmo. No meio empresarial brasileiro há uma revista que resume isso com extrema exatidão e poupa o leitor de maiores comentários: a Revista *Você S.A.*⁹². O executivo se diferencia do autônomo vendedor terceirizado apenas na medida em que é uma “S.A.” que se valorizou mais. Uma “S.A.” que conseguiu uma melhor remuneração ao colocar seus serviços à disposição de uma grande empresa ou organização. Por isso, um empreendimento individual que conseguiu melhores resultados. Apenas isso.

Sendo assim, quando pensamos no cotidiano de um Executivo e no “Estatuto do Trabalhador Autônomo”, as conclusões são muito semelhantes às aquelas apresentadas para o vendedor de *HerbaLife*.

Pensemos na remuneração dos executivos. Embora seja muitíssimo superior, pois a grande maioria dos executivos no Brasil deve ser classificada como ricos⁹³, a maior parte desta remuneração, assim como no caso dos vendedores terceirizados, é variável. Hoje, é cada vez mais comum o recebimento de “*stock options*” ao invés de volumosos salários mensais. Ao invés de um valor fixo o executivo é remunerado por ações ou opções de compras futuras de ações da empresa onde trabalha. Torna-se um acionista da empresa. Um sócio ou colaborador.

⁹² A *Você S.A.* foi criada em 1998 como um desdobramento da revista de negócios *Exame*.

⁹³ A grande maioria dos executivos no Brasil, certamente, deve ser classificada como Ricos. Algo, entretanto, muito difícil de mostrar com dados de pesquisas oficiais como a PNAD (*Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio*). Como diz o Professor Waldir Quadros do Centro de Estudos de Economia Sindical e do Trabalho – CESIT- UNICAMP;:

“(...) os ricos não estão incluídos. Como sabem os pesquisadores do IBGE e estudiosos mais avisados, é algo extremamente raro conseguir-se aplicar o questionário em domicílios de ricos. E mesmo nos casos estatisticamente irrelevantes de sucesso, o mais provável é que o entrevistado dissimule sua condição social transmitindo um perfil de (alta) classe média (...)” [Quadros 2006].

Para o Professor Waldir, o último estrato de renda possível para o estudo é aquele formado por pessoas com ganhos mensais superiores a R\$ 2500,00. Aqueles que ele chama de Alta classe média.

É alguém, portanto, que está sujeito às oscilações do mercado financeiro. Mais do que isso, a valorização de suas ações depende diretamente do sucesso de seu trabalho como um executivo que agregou valor à organização onde trabalha. O mesmo acontece com os bônus semestrais e anuais adotadas na maioria das grandes empresas e bancos. Um bônus diretamente proporcional à performance individual. Ao cumprimento ou não de metas previamente estabelecidas. Diretamente proporcional ao montante de valor agregado por cada um. Por isso mesmo, assim como o vendedor, o executivo é alguém que trabalha para ele mesmo. Ganha comissões e não salários fixos.

Em última instância, a remuneração define o momento da avaliação de cada capital humano utilizado num determinado período do tempo na organização. Vale lembrar que ela faz isso através de critérios subjetivos. Vale aqui, principalmente, a percepção que os outros têm sobre a qualidade do seu capital humano e não apenas o cumprimento de metas objetivas definidas a priori.

Outro aspecto importante sobre a natureza do trabalho autônomo para um executivo é a percepção do tempo e do espaço. A idéia de “domesticação” do lugar de trabalho é ainda mais evidente. Não há mais separação entre o espaço geográfico do trabalho e o lar. Entre o tempo despendido para o trabalho e para família ou mesmo para o lazer. Torna-se impossível uma separação. O ritmo da vida cotidiana e o ritmo de trabalho se confundem o tempo todo. Mais do que isso, o trabalho invade todos os espaços e todo o tempo no cotidiano da vida de um executivo.

Obviamente que o avanço tecnológico permitindo uma enorme facilidade de comunicação muito contribui para isso. Estamos aqui falando dos telefones celulares dos *e-mails*, *lap-tops* e, principalmente, dos famosos *BlackBerry*. Vale aqui a reprodução de algumas citações presentes no livro “*Executivos: Sucesso e (in) Felicidade*”. Livro este publicado em setembro de 2007 e escrito com base numa pesquisa com 956 executivos brasileiros⁹⁴.

“Recebo em média 100 e-mails por dia; muito lixo, muita cópia, mas não consigo deixar de pelo menos passar os olhos em cada um. A minha salvação (?) foi o lap-top e o acesso à rede via internet, que me possibilita ler os e-mails em casa. O mínimo que eu faço é domingo à noite é checar tudo para começar a segunda-feira com a sensação de haver menos pendências” [Executivo Anônimo, pg 34]

⁹⁴ “*Executivos: Sucesso e (in) Felicidade*”, Tanure B.; Carvalho Neto A.; Andrade J.. Editora Elsevier LTDA. Rio de Janeiro. Setembro de 2007.

“Há uma tecnologia que ajuda muito, que é o conference call. Utilizo-o constantemente para minimizar minhas viagens.”

“... Minha mulher tem reclamado que em qualquer lugar que estou nem livro eu leio mais, é só o Blackberry.” [Executivo Anônimo, pg 34]

“Hoje, se tiro férias levo o lap-top, fico atento aos e-mails e trabalho pelo celular”
[Executivo Anônimo, pg 38]

Outro aspecto importante no cotidiano do nosso executivo autônomo é a necessidade de adaptação. As mudanças são recorrentes no mundo das grandes organizações. Estão diretamente ligadas ao enorme avanço tecnológico e ao acirramento da concorrência em escala global⁹⁵. À busca de resultados e curto prazo. Algo que, como já sabemos, tem como consequência processos de fusões e aquisições, a internacionalização da organização e processos constantes para a diminuição de custos. Competitivas são as empresas transnacionais que concentram e centralizam atividades em vários setores da economia. Em várias partes do planeta.

Para nosso executivo, um capitalista em relação de dependência, isso delimita um contexto de enormes instabilidades e incertezas. Tudo muda. Não há grandes rotinas. Muda-se o presidente da organização, o CEO, os produtos e serviços vendidos, a estrutura organizacional e até mesmo o espaço geográfico. São recorrentes as mudanças do lugar do trabalho. Estar disponível para mudar de estado ou mesmo país é uma necessidade primária. A flexibilidade e a capacidade de adaptação rápida são qualidades indispensáveis a um executivo de sucesso.

Uma flexibilidade que já era indispensável para alguém que precisa constantemente reciclar seus conhecimentos em um mundo marcado pela enorme velocidade das inovações tecnológicas. Para alguém que precisa estar todo tempo agregando valor ao seu próprio capital ou, se quisermos, para sua *Você S.A.*. Para alguém que, na prática, tem um contrato de trabalho instável. Uma sociedade que certamente não durará para sempre.

Na linguagem dos executivos o uso de expressões como *“turnaround”*, *“downsizing”* e *“reengenharia”* resumem esse ambiente de mudanças e incertezas. De temores quanto ao futuro da relação instável entre a *Você S.A.* de um executivo e uma

⁹⁵ Ver capítulo 3.

grande organização. Vale aqui, novamente, a reprodução de algumas citações do livro *“Executivos: Sucesso e (in) Felicidade”*:

“É enlouquecedor. Não temos um período de estabilidade, são mudanças em cima de mudanças... As mudanças vão além do limite da racionalidade... Influenciam negativamente a vida pessoal de todo mundo, inclusive a saúde...” [Executivo do Setor de Telecomunicações, pg 43]

“Foi duro passar pelo turnaround, mas me sinto um fênix renascido das cinzas. Sofri, mas superei e revivi.” [Executivo Anônimo, pg 46]

Como a avaliação individual numa grande corporação é algo subjetivo, isto é, vale a percepção ou a imagem que os outros têm de você, principalmente seus superiores, uma mudança na direção da empresa é motivo de enorme insegurança. Veja o que diz um alto executivo de uma indústria química nos EUA:

“See, the problem with any change of CEO is that any credibility you have built up with the previous guy all goes by the board and you have to begin from scratch. This CEO thinks that everybody associated with the company before him is a dummy. And so you have to prove yourself over and over again” [Jackall 1988, pg. 26]⁹⁶

Esse ambiente de insegurança é também acentuado pela enorme variedade de tarefas. A pressão por resultados no curto prazo e a natureza subjetiva ou imaterial do trabalho de um executivo, não permite a organização e nem a eleição de prioridades absolutas. As tarefas são múltiplas e descontinuas. Não é possível estabelecer hierarquias. Não é possível montar uma agenda fixa de trabalho e gerenciar o tempo para cada tarefa. Não é possível distinguir aquilo que é importante daquilo que é urgente. Tudo isso exige um perfil ainda mais flexível do nosso executivo. Uma enorme capacidade de adaptação para solucionar problemas inesperados.

Uma outra citação do livro *“Executivos: Sucesso e (in) Felicidade”* também deixa isso claro:

“Há uma grande dificuldade de gerenciar o tempo. Por quê?, me pergunto. Uma das razões é que encontro dificuldades em priorizar, há uma forte sobreposição de tarefas e uma falta de tempo generalizada. Tenho feito trabalho mental comigo

⁹⁶ Citação retirada do livro *“Moral Mazes: the world of corporate managers”*, escrito em 1988 por Robert Jackall. Editado pela Oxford University Press.

mesmo para me disciplinar, reduzir tarefas, mas é muito difícil....” [Executivo Anônimo, pg 66].

Em suma, nosso executivo, mesmo trabalhando numa organização multinacional, mesmo recebendo altas remunerações por isso, é também alguém que enfrenta os mesmos problemas e inseguranças do nosso também conhecido vendedor terceirizado. A idéia de sujeição e os parâmetros que definem o Estatuto do trabalhador autônomo estão aqui presentes. A autonomia, em nenhum dos casos, pode ser corretamente traduzida como liberdade máxima do indivíduo. Isso não quer dizer, entretanto, que a liberdade individual deixou de ser uma meta ou um valor a ser perseguido. Quando trata do executivo López-Ruiz faz a seguinte afirmação:

“(...) parece que estamos frente a um indivíduo paradoxalmente independente, mas não autônomo. Um indivíduo que trabalha para garantir os meios econômicos suficientes para manter sua independência, mas que não vive segundo uma norma própria. É um indivíduo dependente de valores e normas que ele não postula e nem decide aceitar. ”. [Lopes-Ruiz 2004, pg 51].

Lopes-Ruiz fala numa forma de *“individualismo sem sujeito”* ou uma situação de *“independência sem autonomia”*. Ele está tratando do executivo, mas isso é também verdade para nosso vendedor de produtos HerbaLife.

Considerações Finais

Ao final deste capítulo estamos muito mais próximos da resposta para a pergunta que motivou esse trabalho: porque executivos de grandes corporações trabalham tanto? Vejamos.

Vimos no final do capítulo anterior que a polarização do mercado de trabalho acentua a sensação de vitória, de conquista e sucesso do executivo. Ele está no nível mais alto. Faz parte de uma elite restrita aos mais aptos. O presente capítulo mostrou que essa sensação de vitória torna-se ainda mais real quando constatamos que o executivo é um autônomo que *“deu certo”*. Apesar da existência de monopólios sociais, não podemos aqui negar que esse é um sujeito portador das qualidades necessárias aos mais aptos. Mais apto principalmente porque estamos tratando de um sujeito que quando comparado aos demais, consegue, via sua colocação no mercado de trabalho, mais

daquilo que é a essência do sistema capitalista. Estamos aqui falando do dinheiro como um fim em si mesmo⁹⁷.

A elite de que faz parte os executivos é também uma elite financeira. É por isso que eles, no contexto do sistema capitalista, “dão mais certo”. Sabemos que no Brasil os executivos têm um nível de renda que os coloca entre os ricos. Isso também é verdade em outros países. O jornalista norte-americano Robert Frank recentemente escreveu um livro chamado “*Richistan*” para tratar da expansão da riqueza de algumas poucas famílias norte-americanas. Num relato preciso e bem humorado sobre o cotidiano e os valores dos mais ricos, ele mostra que os executivos das grandes corporações estão entre aqueles que vêm acumulando grandes fortunas. Essencialmente porque a maior parte da remuneração dos executivos acontece por meio de “*stock options*” e bônus atrelados à performance da empresa em bolsa de valores. Uma citação do livro deixa isso claro:

“The pay f U.S. CEOs has ballooned more than 170 times the average worker’s pay, up from 40 times in the 1970s. Most of that jump in pay is tied to stock. Former ExxonMobil chief Lee Raymond received a U\$69.7 million compensation package and a U\$98 million pension payout in 2005, based on earning results that analysts said were driven by oil prices than Mr. Raymond’s keen management skills. Executives in Silicon Valley’s 150 biggest tech companies exercised more than U\$1.84 billion in stock options in fiscal 2005, up 77 percent from 2003, according to compensation-research firm Equilar. Hank McKinnell, Pfizer Inc.’s former chairman and CEO, received a pay package potentially worth U\$200 million after he took early retirement (...) Managers two or three levels down the corporate ladder are also racking up millions in pay. There were more than 4.700 corporate managers who were paid more than U\$2 million last year in total compensation or stock options. In the San Francisco area alone, 641 executives earned more than U\$1 million in 2005”. [Frank 2007, pg 44].

Não fosse o surgimento das finanças especulativas globais marcando aquilo que Chesnais (1997) chamou de “mundialização do capital”, talvez não fosse possível ao nosso executivo sua inclusão nas camadas de elite de renda. Seria muito mais difícil a possibilidade de grandes ganhos financeiros de curto prazo.

De qualquer maneira, nosso executivo representa o sujeito que conseguiu atingir os níveis mais altos em um mercado de trabalho cada vez mais competitivo e polarizado. Nesse contexto, e usando o dinheiro como critério para o sucesso, podemos

⁹⁷ Ver discussão feita no Capítulo 1.

perfeitamente classificá-lo como um vencedor. Sem dúvida, um sujeito que possui as qualidades necessárias para torna-se um vencedor. Alguém que conseguiu construir um capital humano vencedor. Alguém que conseguiu valorizar seu capital.

No entanto, essa vitória não o diferencia substancialmente do nosso já tão comentado vendedor de Herbalife. Em outras palavras, ser um executivo de uma grande corporação multinacional não se traduz por uma enorme distância da camada de trabalhadores concentradas nos serviços instáveis. Com exceção da enorme diferença nos níveis de renda, todos os parâmetros que definem o estatuto do trabalhador autônomo estão aqui presentes. Mais do que isso, eles aparecem intensificados para o executivo.

Ambos são prestadores de serviços. Ambos oferecem seus serviços, seu capital ou sua Você S.A. para uma organização. Ambos têm uma relação marcada pela instabilidade. Ambos têm uma extensa jornada de trabalho. No caso do executivo, uma jornada ainda muita mais intensa porque ele é um capitalista ou um empreendedor de si mesmo que “deu certo”. Para que seu capital humano consiga uma alta valorização o investimento necessário foi muito maior. Continua sendo muito maior e continuará sendo muito maior.

Isso nos ajuda a explicar as jornadas de trabalho de mais de 14 horas incluindo feriados e fins de semana. Ajuda explicar porque todos os atos de sua vida são tratados como trabalho. Como investimento. Ajuda a entender porque mesmo o tempo supostamente destinado ao lazer se converte num cálculo de investimento. Jogar golfe ou mesmo beber com os amigos num “*happy hour*” não representa um momento de espontaneidade ou relaxamento. Representa, isso sim, o cálculo de quanto a relação com as pessoas envolvidas em tais atividades agregará ao seu capital humano. Simples assim. Basta ler em qualquer livro recente de “Gestão de Pessoas” o capítulo sobre “*Networking*” social.

A intensificação do trabalho, a falta de tempo para a família e para os verdadeiros amigos, o comprometimento da saúde, o *stress*, a enorme pressão por resultados de curto prazo, a insegurança e a incerteza frente as constantes mudanças traz para o executivo bem sucedido uma enorme insatisfação. O tema central do livro “*Executivos: Sucesso e (in)Felicidade*” é justamente esse.

“Na vida profissional, 84% dos executivos não estão felizes! Na vida pessoal, 54%. No geral considerando as duas dimensões em conjunto, 76% não se acham felizes”. [Executivos: Sucesso e (in)Felicidade 2007, pg 164].

Sem dúvida são números assustadores. Isso nos leva á seguinte pergunta, mas porque então eles continuam com essa vida? Porque representam um modelo de sucesso?

Talvez porque não existam outras opções possíveis. Talvez porque seja muito pior ser um trabalhador autônomo no limite inferior do polarizado mercado de trabalho. Talvez porque não exista alternativa no meio⁹⁸. Talvez porque a autonomia, embora apenas aparente para a grande maioria das pessoas, represente um valor a ser perseguido. Certamente porque é muito pior não ter emprego nenhum. Certamente porque o dinheiro é um fim em si mesmo. Certamente porque o cargo de executivo confere enorme status, prestígio e poder.

De qualquer maneira, para que essa resposta fique clara é preciso ainda a elaboração de um último capítulo. Para que fiquemos satisfeitos com a resposta do porque das longas jornadas de trabalho, é preciso discutir um tema diretamente ligado ao nosso objeto de estudo. É preciso discutir o tema do narcisismo como uma patologia. Não como uma patologia individual, mas como uma patologia social. Algo inerente a uma sociedade que imprime a concorrência entre os indivíduos como uma valor maior. Talvez o único valor.

⁹⁸ Em outras palavras, a polarização do mercado de trabalho, a enorme precarização e os baixos salários no nível inferior configuram uma crise sem precedentes para a classe média. Classe essa, estreitamente ligada ao assalariamento das fábricas fordistas. Classe essa que tinha estabilidade de renda e podia oferecer aos seus filhos boas condições materiais de vida. O surgimento do trabalho autônomo num mercado polarizado, o pós-fordismo e o trabalho imaterial representam, antes de mais nada, uma tendência irremediável de dissolução da classe média.

Capítulo 5

Ética do Desempenho e Narcisismo

Quando iniciamos a redação deste trabalho nossa primeira preocupação foi mostrar que o capitalismo é um sistema despótico. Embora prometa a liberdade, esse é um sistema que não deixa alternativas para pessoas. Concorrer uns com os outros, independente de sua posição ou classe social, é um imperativo. A concorrência estrutura e ordena a sociedade. Estrutura e ordena as relações sociais.

É um sistema fundamentado na idéia de meritocracia. Embora os méritos de cada um possam e devam ser questionados por conta da existência de monopólios sociais, as desigualdades entre as pessoas é percebida como consequência direta do desempenho individual. Na luta da concorrência uns ganham e outros perdem. Ganham os mais aptos e preparados. Os mais fortes. Na verdade, o capitalismo ou, mais especificamente, o mercado, é um mecanismo de seleção. Seleciona os melhores. Seleciona os vencedores.

Nesse contexto, fica fácil perceber qual é a ética que emerge dessa sociedade. Fica fácil compreender quais são os valores que definem os pilares de sustentação moral dessa sociedade. Sem dúvida, o maior e mais forte pilar é aquele definido pelo desempenho individual. É preciso dizer com muita clareza. A ética que brota de uma sociedade competitiva é uma Ética do Desempenho. Uma ética que nos induz a pensar o “bem” como sucesso e o “mal” como fracasso. Sucesso ou fracasso no mercado. Do ponto de vista individual: no mercado de trabalho. Um mercado cada vez mais competitivo e polarizado. Um mercado onde a autonomia individual é um valor.

Sendo assim, convém nos perguntarmos: que tipo de personalidade está perfeitamente ajustada a essa Ética do Desempenho ou da Concorrência? Que tipo de pessoa se adapta melhor a essa Ética? A resposta nos parece bastante clara: a personalidade narcisista. Alguém movido pela ideal de vitória. Alguém que procura em si mesmo as características necessárias ao vencedor. Alguém que se admira por isso. Estamos falando de uma pessoa que precisa mostrar para os demais, a todo o momento, que é um sujeito dotado de atributos especiais. O narcisista celebra sua vitória todo o tempo diante das pessoas com quem se relaciona.

Mas, atenção. É preciso muito cuidado no uso do termo narcisismo. Aparentemente é um conceito bastante simples e de fácil entendimento. No entanto, isso está muito longe da verdade. Vejamos por que.

O senso comum entende o sujeito narcisista como alguém que “se ama”. Um sujeito egoísta e individualista. Nesse sentido, todas as formas de vaidade, auto-admiração e auto-glorificação do indivíduo definem uma personalidade narcisista. A associação entre o narcisismo e o egoísmo é ressaltada pelo uso livre e corrente do conceito na prática cotidiana das pessoas. Algo que é ressaltado pelo mito de Narciso.

Segundo o *Dicionário de Mitologia Grega e Romana*, da Jorge Zahar Editor, Narciso era um rapaz muito bonito e indiferente ao amor. Quando nasceu, seus pais Céfiso e Lríope, perguntaram ao adivinho Tirésias qual seria o seu destino. A resposta foi que ele teria uma vida longa se não visse o próprio rosto. Muitas moças se apaixonaram por Narciso, mas ele não se interessou por nenhuma. A ninfa Eco, inconformada com a indiferença, afastou-se para um lugar deserto onde definhou até que restassem somente seus gemidos. As moças desprezadas pediram vingança aos deuses. Com pena delas, o deus Nêmesis, induziu Narciso a debruçar-se numa fonte de água depois de um dia de caça. Foi quando viu seu rosto e apaixonou-se pela própria imagem. Permaneceu nessa posição até morrer. No local de sua morte nasceu uma flor de beleza singular.

Apaixonar-se por si mesmo e apenas por si mesmo ou, mais precisamente, apenas pela imagem que você tem de si mesmo não deixa de ser uma das características da personalidade narcisista. No entanto, essa paixão por si mesmo não é a única característica e, principalmente, não pode ser tratada como um distúrbio individual. Não se trata apenas de um problema clínico. Não é um problema isolado de um sujeito egoísta. Um sujeito que assume uma atitude moral considerada pejorativa e desagradável dentro de um ideal igualitário e compassivo. O narcisismo, portanto, não é um deslize moral. Muito pelo contrário.

Na verdade, para um perfeito entendimento do conceito é preciso nos perguntar como o narcisismo se origina como fenômeno social. Como uma patologia social e não individual. De maneira mais simples, o narcisismo é a doença inerente a uma sociedade competitiva. Uma sociedade que tem como valor maior o desempenho individual e a celebração da vitória. Por isso mesmo, não se trata de uma doença individual sem nenhuma relação prévia com o contexto social. Esse é o tema principal de grande parte

da obra de Christopher Lash. Um tema que aparece já no título de um dos seus mais importantes livros “*A Cultura do Narcisismo*”. Diz ele:

“Toda a sociedade reproduz sua cultura –suas normas, suas presunções subjacentes, seus modos de organizar as experiências- no indivíduo, na forma de personalidade. Como diz Durkheim, a personalidade é o indivíduo socializado. O processo de socialização, efetuado pela família e, secundariamente, pela escola e por outros agentes de formação do caráter, modifica a natureza humana para que essa se sujeite às normas sociais dominantes. Cada sociedade tenta resolver a crise universal da infância –o trauma da separação da mãe, o medo do abandono, a dor de competir com os outros pelo amor da mãe- à sua maneira, e o modo pela qual ela lida com estes eventos psíquicos produz uma forma característica de personalidade, uma forma característica de deformação psicológica, por meio do qual o indivíduo reconcilia-se com a privação dos instintos e submete-se às exigências da existência social.” [Lash 1983 pg 62].

Nesta passagem Lash mostra, com clareza, que a busca do entendimento do conceito de narcisismo nos ajuda a compreender melhor as mudanças sociais. Ainda segundo Lash:

“Novas formas sociais requerem novas formas de personalidade, novos modos de socialização, novos modos de organizar a experiência. O conceito de narcisismo proporciona-nos não um determinismo psicológico feito sob medida, mas um meio de compreender o impacto psicológico das recentes mudanças sociais” [Lash 1983 pg 76].

Em nossa opinião, estas duas passagens deixam evidente que Lash é um autor que também não acredita na existência de uma natureza humana. Nesse sentido, poderíamos dizer que é um autor marxista. Usa o materialismo histórico como método de análise da sociedade. Mas faz isso a partir do indivíduo. Faz isso a partir da personalidade narcisista. A partir daí é possível perceber a competição estruturando e ordenando a sociedade. A partir daí é possível perceber a Ética do Desempenho.

Mas como então surge a personalidade narcisista no contexto de uma cultura do individualismo competitivo? Para mostrar isso Lash cita Freud. Ele menciona os estudos referentes à diferenciação entre narcisismo o primário e o secundário. Para explicar essa diferença Freud parte do trauma universal da infância, isto é, o momento de separação da mãe. O narcisismo primário é algo normal no desenvolvimento do indivíduo. Já o secundário é diagnosticado como patologia. Embora ambos tornem indistintos os limites entre o eu e o mundo externo dos objetos, há uma diferença fundamental. Vejamos isso

com muita calma. O leitor precisará ser paciente. Mesmo porque, não temos aqui a intimidade necessária para lidar com simplicidade com os aspectos clínicos do narcisismo.

O narcisismo primário acontece na medida em que o recém nascido ainda não percebeu sua mãe como alguém que possui uma existência separada da sua própria. Em decorrência disso, confunde a dependência da mãe, que satisfaz todas suas necessidades, como sendo sua própria onipotência. Daí a não distinção entre o mundo externo e o eu. Passam-se várias semanas após o desenvolvimento pós-natal até que a criança perceba que a fonte de sua necessidade está dentro e da gratificação está fora do eu. Nesse momento a criança começa a desenvolver sua personalidade de maneira independente dos pais. Nesse sentido, o narcisismo primário é algo saudável. Perfeitamente normal e necessário porque permite a criança gostar minimamente de si mesmo.

Já o narcisismo secundário, patológico, acontece quando a criança tenta anular a dor da separação da mãe ou daqueles que antes respondiam imediatamente às suas necessidades. A sensação é de abandono e, por isso, também de raiva contra aqueles que a abandonaram. Sendo assim, a criança, por qualquer razão, quando experimenta o trauma da separação numa intensidade especial, tenta restabelecer relações mais anteriores. Cria em sua fantasia uma mãe e um pai onipotentes que se mesclam à imagens do seu próprio eu. O narcisista patológico procura recriar uma relação amorosa desejada, que pode ter existido antes e, simultaneamente, procura anular a ansiedade e a culpa motivada por impulsos agressivos dirigidos contra o objeto frustrante e desapontador.

Estamos dizendo, o narcisista secundário é um sujeito que incorpora imagens grandiosas de si mesmo. Idealizam, em sua fantasia, imagens do eu mesclada com imagens de pais onipotentes. Pais bondosos e solícitos que satisfazem imediatamente todas suas vontades. Faz isso, de tal maneira, que não consegue mais enxergar limites entre o eu o mundo externo dos objetos. O mundo torna-se uma extensão de suas vontades. É uma concepção grandiosa do eu. Um eu máximo. Um sujeito que pensa ter poderes infinitos. Sem dúvida, algo patológico.

Mas como essa patologia aparece como fenômeno social? De que maneira essa patologia torna-se inerente a uma sociedade que incita a concorrência entre os indivíduos

e celebra seus vencedores? Porque é uma doença do capitalismo? Em suma, porque é uma patologia social própria de uma sociedade movida pela Ética do desempenho?

Não queremos aqui invadir a o campo de conhecimento da psicanálise. Falta-nos competência para tanto. De qualquer maneira, com a ajuda de Lash e Freud, precisamos estabelecer aqui uma conexão entre os estudos clínicos ligados à psicanálise e o contexto econômico e social. Entre o indivíduo e uma cultura marcada pela presença de uma ética do desempenho ou da concorrência.

Para tanto, é preciso pensar a maneira pela qual a sociedade capitalista lida com o trauma da separação dos pais e, posteriormente, como esse trauma reaparece em outros meios de socialização tais como a escola e o lugar de trabalho. É isso que Lash (1983) nos diz no primeiro trecho de seu livro citado acima. Em última instância, é preciso entender como o narcisismo primário torna-se secundário dentro deste determinado contexto social. Que o leitor continue cultivando sua paciência. Está não é uma tarefa simples e por isso não pode haver pressa. É também natural que se sinta falta de confiança. De qualquer maneira, seguem no próximo item as conjecturas que pudemos efetuar.

O Narcisismo e a Moral do Espetáculo

O ponto de partida para pensarmos tais questões está condensado na idéia de dependência. Mais especificamente no terrível medo que o narcisista patológico tem da dependência de outros. Isso porque, em última instância, não podemos nunca esquecer que estamos lidando com um sujeito que tem delírios de onipotência. Um sujeito dotado de poderes divinos. Alguém que pensa o mundo com uma extensão de suas vontades porque não define limites entre o eu o mundo externo. Por isso mesmo, alguém que não pode precisar de ninguém para satisfazer suas vontades.

O medo da dependência deve ser analisado em contraposição a um outro tema freudiano, ou seja, a identificação. Em muitos de seus trabalhos Freud procura explicar o conceito de Identificação. Ele faz isso com bastante clareza em *“Psicologia de Grupo e Análise do Ego”*, escrito em 1921. Diz ele:

“A identificação é conhecida pela psicanálise com a mais remota expressão de um laço emocional com outra pessoa. Ela desempenha um papel na história primitiva do complexo de Édipo. Um menino mostrará interesse especial pelo pai; gostaria

de crescer como ele, ser como ele e tomar seu lugar em tudo. Podemos simplesmente dizer que toma o pai como seu ideal.” [Freud 1921].

No contexto de uma família nuclear, é natural que a primeira e mais importante identificação da criança seja com os pais. Não há como ser diferente. A menina identifica-se com a mãe e o menino com o pai.

De maneira muito simplificada, a origem do complexo de Édipo é descrito por Freud da seguinte maneira. Um menino, ao mesmo tempo que identifica-se com o pai, desenvolve uma catexia⁹⁹ de objeto verdadeira em relação à mãe, mais especificamente, pelo seio materno. Portanto, nesse momento, o menino apresenta dois laços psicologicamente distintos: uma catexia de objeto sexual e direta para com a mãe e uma identificação com o pai que é tomado como modelo. Ambos subsistem lado a lado durante certo tempo, sem qualquer influência ou interferência mútua.

Na verdade, esses dois relacionamentos avançam lado a lado, até que os desejos sexuais do menino em relação à mãe se tornam mais intensos e o pai é percebido como um obstáculo a eles. A partir desse momento, a identificação com o pai assume uma coloração hostil. Transforma-se num desejo de livrar-se dele. O menino almeja ocupar o lugar do pai junto à mãe.

Nessa situação, a dissolução do complexo de Édipo torna-se algo necessário para a construção de uma identidade própria. É preciso desprender-se da figura paterna. Não apenas como um modelo de identificação, daquilo ou de quem eu quero ser, mas também como necessidade de desprender-se da dependência do pai e mesmo da mãe. Por isso mesmo, não pode deixar de ser um momento de dor e extrema insegurança para a criança. É, sem dúvida, uma espécie de ritual de passagem para o mundo adulto. É quando a criança percebe-se como uma entidade diferente e independente dos pais.

Sendo assim, a rivalidade do menino com o pai é algo saudável e necessário para a constituição de uma identidade própria. Identidade aqui entendida como a experiência pela qual nos distinguimos de todos os fatos, pessoas ou eventos do mundo. A figura do pai é essencial para a definição de um pólo definidor da personalidade. É preciso, sempre, uma figura de contraposição para podermos nos enxergar como um ser único. Nesse sentido, quanto mais firme e visível é essa figura, o outro, mais fácil torna-se a

⁹⁹ O conceito de catexia na Psicanálise significa o processo pela qual a energia libidinal disponível na psique é vinculada à representação mental de uma pessoa, idéia ou objeto.

construção da personalidade. É aquilo que Wrigth Mills e Hans Gerth chamaram de “os Outros Importantes” no livro “*Caráter e Estrutura Social*”¹⁰⁰.

“Para conhecer o autoconceito de um indivíduo devemos estudar os Outros que são importantes para ele.” [Mills & Gerth 1973, pg 108].

Em psicanálise, a construção da identidade pode ser traduzida como a constituição do Ego, ou seja, a organização coerente de processos mentais. Uma organização interna que conscientemente controla e supervisiona as relações com o mundo externo. Com o ambiente externo.

O mundo ou o ambiente externo imediatamente percebido pela criança é justamente aquele definido pelos Pais. Os pais definem o primeiro “Outro Importante”. Representam a primeira e a mais importante figura de contraposição necessária para a constituição do Ego. Uma figura, portanto, que se apresenta para a criança como um modelo ou uma autoridade que se respeita. Quanto maior e mais firme essa autoridade mais firme e sólida será a definição da identidade ou a constituição do Ego. E daí, naturalmente, mais fácil é a dissolução do complexo de Édipo.

Pois bem. Atualmente, podemos observar nas sociedades ocidentais uma transformação na autoridade paterna. Em outras palavras, a hierarquia nas relações entre pais e filhos passou a ser fortemente questionada em favor de uma suposta igualdade. Isso aconteceu na medida em que os pilares ou as fontes morais que definiam o valor da autoridade também passaram a ser questionados. Principalmente, a fonte moral colocada pela religião. Uma fonte tradicional porque fundado na experiência histórica. Expliquemos melhor essa questão.

De maneira bastante simplificada, a religião como fonte moral definia o que é o bem e o que é o mal. O Bem é o Céu. A promessa de salvação e a vida eterna no Paraíso. O Mal é o Inferno. É queimar eternamente nas chamas do fogo do Inferno. Em última instância, a religião permite ao indivíduo saber o que é certo e o que é errado. Ela define diretrizes inquestionáveis que permitem a estruturação de toda a vida social. E é justamente com base em tais diretrizes que se estrutura a autoridade dos pais em relação à criança. Criança aqui entendida como um ser social que ainda precisa apreender o que é certo e errado. O que é o bem e o mal.

¹⁰⁰ “*Caráter e Estrutura Social: a psicologia das instituições sociais*”. Escrito por Hans Gerth e C. Wrigth Mills . Publicado originalmente em inglês em 1953 por *Harcourt, Brace & World, Inc.*

Sendo assim, a autoridade paterna é algo que não precisa se justificar. Ela está dada. Não há porque duvidar dela. Isso seria o mesmo que duvidar da autoridade de Deus. Mas, Deus, independente de qual religião, não se explica. Se aceita ou não. Fundamentalmente, porque é uma autoridade ancorada na história. No passado. Vale dizer, é uma moralidade que resistiu ao tempo. Está ancorada na experiência de muitos homens e muitas sociedades. Mais do que isso, ela resistiu à competição ou à comparação com outras moralidades. Nenhuma outra fonte moral teve força suficiente para substituí-la. Daí a tradição.

No entanto, até mesmo a tradição não tem vida eterna. Como já sabemos, importantes acontecimentos na história mundial tratarão de questionar a força de tal tradição. Estamos aqui pensando, principalmente, nas revoluções Francesa e Inglesa. Tais fatos permitirão a emergência de outras fontes morais bastante poderosas. Fontes que competirão com aquela proposta pela religião. Até então única, ela perde sua majestade. É uma âncora que já não se encontra tão firme quanto outrora.

Evidentemente, não se trata de uma mudança repentina. Trata-se, isso sim, de um processo muito longo e vagaroso. Nenhuma tradição pode ser rompida por um impulso rápido. Ainda hoje, mais de 200 anos depois da Revolução Francesa, estamos assistindo esse processo.

Um processo que foi inicialmente colocado pela bandeira da Modernidade¹⁰¹. Como vimos no início do primeiro capítulo, o Iluminismo foi quem carregou essa bandeira. Através da razão crítica o credo religioso, até então inviolável, passa a ser questionado. Não há meios racionais ou científicos para explicar a existência de Deus. O que em outras palavras, significa dizer que a razão científica tem força suficiente para se contrapor e oferecer um substituto para a tradicional crença em Deus.

Nesse contexto, em lugar da autoridade divina representada pela Igreja temos o Estado ou a política. Supostamente, por meio de uma decisão racional, cada indivíduo abdica de parte de sua liberdade em favor de uma instância superior que terá o monopólio da violência. Um monopólio essencial para garantir que as regras da boa convivência social, ou seja, a definição do que é certo e errado (do bem e do mal), sejam cumpridas. O Estado representa, portanto, o guardião da vontade geral. Da democracia. É o contrato

¹⁰¹ Vale lembrar que o livro de Charles Taylor, *“As Fontes do Self”*, utilizado no segundo capítulo, trata exatamente deste tema. Para Taylor o Homem Moderno tem sua origem fundada em três conjuntos de fontes morais. A primeira é constituída pelo Teísmo. A partir dessa base teísta original duas outras fontes são colocadas. O Iluminismo e o Romantismo.

social de Rousseau. É também o Estado Hobbesiano. Fundamental para garantir que a agressividade inerente a cada ser humano seja reprimida em favor do bem comum. Como diz Freud, algo essencial para garantir a continuidade da civilização¹⁰².

Como bem mostra Jurandir Freire Costa numa palestra intitulada “*O Mundo Sem Utopias*”¹⁰³, as fontes morais definem utopias. Vale dizer, utopia é aquilo que entendemos por mundo ideal. Um lugar imaginário onde o bem estaria sediado e com isso permitiria a realização plena da felicidade humana. Para Jurandir as utopias podem ser de dois tipos: das origens ou dos fins. A utopia colocada pela fonte moral religiosa é de origem. Ela diz que o mundo é inicialmente perfeito, mas, dada a inabilidade humana, ele foi degradado¹⁰⁴. Cabe aos homens, portanto, buscar novamente essa perfeição.

Já o Iluminismo fundamenta uma Utopia de Fim. A felicidade humana está no horizonte dos homens. Nesse sentido, é preciso ainda construir um mundo perfeito e não apenas tentar recuperar a perfeição de outrora. Isso é supostamente possível através da política, isto é, da vontade geral dos homens representados democraticamente pelo Estado e guiados pela razão científica. Daí a idéia de perfectibilidade do ser humano, ou seja, a idéia de aperfeiçoamento progressivo.

A Ciência, portanto, passa a ser vista como uma possível e poderosa fonte para substituir a ordem divina. Em lugar de Deus, dizendo como os homens devem se portar, a Ciência, leva os indivíduos, racionalmente, à conclusão do que é certo ou errado. É a morte de Deus pronunciada pelos irmãos Karamazov.

Pois bem. A Ciência ou a razão assume o lugar de Deus. Mas existe uma particularidade que ainda precisamos explicar. Assim como a Religião precisa de intermediários para mostrar e dizer para as pessoas quais são as diretrizes divinas, o mesmo acontece com a Ciência. Deus não fala diretamente aos homens. Isso, dependendo da religião, é tarefa de guias espirituais, padres, pastores, ou mesmo da Bíblia. Já a Ciência usa intermediários menos subjetivos para falar com a sociedade. Menos subjetivos porque fundados em um suposto racionalismo científico.

Em nossa opinião, a economia pensada pelos clássicos é o exemplo mais presente e importante desta intermediação. A economia clássica está toda fundamentada

¹⁰² Ver o “*Mal Estar na Civilização*”, publicado originalmente em alemão em 1929.

¹⁰³ Palestra gravada no Espaço Cultural CPFL. Campinas. SP. Disponível em DVD em 2006.

¹⁰⁴ Pensemos aqui no Paraíso de Adão e Eva. O Édem e a discórdia colocada pela maçã.

em argumentos lógicos e racionais que prometem a felicidade humana num horizonte próximo. Para isso, basta deixar que as forças naturais do mercado façam sua parte. No horizonte teremos o equilíbrio. Teremos a harmonia de interesses entre pessoas e países. A naturalidade da economia prescinde, portanto, da direta intervenção humana. É o *laissez-faire*. É a mão invisível. É o Estado, democrático, mas, essencialmente, liberal. Um Estado de intervenção mínima. O mínimo necessário para garantir o máximo de mercado e o bom funcionamento de suas leis ou forças naturais. Isso é racionalmente ou cientificamente justificado. Para os clássicos, assim como a Física ou a Química, a Economia é uma Ciência. Uma Ciência natural.

Neste momento do texto, não é nosso objetivo discutir a consistência de tal afirmação. Interessa-nos, isso sim, entender as repercussões para o indivíduo, enquanto ser social, das mudanças provocadas pela emergência deste economicismo como fonte moral. Isso nos levará mais próximos do entendimento da relação entre o narcisismo e o capitalismo. Entre o narcisismo como patologia social e a Ética do Desempenho ou da Concorrência.

Isso porque, em última instância, com a suposta morte de Deus quem assume seu lugar é o mercado. Ou, pelo menos, a moralidade do mercado, vale dizer, a necessidade de reprodução do capital está hierarquicamente acima dos valores transcendentais da religião. Um mercado, não esqueçamos, que está moralmente ancorado por postulados científicos¹⁰⁵. Isso nos leva às seguintes perguntas: como avaliar moralmente as atitudes de cada ser social com base no mercado? Como saber se um indivíduo está seguindo as diretrizes que levarão a sociedade para a harmonia e o equilíbrio? Algo que está no horizonte racional da economia como Ciência.

Ora. Para isso basta ao indivíduo agir racionalmente para o bom funcionamento do mercado. Isso nos leva à máxima da economia clássica: “*a busca egoísta pelo bem estar*”

¹⁰⁵ Essa conclusão encontra-se melhor fundamentada na discussão feita no início do primeiro capítulo. Ali mostramos como o capitalismo, mais especificamente, a economia de mercado, se apodera dos valores da Modernidade ou do Iluminismo, vale dizer, da igualdade, da liberdade e da fraternidade. O capitalismo promete tais coisas quando, na verdade, é um sistema despótico e totalitário. Um despotismo expresso na mercantilização de todas as esferas da vida. Na redução de tudo ao imperativo da valorização do capital. Do dinheiro como um fim em si mesmo. Nesse sentido, o dinheiro ou o mercado educam e condicionam o comportamento das pessoas. Claro que tudo isso encoberto pelo manto ideológico das promessas de harmonia e equilíbrio oferecidas pela idéia de mercado auto-regulado. Uma discussão, portanto, que não pode ser feita separadamente da discussão da economia como Ciência. Da economicismo como uma poderosa fonte moral. Capaz, inclusive, de mercantilizar a própria religião. A religião tornou-se um negócio lucrativo para muitas Igrejas. Atenção. Isso não quer dizer que os valores transcendentais perdem completamente sua validade, mas, ficam subordinados à necessidade reprodução do capital. As necessidades do negócio ficam hierarquicamente acima da moral religiosa.

individual levará, automaticamente, ao bem estar coletivo". A maximização do bem estar individual, dentro da moral imposta pelo mercado, significa a busca do lucro individual. Do dinheiro. Significa, dentro de uma Ética do Desempenho, ser um vencedor. Como já sabemos, individualmente, a definição dos vencedores se dá na concorrência do mercado de trabalho.

Mas essa resposta ainda não nos ajuda a entender a relação entre narcisismo patológico e o avanço do Capitalismo. Falta ainda respondermos a seguinte pergunta: como mostrar para todos os demais, para todos os outros importantes, que você é um vencedor? Como construir concretamente uma identidade vencedora? Como deixar isso visualmente claro?

A resposta para tal pergunta nos remete para uma discussão recorrente ao longo deste trabalho, isto é, a questão do consumo no capitalismo. No terceiro capítulo fizemos essa discussão com a ajuda de Baudrillard. Vimos que o consumo marca a posição do sujeito na sociedade. No capitalismo, isso é o mesmo que dizer que o consumo marca a posição de cada indivíduo na luta da concorrência. Deixa visualmente evidente quem são os vencedores. Quem são aqueles que conseguem os empregos mais bem remunerados e, por isso, têm acesso aos bens mais caros.

Sendo assim, poderíamos dizer que o consumo é um dos critérios mais importantes para mostrar se você está ou não seguindo a moral imposta pelo mercado. A moral que, em última instância, define uma Ética da Concorrência.

Dito isso, chegamos mais próximos do ponto central que nos permitirá explicar com clareza e simplicidade qual é a relação entre narcisismo e capitalismo, ou, se quisermos, entre narcisismo e economia de mercado. O fato é que a moral religiosa vem sendo substituída ou corroída por uma espécie de "Moral do Espetáculo". Uma moral diretamente vinculada ao mercado ou ao consumo. Expliquemo-nos. O leitor ainda precisará de um último fôlego de sua paciência.

O conceito de "Moral do Espetáculo" vem sendo recorrentemente usado nos trabalhos de Jurandir Freire Costa. No livro *"O Vestígio e a Aura: corpo e consumismo na moral do espetáculo"*, publicado em 2005, ele mostra que o sujeito nessa moralidade:

"(...) se torna espectador passivo de um mundo de aparências que se impõe como evidência de sua superfluidade social. Dito de outra forma, a realidade-espetáculo é a trama dos dispositivos discursivos e não discursivos que se apresenta

independente da ação e do julgamento dos indivíduos. (...).” [Freire Costa 2005, pg 227].

A passividade do sujeito diante da moral do espetáculo acontece na medida em que o espetáculo não discute valores, mas apenas apresenta fatos. Os valores são escondidos numa suposta objetividade dos fatos ou dos pseudo-fatos.

O espetáculo é apresentado, fundamentalmente, pelos meios de comunicação de massa¹⁰⁶. Vale dizer, tudo aquilo que tem como platéia o grande público anônimo. A massa passiva diante da imprensa falada e escrita. Diante do cinema, do rádio, de jornais, de revistas e, especialmente, da televisão. A televisão atinge a grande maioria das populações e não permite a interatividade do espectador. Ele é um sujeito inerte diante dos fatos e das imagens apresentadas. Ou mesmo de supostos fatos que no espetáculo são assumidos, sem questionamento, como realidade.

Para Jurandir, essa desqualificação do mundo valorativo diante de uma seqüência de fatos ou eventos que simplesmente “são o que são”, é a primeira característica da moral do espetáculo¹⁰⁷.

A segunda característica é a apresentação do mundo espetacular, transmitida pelos meios de comunicação de massa, como o Reino do Poder. Aqueles que ali estão, são os que decidem. São os que comandam. São os que dão o “tom da música que todos devem dançar e cantar”. Os que ficam fora desse Reino ficam renegados ao anonimato. Como diz Jurandir, os de fora são “não-sujeitos” porque são impotentes e passivos.

Ainda segundo Jurandir, uma terceira característica da moral do espetáculo é a redução de tudo à mercadoria. Em outras palavras, tudo que é apresentado pelos meios de comunicação de massa está diretamente vinculado à necessidade de venda ou de lucro. Daí a direta ligação com o mercado.

A novela, o telejornal, os programas de auditório, jogos de futebol, filmes, etc., têm a necessidade de manter os índices de audiência elevados. Só assim, os intervalos e os espaços comerciais conseguirão ser vendidos a preços mais altos. Intervalos ou espaços onde prevalece um desfile frenético de imagens de produtos e mercadorias diversas. Um

¹⁰⁶ Jurandir (2005), citando o livro de Anselm Jappe (1999) sobre Guy Debord, diz que o espetáculo, embora não se resuma ao que os meios de comunicação de massa oferecem ao público, tem nesses meios “sua manifestação superficial mais esmagadora”.

¹⁰⁷ Ver Palestra de Jurandir Freire Costa gravada no Espaço Cultural CPFL em Campinas, SP, intitulada “O Consumidor e a Personalidade Somática”. Disponível em DVD em 2006.

desfile que não é apenas televisivo. Faz parte dele também as imagens de revistas, de *outdoors*, de jornais, da *internet*, as imagens descritas por rádios, músicas, etc..

Analisando conjuntamente as três características da moral do espetáculo descritas acima e com base em discussões feitas ao longo deste trabalho, chegamos à seguinte conclusão: a moral do espetáculo nada mais é do que a exacerbação da idéia de fetiche da mercadoria apresentada por Marx¹⁰⁸. Jurandir Freire Costa (2005), citando o livro de Anselm Jappe, diz que, segundo Guy Debord, o espetáculo é o último estágio de separação do sujeito do produto de seu trabalho.

Isso porque, em última instância, não se trata apenas de identificar a troca de mercadorias como a forma fundamental de sociabilidade. É muito mais do que isso. Na sociedade fundada pela moral do espetáculo são as imagens das mercadorias e não as mercadorias em si que escondem determinadas relações sociais. Não se trata apenas de relações entre coisas, mas, isso sim, de relações entre as imagens apresentadas de tais coisas.

Nesse sentido, temos uma duplicação daquilo que já é uma ilusão. A primeira ilusão é justamente o fetiche da mercadoria. Quando a troca assume a forma fantasmagórica de uma relação entre coisas quando, na verdade, é uma relação entre pessoas. A segunda ilusão acontece quando a própria relação entre as coisas ou mercadorias é substituída pelas imagens transmitidas de tais mercadorias pelos meios de comunicação de massa. É a ilusão da ilusão.

Para o espectador, o espetáculo se resume num desfile frenético de imagens fragmentadas. Um bombardeio incessante de imagens que aparecem como fatos ou, mais precisamente, pseudo-fato. Pseudo-fatos porque a realidade é somente aquela mostrada pelos meios de comunicação de massa. Uma realidade que não admite reflexão. Os “fatos são o que são”. Não há nenhum julgamento valorativo. As imagens substituem as palavras. Como diz Paul Virilio em um livro com um título bastante sugestivo “*A Bomba Informática*”:

“Visto que toda imagem vale mais que mil palavras, o desejo das multimídias é transformar nossa velha televisão em uma espécie de TELESCÓPIO DOMÉSTICO para ver, prever o mundo que está por vir (...)”

[Virilio 1999, pg 22].

¹⁰⁸ Ver discussão no início do primeiro capítulo.

Nesse sentido, o espetáculo promove a exaltação do mundo existente como o único possível. É como se o palco imitasse aspectos do cotidiano para, num segundo momento, diluir a percepção do que é realidade e ficção. O espetáculo se confunde com a realidade ou, mais do que isso, ele direciona e determina o que é real naquele momento.

A natureza dessa discussão é exatamente a mesma daquela feita por Adorno e Horkheimer no célebre artigo sobre a indústria cultural. Vale aqui reproduzir algumas passagens:

“O mundo inteiro é forçado a passar pelo filtro da indústria cultural. A velha experiência do espectador de cinema, que percebe a rua como um prolongamento do filme que acabou de ver, porque este pretende ele próprio reproduzir rigorosamente o mundo da percepção cotidiana, tornou-se a norma da produção. Quanto maior a perfeição com que suas técnicas duplicam os objetos empíricos, mais fácil se torna hoje obter a ilusão de que o mundo exterior é o prolongamento sem rupturas do mundo que se descobre no filme.”

“Ultrapassando de longe o teatro de ilusões, o filme não deixa mais à fantasia e ao pensamento dos espectadores nenhuma dimensão na qual estes possam, sem perder o fio, passear e divagar no quadro da obra fílmica”

“(...) e é assim precisamente que o filme adentra o espectador entregue a ele para se identificar imediatamente com a realidade.”

“São feitos de tal forma que sua apreensão adequada exige, é verdade, presteza, dom de observação, conhecimentos específicos, mas também de tal sorte que proibem a atividade intelectual do espectador, se ele não quiser perder os fatos que desfilam velozmente diante de seus olhos”. [Adorno 1985, pg 118-119].

Adorno cita o cinema. Mas seus comentários também são válidos para muitos outros exemplos do espetáculo dos meios de comunicação de massa. É o caso das novelas, séries semanais ou mesmo telejornais.

Nos telejornais, as notícias são apresentadas de maneira desconexas e fragmentadas. Em poucos segundos, assuntos complexos e polêmicos são apresentados por meio de imagens com extrema simplicidade. No segundo seguinte, um outro assunto, que nada tem a ver com o anterior, é também apresentado de maneira rápida e simples. Isso não permite ao telespectador nenhuma possibilidade de interpretação ou de reflexão. Nenhuma capacidade de relacionar assuntos. Mesmo porque, imediatamente, um terceiro

assunto lhe é apresentado da mesma maneira. Para quem assiste um telejornal aquilo que lhe é apresentado é a realidade que lhe importa. É a imagem do real.

Não é por outra razão que Jurandir, quando trata da “moral do espetáculo”, usa o termo *Matrix*. Termo este emprestado de um filme com o mesmo nome. Filme esse, vale dizer, cujos diretores afirmam ter usado idéias do livro “*Simulacros e Simulações*” de Jean Baudrillard ¹⁰⁹. Um dos aspectos centrais deste livro é mostrar, justamente, como a realidade e aquilo que é virtual se confundem e se misturam de maneira a não permitir mais a separação ¹¹⁰. Sobre essa questão e sobre a moralidade do espetáculo diz Jurandir Freire Costa:

“O espetáculo reordena o mundo como um desfile de imagens que determina o que merece atenção ou admiração. Como viver sexualmente; como amar romanticamente; como educar os filhos; como conquistar amigos e fazer amizades; como vencer no mundo dos negócios; como aproveitar melhor o tempo de lazer; como distinguir violência e paz; como saber o que é justo ou injusto; em quais políticas votar; quais filmes, peças de teatro e filmes gostar, enfim, como ser feliz e dar sentido á vida, tudo isto é apreendido por intermédio da mídia; nada disto convida o sujeito a pensar por que o significado do real se exaure em sua versão virtual.

De modo breve, o espetáculo faz da aparência inerência. A realidade diluída em imagens leva o sujeito a perder a confiança em seu discernimento e a crer, prima facie, no que dizem os jornais, revistas, filmes e programas de rádio ou de televisão. O mundo filtrado pela mídia deixa de ser um fato incontestável, visto e produzido por todos, para se tornar uma ficção volátil que existe enquanto é exibida e deixa de existir quando sai do noticiário. O verdadeiro não é mais ‘aquilo que é’, mas o que os proprietário dos meios de comunicação decidem que deve ser visto.” [Freire Costa 2005, pg 227].

Em suma, estamos tratando de uma moralidade midiática e volátil que determina as diretrizes fundamentais para a vida do sujeito moderno. Uma moralidade que nada tem de tradicional porque não está ancorada na história. No passado. Ela se “desmancha no

¹⁰⁹ No primeiro filme dos irmãos Wachowski, o *hacker* Neo (Keanu Reeves) guarda seus programas de paraísos artificiais no fundo falso do livro *Simulacros e Simulação*, de Baudrillard. Keanu leu o livro e costuma mencionar o autor em todas as suas entrevistas sobre *Matrix Reloaded*, o último filme da trilogia.

¹¹⁰ Baudrillard afirma, numa entrevista concedida à Revista Época em junho de 2003, que embora saiba que o filme *Matrix* utilizou seu livro, suas idéias foram mais bem compreendidas em outros dois filmes. Diz ele: “Os diretores se basearam em meu livro *Simulacros e Simulação*, mas não o entenderam. Prefiro filmes como *Truman Show* e *Cidade dos Sonhos*, cujos realizadores perceberam que a diferença entre uma coisa e outra é menos evidente. Nos dois filmes, minhas idéias estão mais bem aplicadas”.

ar” a todo o momento para se recompor novamente no momento seguinte. Para dizer ao espectador passivo o que é a realidade naquele determinado momento. O que deve ser considerado como certo e errado.

Ela é uma moralidade volátil, justamente, porque está inteiramente estruturada no processo de fetichização da mercadoria. Estamos dizendo, os valores são voláteis porque estão diretamente ligados à necessidade de reprodução e da acumulação de dinheiro por meio da venda de mercadorias. É justamente por isso que Jurandir afirma que uma das características centrais da moral do espetáculo é a redução de tudo à mercadoria. Ou, se quisermos, ao valor de troca.

Não seria possível imaginar esse fenômeno numa sociedade onde predominam os valores de uso. Onde as relações sociais são imediatas. Vale dizer, onde eu posso sentir, ver e viver imediatamente qualquer relação contra outra pessoa.

Nesse contexto, podemos dizer que o outro lado da moeda colocada pela discussão da moral do espetáculo é a discussão sobre o consumo na sociedade capitalista. Mas atenção. Não se trata apenas de mostrar, como muito bem faz Baudrillard, que os objetos dominam os homens ou que o consumo de objetos não é uma questão de escolha individual. No contexto do espetáculo, é muito mais do que isso. Não são os objetos que dominam as pessoas, mas, isso sim, as imagens transmitidas dos objetos. Daí, novamente, a idéia de ilusão da ilusão.

É somente nesse contexto que podemos entender o papel da publicidade no mundo atual. A propaganda não vende apenas produtos, mas, antes disso, procura associar os produtos a certos valores ou comportamentos. As palavras de um publicitário brasileiro e professor acadêmico, escritas num livro que tem a pretensão de analisar as recentes mudanças no mundo da propaganda, deixam isso evidente:

“A publicidade deixou de ser um mero acessório de vendas para pautar comportamentos sociais. Os criativos, os caras que passam a dizer o que era certo e errado, o que era, nos termos da época, in e out, deixaram de ser meros prestadores de serviços para virarem ícones sociais. Puxadas por Washington Olivetto, o mais brilhantes e aparecido profissional de publicidade da época, hordas de publicitários invadiram o cenário social e impuseram seus gostos, sua visão cosmopolita, seu humor sofisticado, sua estética elegante e transformaram a atividade em lançadora de tendências. Produtos, serviços e marcas ansiosos pelos flashes que esses jovens ousados arrebataavam passaram a contratar seus

serviços e a fazer comunicação sofisticada, interessante e elegante, não importava se seu consumidor era pobre, inculto ou analfabeto.” [Figueiredo 2007, pg 15].

Em última instância, é a moda expressa nas imagens dos objetos de consumo, volátil e dinâmica por definição, quem dita os padrões de comportamento. Quem faz ou está na moda pertencem ao Reino do Poder citado anteriormente por Jurandir.

Sendo assim, quando muda a moda mudam os comportamentos ou os padrões sociais. Uma mudança que não admita nenhuma reflexão. Ela segue cegamente o ritmo do desfile frenético e fragmentado de imagens. Os espectadores do espetáculo ou, nesse contexto, os consumidores são seduzidos por tais imagens. Ainda segundo o mesmo publicitário:

“(...) a grande maioria dos consumidores necessita ser seduzida. Eles não estão assim tão interessados em nosso produto. Somos nós quem precisamos cativá-los, conquista-los. Assim, o processo de conquista dos consumidores por meio de propaganda começa com um título que mais provoca do que entrega, um título que tem como objetivo central iniciar o assunto, e não chegar a uma conclusão.” [Figueiredo 2007, pg 29].

Pois bem. Toda essa longa discussão sobre a moral do espetáculo fez-se necessária para que, neste momento do texto, possamos esclarecer para nós mesmo e, principalmente, para o leitor, já impaciente, a relação entre o narcisismo como patologia social e o avanço do capitalismo.

Em nossa opinião, dois pontos são centrais para explicar essa relação. Em primeiro lugar, temos a questão das transformações da autoridade. Em segundo lugar, o investimento narcísico que os próprios pais fazem em seus filhos. Vejamos.

A transformação da autoridade acontece, em primeira instância, no ambiente familiar. Os pais, até então modelos mais importantes de identificação para os filhos, passam a ter sua autoridade questionada. Isso acontece na medida em que essa era uma autoridade fundada na experiência, na sabedoria histórica e na tradição religiosa. A história, o passado, ou tradição perdem espaço frente ao surgimento da moral do espetáculo. Moral essa, não podemos nunca esquecer, que é consequência direta do avanço e da expansão do capitalismo. Também não podemos esquecer que estamos tratando de uma moralidade estreitamente associada ao economicismo científico.

Pois bem. Na medida em que a moralidade colocada pelo espetáculo é fluída, volátil e passageira, não é possível a construção de uma autoridade inquestionável. Não

existe autoridade em coisas passageiras. Coisas que não podem vencer a resistência do tempo porque mudam a todo o momento ao sabor da moda. Ao sabor das últimas imagens de produtos e comportamentos apresentadas pelo espetáculo.

No contexto de uma família nuclear, a criança perde, portanto, sua principal referência de contraposição para construir sua própria personalidade ou identidade. A figura dos pais como principal modelo de identificação perde força. Por outro lado, ganham força figuras diretamente associadas à moral espetacular. Estamos nos referindo às Celebidades. Aos atores principais dos *shows* apresentado diariamente pelos meios de comunicação de massa.

A Celebridade é a figura que está sempre na moda. A figura que consome os produtos mais caros e recém lançados no mercado. São os famosos que aparecem, lindos e maravilhosos, nos principais comerciais de televisão e revistas. Estão nas principais novelas e filmes. São alvos disputados por fotógrafos e programas de auditórios. Ditam a moda e são modelos de identificação que corrompem a autoridade tradicional. Não apenas a autoridade paterna, mas também antigos modelos tradicionais como, por exemplo, professores, capitães da indústria, religiosos, operários, intelectuais, cientistas, políticos, médicos, etc..

A figura das celebridades é algo que aparece já nos primeiros momentos da infância. Basta que a criança tenha acesso aos meios de comunicação de massa, principalmente, a televisão. Ali o desfile de imagens de produtos e famosos consumindo tais produtos é incessante. Não por outra razão, a professora de sociologia norte-americana Juliet Schor, escreveu, em 2004, um livro com um título bastante preciso: *“Born to Buy”*. Em algumas passagens de seu texto fica evidente o apelo ao consumo pensado diretamente para as crianças. O poder da televisão corrompendo a autoridade paterna. Diz ela:

“Today, marketers create direct connections to kids, in isolation from parents and at times against them. The new norm is that kids and marketers join forces to convince adults to spend money”

“Advertisers have direct access to kids because they watch television without their parents. Marketers have also pried open other parent-free environments, most notably schools and the Internet, where they speak directly to their target market. Indeed, marketers are connecting with children in an increasingly close embrace

that parents find difficult to penetrate and is even affecting how kids and parents get along” [Schor 2004, pg 16-17].

Essas duas citações resumem com exatidão a questão da perda da autoridade paterna frente a moral do espetáculo. Frente ao desfile de imagens e mercadorias. O trecho seguinte cita uma pesquisa que mostra como a idéia de ser famoso e rico, tais como as celebridades, está diretamente relacionado ao consumo. Diz Schor:

“A survey of youth from seventy cities in more than fifteen countries finds that 75 percent of U.S. teens want to be rich (...). Sixty-one percent want to be famous. More children here than anywhere else believe that their clothes and brands describe who they are and define their social status” [Schor 2004, pg 13].

O desfile de imagens acontece já nos primeiros momentos da infância. Algo, sem dúvida, impressionante:

“At age one, she’s watching Teletubbies and eating the food of its ‘promo partners’ Burger King and MacDonald’s. Kids can recognize logos by eighteen months, and before reaching their second birthday, they’re asking for products by brand name. By three and a half, experts say, children start to believe that brands communicate their personal qualities, for example, that they’re cool, or strong, or smart. Even before starting school, the likelihood of having television in their bedroom is 25 percent, and their viewing time is just over two hours a day. Upon arrival at the schoolhouse steps, they typical first grader can evoke 200 brands. And he or she already accumulated an unprecedented numbers of possessions, beginning with an average of seventy new toys a year” [Schor 2004, pg 19].

Em suma, fica evidente que a autoridade paterna, fundada numa fonte moral tradicional, perde espaço para a figura da celebridade e seu vínculo com o consumo. Mas, a celebridade é uma autoridade passageira. É fugaz. Efêmera. Não tem consistência. É, nesse sentido, irresponsável. Na moral do espetáculo deixa-se de lado qualquer preocupação com a Ética para se preocupar com a estética, vale dizer, com a aparência. Uma aparência fundada naquilo que você consome ou mesmo na imagem de seu próprio corpo tratado como objeto ¹¹¹. São as imagens provisórias que a posse de certos objetos confere ao sujeito. Na sociedade do consumo são as imagens, fragmentadas e passageiras, que determinam como cada um deve viver.

¹¹¹ Vale lembrar, que o culto ao corpo é um dos temas centrais tratados pelo livro de Jurandir Freire Costa: “O Vestígio e a Aura: corpo e consumismo na moral do espetáculo”.

Nesse sentido, temos uma moralidade provisória. Os modelos de identificação, as celebridades e os objetos de consumo, mudam o tempo todo. Aceitamos essa forma gasosa de viver sem pensar. Sem nenhuma reflexão ou opinião crítica. Ficamos inertes e passivos apenas assistindo ao *show*. Diante dos fatos ou pseudo-fatos nos apresentados como realidade.

Ao mesmo tempo, a moral torna-se uma questão de preferência ou afinidade individual. Vale dizer, se, aparentemente, eu posso escolher os objetos que consumo e as celebridades que quero admirar e tomar como modelo, parece que posso escolher a moral que mais me agrada. É uma moral relativizada. Parece ser uma questão de gosto individual. Muito longe da idéia de um dever ético ou de uma crença comum colocado pela religião ou mesmo pela política.

Nessa moral individual, gerida pelo gosto ou preferência, a autoridade paterna ou qualquer outro tipo de autoridade tradicional, pouco pode fazer. É justamente nesse sentido que os filhos, submetidos ao espetáculo desde a infância, são colocados num patamar de igualdade em relação aos pais. Pensam os filhos: se posso escolher meus próprios valores porque então seguir aqueles ditados pelos meus pais? Quem garante que esses são os melhores para mim? Por outro lado, os próprios pais, também submetidos à moral do espetáculo, começam a duvidar ou perder a confiança na própria experiência. Começam a discutir com os filhos, num patamar de igualdade, quais valores são importantes. Quais valores devem ser buscados naquele determinado momento.

Ora. Essa frouxidão no ambiente familiar é um enorme passo na direção da construção de uma personalidade narcisista. Ela faz com que a dissolução do complexo de Édipo assuma um caminho específico. Um caminho diferente daquilo que se poderia esperar num contexto marcado pela força de uma moral tradicional. Expliquemo-nos.

Como vimos, chega um momento em que a criança precisa desprender-se da figura paterna como modelo para constituir sua própria identidade. Esse é um momento de dor e extrema insegurança para a criança. É quando o Ego, a organização interna que conscientemente organiza, controla e supervisiona as relações com o mundo externo, se constitui e se afirma com mais força. Para que isso ocorra duas condições são importantes.

Em primeiro lugar, é necessária uma figura firme de contraposição. Um anteparo visível de referência. Isso permite ao sujeito que a visualiza construir algo que seja diferente. Não é possível diferenciar-se de algo se eu não consigo delimitar com clareza o

que é ou quem é. Essa figura de contraposição é, num primeiro momento, a autoridade paterna. Uma autoridade que se firma com base nas fontes morais tradicionais.

Em segundo lugar, para a constituição de um Ego forte, faz-se necessária a existência de um conjunto de ideais que dêem sentido à vida. Permitindo assim a organização de uma consciência sobre si mesmo. Isso também era dado pelas fontes morais tradicionais. Pela religião ou mesmo pela política resumindo a idéia de democracia. O Ego não pode se afirmar sem ideais de vida seguros. Ideais que se encontram corroído até mesmo em instituições tradicionais como a escola.

Pois bem. O fato é que com a substituição das fontes morais tradicionais pela moral do espetáculo, nenhuma das duas condições é satisfeita. Nem a figura paterna representa uma autoridade firme e inquestionável bem como não existem ideais que consigam dar um sentido seguro e linear à vida. Nesse contexto, a dissolução do complexo de Édipo e a constituição do Ego seguem um curso diferente daquele onde predomina a moral tradicional. Vejamos.

A catexia de objeto desenvolvida pelo menino em relação ao seio materno da mãe pode ser entendida como um investimento libidinal. Uma energia ligada aos instintos imediatos de prazer do ID, isto é, do subconsciente. Segundo Jurandir (1988)¹¹², com o surgimento do Ego, esse investimento ou essa energia libidinal precisa ser abandonado e pode assim tomar três direções: ser dirigida ao próprio ego, aos objetos e aos ideais.

No contexto da moralidade tradicional, é natural que esse investimento vire-se em direção aos ideais religiosos ou políticos. Ali ele encontrará uma fonte segura capaz de sublimar a energia libidinal de outrora. Os ideais configuram, portanto, uma gradação do Ego ou, em termos clínicos, aquilo que Freud chamou de Superego ou Ideal de Ego. Segundo Freud em “*Ego e o ID*”, publicado em 1923:

“O superego, contudo, não é simplesmente um resíduo das primitivas escolhas objetais do id; ele também representa uma formação reativa enérgica contra essas escolhas. A sua relação com o ego não se exaure com o preceito: ‘Você deveria ser assim (como o seu pai)’. Ela também compreende a proibição: ‘Você não pode ser assim (como o seu pai), isto é, você não pode fazer tudo o que ele faz; certas coisas são prerrogativas dele.’ Esse aspecto duplo do ideal do ego deriva do fato

¹¹²“*Narcisismo em Tempos Sombrios*”. Artigo disponível em www.jurandircosta.hpg.ig.br/ciencia_e_educacao/9/artigos/narcisismo.html. Também publicado em Birman, Joel (org.). *Percursos na História da Psicanálise*. Rio de Janeiro: Livraria Taurus Editora. 1988. pp. 151-174

de que o ideal do ego tem a missão de reprimir o complexo de Édipo; em verdade, é a esse evento revolucionário que ele deve a sua existência.” [Freud 1923].

Na verdade, o superego ou o Ideal de Ego configuram modelos de referência ou de exigências éticas. Por isso mesmo, é traduzido na linguagem cotidiana como o repressor. Tem um papel assimilável ao de um Juiz ou de um Censor em relação ao Ego. É formado, portanto, pelo contexto cultural. Pelos valores predominantes ou eticamente aceitáveis numa determinada sociedade. De qualquer maneira, ele é herdeiro direto do complexo de Édipo.

Sendo assim, podemos dizer que o Ideal de Ego diz ao Ego como ele deve se comportar e, este, por sua vez, regido pelo princípio da realidade, reprime qualquer manifestação instintiva ou não consciente do ID que possa lhe prejudicar. O ID, vale lembrar, que é o lugar onde outrora se concentrava a energia libidinal investida na mãe. Uma energia regida pelo princípio do prazer.

A dissolução do complexo de Édipo, portanto, pode ser entendida como a substituição da energia libidinal por um investimento em ideais de vida. Ideais fundados numa moral tradicional e estável. Nesse contexto, Ego, ID e Superego têm suas funções muito bem delimitadas. O mundo externo não será, como acontece no narcisismo patológico, uma extensão das vontades do sujeito. Neste caso específico, Ego, ID e Superego encontram-se fundidos.

Isso porque, no contexto da moral do espetáculo, a construção do Ego assume características completamente distintas. Em primeiro lugar, porque a figura paterna não representa um anteparo firme. Sem isso, também fica muito mais difícil a constituição de um Ego firme e bem estruturado. Em segundo lugar, porque os ideais de vida colocados pelo espetáculo também não são firmes. São fluídos e voláteis. Estão fundados num conjunto de imagens fragmentadas que representam pseudo-fatos. Tudo isso fica sintetizado na adoção da celebridade como modelo de referência. Uma figura programada para idolatrar o momentâneo e desaparecer com ele para dar lugar a uma outra.

A Celebridade define um modelo de sucesso. Sucesso porque participa do espetáculo como ator ou atriz principal. É a figura mais visível. Sucesso também porque tem acesso aos melhores e mais caros bens de consumo. Sucesso porque define o estilo de vida dos ricos e famosos. Daqueles que freqüentam a “Ilha de Caras”. Daqueles que aparecem sempre felizes. Divertindo-se. Esse é o modelo de uma vida perfeita veiculado na moral do espetáculo.

Os espectadores do espetáculo perseguem esse modelo ou esses ideais de vida. E, é justamente com base nessa cultura do espetáculo e do entretenimento que o Superego vai se delimitando. O superego de um indivíduo não pode ser dissociado do ambiente cultural ou, como diz Freud, de uma época de civilização. Ele diz no “*Mal Estar da Civilização*”:

“O Superego de uma época de civilização tem origem semelhante à do Superego de um indivíduo. Ele se baseia na impressão deixada atrás de si pelas personalidades dos grandes líderes.” [Freud 1997, pg 106].

Hoje, as Celebidades definem os grandes líderes. Por isso são modelos culturais.

Mas são modelos muito difíceis de serem perseguidos. Isso porque, em primeiro lugar, perseguir os ideais da celebridade é buscar o sucesso extremo no contexto do mercado. É ser rico e famoso. É, antes de tudo, ocupar espaço na mídia. Em segundo lugar, porque as celebridades mudam o tempo todo. Não definem ideais firmes válidos para toda uma vida ou para muitas gerações. São valores superficiais.

Nesse sentido, podemos dizer que o Superego delimitado pela cultura do espetáculo é muito mais repressor ou agressivo do que aquele colocado pela moral tradicional. Ele define uma moral superficial e volátil, mas, ainda assim, muito mais pesada. Por isso mesmo, não podemos aqui confundir o afrouxamento da autoridade paterna ou mesmo da família com o afrouxamento do Superego. Eles têm naturezas distintas.

Dito tudo isso, fica mais fácil entender porque esse Superego contribui fortemente para a consolidação de uma personalidade narcisista. Uma personalidade que não delimita as fronteiras entre o Ego, o ID e o Superego. Fica tudo borrado e por isso o mundo, para o indivíduo, se torna uma extensão de suas vontades. Ele almeja ser como uma celebridade, mas, na sua experiência cotidiana de vida, isso se mostra muito difícil. Ele nunca conseguirá consumir exatamente as mesmas coisas. Nunca será tão rico ou famoso e, principalmente, nunca ocupará um grande espaço na mídia. Ficará renegado ao anonimato. Seu ego está imprensado entre o ID e o Superego.

Entretanto, essa não é uma realidade imediatamente percebida pelo indivíduo. Ele pensa e acredita que isso é possível. Basta fazer como fizeram as próprias celebridades. Estas, quando perguntadas, descrevem com prazer a fórmula para viver em mundo de constantes alegrias e entretenimento. Jurandir, novamente, é muito claro a esse respeito:

“Em depoimentos do tipo, o principal objetivo de entrevistadores e entrevistados é saciar a curiosidade do público leitor ou espectador acerca dos segredos do sucesso ou dos ideais morais do mundo do entretenimento. A fórmula se repete com uma previsibilidade monótona. Os astros ou estrelas, ao falar de suas experiências, sempre revelam o que todos já sabem, mas precisam ouvir de novo para persistirem crendo no que a realidade nega incessantemente. A receita do sucesso, por exemplo, consiste em ‘seguir o coração’, ‘confiar na intuição’, ‘deixar fluir as emoções’, ‘não se deixar intimidar pelas culpas e medos do outro’, ‘correr atrás de um sonho’, etc.

O teor do recado emocionalista, como chamou Furedi (2004), é o mesmo: veja como é fácil ser famoso! Basta nascer equipado com emoções para conseguir seu spotlight! O sucesso, no discurso das celebridades, parece saído de romances pastorais ou de telas do romantismo inglês. O trabalho esfalfante, os medíocres interesses de poder, a competição desonesta dos arrivistas, tudo isso faz parte do mundo do ganha-pão. No universo do entretenimento, o que conta é a espontaneidade, o contato íntimo com que se tem de melhor ou a ousadia em se descobrir. Em síntese, o mundo da fama tem um lado ‘angelical’ invisível à maioria dos mortais. As celebridades, um dia, conseguiram vê-lo. Eis o grande segredo do sucesso.” [Freire Costa 2005, pg 170].

Em suma, o discurso das celebridades nos induz a imaginar ou fantasiar um mundo onde tudo é possível. Onde basta querer, acreditar e seguir o seu sonho. Todos nós podemos “chegar lá”. Mas, a prática cotidiana, a realidade é muito diversa.

Em termos clínicos diríamos que a fantasia de um mundo de espetáculos e diversões segue o princípio do prazer, regido pelo ID. Já o princípio da realidade é regido pelo Ego. É justamente por idolatramos e acreditamos no discurso espontâneo das celebridades, que a confusão entre ID e Ego se instala. No mundo fantasioso das celebridades, todas nossas vontades e desejos de prazer podem ser satisfeitos. Mas, no mundo real, isso não acontece. Daí o maior peso do Superego.

O narcisista, portanto, na dissolução do complexo de Édipo, é o sujeito que destina parte de sua energia libidinal para o seu Ego. Ele não pode direcionar tudo para os ideais porque esses são muito difíceis de serem buscados e mudam o tempo todo. Ele também não consegue enxergar uma figura firme de contraposição para a consolidação do seu Ego. É o sujeito que tem um Ego grande, mas, antes de tudo, um Ego frouxo ou fraco porque não plenamente constituído. É o sujeito que não consegue delimitar o que

pertence ao mundo da fantasia e ao mundo real. Em dúvida, ele investe toda sua energia libidinal no seu próprio Ego. Ele é grande, mas muito frágil.

Não é por outra razão que observamos já há algum tempo uma explosão na venda de livros de auto-ajuda. Eles ensinam, justamente, a confundir o real e o imaginário. Tudo é possível, basta que você acredite em você mesmo! É como se houvesse um “segredo” escondido em cada um de nós. Para exemplificar, vale a pena reproduzir aqui alguns trechos de um destes livros. Um livro cujo título já traduz com precisão o problema que estamos tratando: *“O Poder do Subconsciente”*. Escrito pelo norte-americano Dr. Joseph Murphy, já traz na capa a seguinte mensagem marcada por um apelo cientificista:

“Apreenda, por meio de recentes descobertas científicas, a usar o poder da mente para obter riqueza, juventude, vigor, paz de espírito e felicidade”

Um trecho interno também é bastante ilustrativo. Nele fica evidente a confusão entre Ego e ID bem como a percepção do Ego como grande, mas frágil. Diz o Dr. Murphy:

“Certa vez, Enrico Caruso, o grande tenor de ópera, teve um ataque de nervosismo, de medo, de entrar em cena. Espasmos causados por medo intenso contraíram-lhe os músculos da garganta. Sentiu as cordas vocais paralisadas, inúteis. Nos bastidores, já vestido para entrar em cena, suava em bicas. Nesse exato momento, devia entrar no palco e cantar para uma ansiosa platéia de milhares de pessoas. Tremendo disse:

-Não posso cantar. Todos vão rir de mim. Minha carreira acabou.

Virou-se para voltar ao camarim. De repente, porém, parou e gritou:

-O Pequeno Eu está tentando estrangular o Grande Eu interior!

Virou-se para o palco e espigou-se todo.

-Vá embora daqui – ordenou, dirigindo-se ao Pequeno Eu. –O Grande Eu quer cantar por meu intermédio.

Por Grande Eu Caruso entendia o poder e a sabedoria ilimitada da mente subconsciousente. Começou a gritar:

-Vá embora, vá embora, o Grande Eu vai cantar!

A mente subconsciousente respondeu liberando as forças vitais nele existentes. Ao ouvir o sinal do ponto, entrou no palco e cantou gloriosa e majestosamente. A platéia ficou extasiada” [Murphy 2002, pg 31]

Pois bem. Depois desse longo percurso fica mais fácil entendermos a relação entre o avanço do capitalismo, sintetizado na moral do espetáculo, e o surgimento do narcisismo secundário como patologia social.

A moral do espetáculo atua nos indivíduos desde os primeiros momentos da infância. No contexto familiar, os pais pouco podem fazer para se contrapor. Mesmo porque, também eles estão vivendo sob essa moral. As instituições posteriores, também fundadas na moral tradicional, perdem espaço para o espetáculo. É o caso das escolas e seus professores. É o caso da própria religião.

Um segundo fato que ainda reforça sobremaneira o surgimento o desenvolvimento do narcisismo secundário é o investimento narcísico dos próprios pais sobre os filhos. Vale dizer, muitos pais, mais velhos e experientes e, por isso mais cientes das dificuldades em se “chegar lá”, transferem para os filhos todas as suas frustrações. Imaginam a vida dos filhos como uma extensão de sua própria. Imaginam, dessa maneira, que os filhos poderão conseguir fazer ou conseguir aquilo que eles não fizeram ou ainda não conseguiram.

Enfim, o culto à celebridade é, em última instância, a manifestação do capital nas suas últimas conseqüências. Essa moral do espetáculo nada mais é do que a síntese de uma ética fundada no desempenho traduzida pelos meios de comunicação de massa. E, o narcisismo como patologia social, é fortemente influenciado por essa ética ou a essa moral. É a doença de uma sociedade competitiva que celebra os ricos e famosos. Os vencedores.

Convém agora descrevermos com mais precisão as principais características ou sintomas que definem a personalidade narcisista. Feito isso, poderemos voltar a pensar na pergunta que definiu motivou e definiu os rumos deste trabalho, isto é, as longas jornadas de trabalho do nosso executivo de sucesso. Sem dúvida, um dos maiores exemplos de uma personalidade narcisista. Vejamos.

A Personalidade do Narcisista Patológico

O Narcisista patológico é o sujeito que oscila recorrentemente entre o “Grande Eu” e o “Pequeno Eu” citado por Caruso. Ora pensa ser portador de poderes infinitos e onipotentes, ora torna-se muito inseguro. Em um momento compara-se com Deus e, no

momento imediatamente seguinte, não consegue encarar um desconhecido andando numa rua qualquer.

Essa oscilação é causada, justamente, pela confusão entre Ego, ID e Superego no contexto da moral do espetáculo. Ou, se quisermos, pelo fato de imaginar o mundo como uma extensão de suas vontades e ser desmentido pela realidade cotidiana de sua vida. Lash, analisando a sociedade espetacular norte-americana, diz o seguinte:

“Os meios de comunicação de massa, com seu culto da celebridade e sua tentativa de cercá-las de encantamento e excitação, fizeram dos americanos uma nação de fãs, de freqüentadores de cinema. A ‘mídia’ dá substância e, por conseguinte, intensifica os sonhos narcisistas de fama e glória, encoraja o homem comum a identificar-se com as estrelas e a odiar o ‘rebanho’, e torna cada vez mais difícil para ele aceitar a banalidade da existência cotidiana.” [Lash 1983 pg 43].

Quando confrontado com a “banalidade da existência cotidiana”, o espectador do espetáculo muda repentinamente de humor. É quando ele se depara com aquilo que Lash chamou de “o vazio interior”.

A sensação de vazio interior é um dos principais sintomas do narcisismo patológico. É um vazio no sentido de representar um espaço sempre à espera de ser preenchido pelas experiências gloriosas próprias das celebridades. Mas isso não acontece para a grande maioria das pessoas. Este é o momento da depressão. Define um sentimento aterrorizante de não ser, portanto, ninguém. É o colapso da identidade. O narcisista patológico vive em condições limítrofes entre a euforia e a depressão. Entre o sonho da fama e angustiante sensação de fracasso em mundo que se divide entre perdedores e vencedores. Quando experimenta o fracasso, ele não encontra nenhuma estrutura de apoio ou de consolo. Está sozinho no mundo.

Imaginando-se Deus, o narcisista é um sujeito que não precisa de ninguém para satisfazer seus desejos. O destino do narcisista está em suas “próprias mãos”. Sua busca pela fama e pelo dinheiro é, em última instância, uma luta para a auto-realização. Uma luta que precisa ser travada com todos os demais. A celebridade é um atributo para poucos. Sendo assim, o narcisista é um sujeito portador de uma inveja permanente de todos aqueles que estão acima dele. De todos aqueles que estão mais próximos do modelo imposto pelas celebridades.

A inveja, portanto, também define um sintoma importante desta patologia. Ela está diretamente ligada ao terrível medo da dependência do outro. Depender de alguém é o mesmo que admitir o fracasso. É não ser dono de seu destino glorioso. Para o narcisista o outro pode assumir apenas dois papéis muito claros. Ou ele é um adversário ou ele é tratado como um objeto útil na busca do sucesso. O narcisista usa o outro de uma forma parasita. Ele é, em sua essência, um manipulador.

Por isso mesmo não admite relações mais íntimas com ninguém. Embora se mostre sempre bastante alegre e respeitoso em suas relações pessoais, elas são superficiais e calculadas. É um sujeito racional e calculador até mesmo em situações de humor. Situações onde, supostamente, deveria prevalecer a espontaneidade desinteressada. O narcisista manipula suas emoções e suas relações com os outros a fim de validar sua auto-estima. Isso porque, em última instância, ele não consegue viver sem uma audiência para admirá-lo. Como diz Lash:

“(...) o manipulador depende da admiração ou do temor que inspira em outras pessoas para certificar-se de suas credenciais como um vencedor.” [Lash 1983 pg 71].

Em suma, o medo da dependência combina-se, simultaneamente, com a necessidade de outro para admirá-lo. O mundo é um espelho e ele precisa ver no outro o reflexo de sua imagem grandiosa. Ele não vive sem uma platéia para aplaudi-lo.

A outra face do medo da dependência é a repressão de um ódio ou uma raiva ilimitada. O narcisista cultua dentro de si uma enorme agressividade que se manifesta em seus momentos de depressão e extrema angústia, ou seja, quando resiste à percepção de dependência do outro ou do seu fracasso. Quando tem medo da competição com o outro. Nestes momentos, seus impulsos mais agressivos dirigem-se para ele mesmo e para o próximo. A depressão ou a angústia configura uma forma de agressividade interna. A falta de interesse pelo outro ou a objetivação do próximo como um objeto que precisa ser superado ou utilizado na luta da competição, configura uma agressividade externa. Também o ressentimento é uma forma de agressividade externa, ou seja, quando todas as frustrações de um indivíduo são culpa de uma terceira pessoa.

Podemos dizer que o narcisista é um sujeito que ama a si mesmo, mas, antes disso, é um sujeito extremamente agressivo. É uma patologia que tem mais a ver com o ódio voltado para o próprio indivíduo e para o próximo do que com a auto-admiração. É justamente por isso que podemos interpretar a “cultura do narcisismo” como o contrário

da civilização. É uma patologia social também no sentido de diluir os laços de solidariedade entre os homens. Ele caminha na direção da barbárie e da desintegração social e não da civilização.

Essa tensão irreduzível entre indivíduo e sociedade define o tema central de um dos mais importantes trabalhos de Freud, isto é, o *“Mal Estar da Civilização”*. Todo problema da Civilização se resume em neutralizar a agressividade inerente ao ser humano. Diz Freud:

“A existência da inclinação para a agressão, que podemos detectar em nós mesmos e supor com justiça que ela está presente nos outros, constitui o fator que perturba nossos relacionamentos com o próximo e força a civilização a um tão elevado dispêndio [de energia]. Em consequência dessa mútua hostilidade primária dos seres humanos, a sociedade civilizada se vê permanentemente ameaçada de desintegração.” [Freud 1997 pg 68].

Portanto, usando os termos freudianos, é perfeitamente possível entender o narcisismo como uma patologia social que combina simultaneamente a pulsão de morte, sintetizada pela agressividade, e a pulsão de vida, vale dizer, pelo investimento do Eros em si mesmo. Pelo amor por si mesmo, mas nunca pelo outro.

Estamos aqui tratando de um sujeito que só ama a si mesmo e que usa o outro. É um sujeito de uma atitude utilitária ou parasitária em relação ao próximo. Uma atitude que só lhe interessa para o proveito próprio. Nesse sentido, trata-se de um desligamento do outro. Daí a agressividade e por isso a ameaça da civilização. Isso porque, como também mostra Freud em *“Psicologia de Grupo e Análise do Ego”*¹¹³, o amor por si mesmo só pode ser neutralizado pelo amor aos outros. Algo que não é possível ao narcisista patológico. Ele é incapaz de relacionamentos afetivos fortes. Só lhe é possível uma simpatia superficial pelo outro.

Essa incapacidade de sentimentos afetivos fortes e o cálculo utilitário e racional em suas relações com os outros, tem como uma das matrizes originárias o homem moderno colocado pelo Protestantismo. Sendo assim, é preciso recuperar rapidamente algumas questões tratadas no segundo capítulo. Quando discutimos o livro de Weber, ficou claro que o protestante é, em última instância, um utilitarista racional que crê em

¹¹³ Neste texto Freud descreve a figura do Pai Primordial ou, se quisermos, do Líder. Alguém que só ama a si mesmo e amado por todos os demais. Alguém, portanto, com uma natureza dominadora, absolutamente narcisista, autoconfiante e independente.

Deus. As disciplinas que regem seu comportamento estão sempre referidas à glorificação divina. Ali, o outro é fonte de pecado. Por isso, só é possível uma leve simpatia pelo outro. Amar, sobre todas as coisas, somente a Deus.

Isso define uma ética do dever e o trabalho como vocação. O protestantismo cria a idéia de responsabilidade individual ou pessoal que leva à racionalização da vida. Essa racionalização ou objetivação de si mesmo e das relações sociais é, justamente, o ponto mais forte de conexão com o capitalismo.

Esse ponto, por sua vez, nos ajuda a entender porque o protestantismo ascético empurra o sujeito na direção do narcisismo. Empurra, vale dizer, mas não o determina. Isso só acontece quando, efetivamente, a moral religiosa ou a ética protestante é substituída ou corroída pela moral do espetáculo. Vale dizer, quando constatamos a morte de Deus. É quando o protestante perde a fé e se entrega cegamente à concorrência pelo sucesso. Até então, ele não estava preocupado com o sucesso. O trabalho tinha apenas a função de glorificar e agradar a Deus. Era uma finalidade em si. Apenas isso.

Nesse sentido, se o protestante era um sujeito que tinha uma leve simpatia pelo outro porque esse era fonte de pecado, o narcisista dá um passo adiante. Ele enxerga o outro como o perigo da dependência. Como um concorrente na busca do sucesso. Como uma ameaça à sua onipotência. O narcisista é um utilitarista que não acredita mais em Deus. E, se Deus está morto, “tudo é permitido”. Nada mais tem significado. Sobra apenas o mercado. Onde tudo que é permitido se resume no consumo e na busca do sucesso fundado numa moral relativizada, superficial e volátil. É o colapso de todas as instituições que estruturam modelos de comportamento que não sejam governados pelo êxito no mercado.

Em suma, o protestantismo é um dos pilares centrais para a constituição de um sujeito individualmente responsável, racional e calculista. Mas, um sujeito, antes de tudo, que calcula essencialmente sua salvação em seus atos cotidianos. Fundamentalmente, no cotidiano de seu trabalho. Quando a transcendência da salvação perde espaço para o cientificismo do mercado, esse cálculo se transforma, exclusivamente, em um cálculo racional pelo sucesso. Nesse contexto, o trabalho, os colegas, enfim, todas suas relações sociais estão fundamentadas sob esse único objetivo. O narcisista patológico é um utilitário que busca esse sucesso em todos os atos de sua vida.

E, sendo esse sucesso algo superficial, volátil e relativo, algo moralmente muito frágil porque não consegue delimitar ideais firmes que dêem sentido à vida, é natural que

o narcisista seja é um sujeito com pouquíssima capacidade de digestão de suas experiências de vida. Em outras palavras, sua experiência passada é um conjunto de momentos fragmentados e não processados. Por isso mesmo, não permitem a construção de uma narrativa integrada de vida.

O narcisista vive para o momento. Vive para a gratificação imediata. Não pode esperar. Para ele, não faz sentido a construção de um plano de vida muito longo que atravesse os anos. Que atravesse o seu tempo particular de vida. Por isso mesmo, assim como o futuro, o passado lhe é irrelevante. Diz Lash com muita propriedade:

“O narcisista não se interessa pelo futuro porque, em parte, tem muito pouco interesse pelo passado. Acha difícil interiorizar associações felizes ou criar um estoque de lembranças amoráveis para enfrentar a última parte de sua vida, a qual, embora nas melhores condições, sempre traz tristeza e dor.” [Lash 1983 pg 15].

O terrível medo da velhice configura outra característica importante do narcisismo como patologia. O narcisista, quando mais velho, tem enorme dificuldade de olhar para trás e fazer um balanço de sua vida. Isso porque, essencialmente, é uma vida sem sentido. Onde nada que tenha valido a pena foi construído.

Ao mesmo tempo, com o passar dos anos, certos atributos que antes lhe proporcionavam a admiração dos demais declinam. A “cultura do narcisismo” celebra a beleza, o poder, a vitalidade e o encanto que uma pessoa exerce sobre os demais. Atributos que definham com o tempo. Daí o pânico e a obsessão pela eterna juventude. Daí a busca da medicina pela longevidade. Por um corpo sempre jovem. Um corpo que se nega a cumprir seu destino biológico inevitável. A morte, para o narcisista, é o maior de todos os pânicos.

O medo da morte está diretamente relacionado ao desinteresse pelo futuro. Isso porque, em última instância, trata-se de alguém que perdeu o sentido de continuidade histórica. Vale dizer, ele é incapaz de interessar-se pelas gerações futuras. O que será da sociedade e das pessoas que viverão depois dele lhe é indiferente. Ele não se interessa pelos demais e tão pouco tem interesse em modificar a sociedade. Nem ao menos quer entendê-la. Por isso, como diz Lash:

“Viver para o momento é a paixão predominante - viver para si, não para os que virão a seguir, ou para a posteridade. Estamos rapidamente perdendo o sentido de

continuidade histórica, o senso de pertencermos a uma sucessão e gerações que se originaram no passado e se prolongarão no futuro” [Lash 1983 pg 25].

A perda do sentido de continuidade histórica define, portanto, as ansiedades de uma cultura que não acredita ter futuro. Daí a idéia da “cultura do narcisismo” como uma patologia social. É uma desesperança generalizada que nos incita a viver unicamente o momento. Não por outra razão, é cada vez mais comum o uso da máxima “*carpe diem*” para definir ideais de vidas particulares. Não há lugar para a construção de projetos coletivos duradouros frente à busca privada por diversões instantâneas. É a “moral do entretenimento” citada por Jurandir Freire Costa (2005). É quando a busca pela diversão prevalece em todos os atos de nosso cotidiano. A diversão deixa de ser um lugar de repouso para um projeto de longo prazo. Em outras palavras, ela deixa de ser um intervalo necessário para o descanso em meio a decisões que exigem um grande e longo empenho, para tornar-se um modo de vida. Um estilo de vida, ou, se quisermos, um fim em si mesma.

Em suma, estamos vivendo numa sociedade que perdeu a esperança no futuro. Uma sociedade que celebra, individualmente, prazeres instantâneos. É difícil vislumbrar projetos coletivos que perpassem gerações. Sem dúvida, uma patologia social sobre o qual ninguém consegue ficar completamente imune. Por isso mesmo, Lash, já nas últimas páginas de seu livro diz:

“A moderna sociedade capitalista não só eleva os narcisistas à proeminência, mas também elicia e reforça traços narcisistas em cada um de nós.” [Lash 1983 pg 278].

Essa última citação de Lash nos fornece o elo de ligação para iniciarmos o último item deste capítulo e, conseqüentemente, o último item de nosso trabalho. Isso porque, o executivo bem sucedido é, sem dúvida, uma das figuras mais proeminentes de nossa moderna sociedade capitalista. Vale dizer, as características centrais que definem o narcisista patológico são funcionais para o sucesso da carreira executiva. Algo que, evidentemente, corrobora a disseminação dessa patologia na sociedade. Vejamos.

O Executivo e o Narcisismo

Começamos a redação deste capítulo dizendo que a personalidade narcisista é justamente aquela que melhor se ajusta à chamada “Ética do Desempenho”. O narcisista

é movido pelo ideal de vitória. Por isso mesmo, é alguém que vislumbra, admira e persegue o modelo representado pelos vencedores em nossa sociedade. Ora. Já sabemos, sem dúvida, que o executivo é um destes modelos de sucesso. Hoje, o executivo bem sucedido tornou-se um ícone que se generaliza rapidamente em toda a sociedade. É um modelo de identificação para os mais diversos segmentos sociais. Vale dizer, independente da origem social e econômica do sujeito, a carreira executiva define uma importante referência de comportamento. Um comportamento imediatamente vinculado ao sucesso.

Não por outra razão, a figura do executivo, atualmente, assume o *status* de celebridade. Um fato que pode ser facilmente observado em alguns programas televisivos adequadamente chamados de “*reality show*”. Ali, a moralidade espetacular transmitida pela televisão, confunde a figura do executivo com a da celebridade. Pensemos na imagem norte-americana do executivo Donald Trump e seu programa intitulado “*The Apprentice*”¹¹⁴. Pensemos na versão brasileira copiada integralmente pelo publicitário e aspirante a grande celebridade brasileira: Roberto Justus.

Nestes programas, um grupo selecionado de candidatos, com ótimos currículos, competem uns com os outros por um emprego de executivo numa das empresas do famoso executivo-apresentador. São todos “aprendizes” em busca do sucesso ou da fama. Todos “aprendizes” que têm como principal modelo de sucesso o próprio apresentador. Este, supostamente, o Mestre que pode ensinar aos seus subordinados, bem como para todos aqueles que assistem ao programa, as qualidades necessárias para uma carreira bem sucedida.

Na versão original americana, é possível encontrar na página eletrônica da última edição do programa,¹¹⁵ lições apreendidas ao final de cada episódio. No sexto episódio, por exemplo, uma das lições é a seguinte:

“You can’t be both a friend and an adversary. Sending mixed messages that way puts you at a competitive disadvantage and makes you look weak”

¹¹⁴ O programa é transmitido pelo canal NBC. A primeira edição foi ao ar em 2004. Atualmente encontra-se na sexta edição. Foi criado e produzido pelo inglês Mark Burnett. Nascido em julho de 1960, Burnett é um ex-fuzileiro que lutou na guerra das Malvinas. Também é produtor de outros “*reality shows*” como o “*Survivor*”. Neste, um grupo de pessoas isoladas do resto da civilização, geralmente numa ilha, competem uns com os outros em provas previamente delimitadas para definir-se o vencedor. O “sobrevivente” tem como recompensa um prêmio em dinheiro. Este programa foi produzido em versões nacionais em diferentes países. No Brasil foi produzido pela TV Globo, em 2000 e 2001, e recebeu o nome de “No Limite”.

¹¹⁵ http://www.nbc.com/The_Apprentice_6

Já no décimo episódio uma outra importante lição foi apreendida:

“Don’t be afraid to tell your company leaders that you are great. If you don’t tell them, they might never realize your potential or value”.

Tais lições deixam claro qual é a natureza do programa, ou seja, a ferrenha competição individual por uma vaga única. Não há espaço para amizades espontâneas. O outro é um adversário que precisa ser superado. É uma disputa cruel. Só o primeiro colocado será premiado. Todos os demais serão sumariamente e publicamente demitidos depois de passar pela fria e racional avaliação do apresentador. Este, com seu dedo apontado para o concorrente prestes a ser eliminado, dirá, implacavelmente: “você está demitido!”.

É o mesmo que dizer: neste momento, você não tem as qualidades necessárias para o sucesso, portanto, é um fracassado! Ou, de maneira mais amena, é possível interpretar esse fracasso como algo passageiro. Uma oportunidade de apreender com os erros e tentar, num futuro próximo, garantir um lugar no seleto grupo dos vencedores. Para isso, é preciso mostrar o tempo todo para os outros e, principalmente, para o “outro importante”, seu chefe, que você tem sim as qualidades que definem o vencedor. Que você tem o talento necessário. Que você é dotado de um potencial ilimitado. Um sujeito especial e diferenciado de todos os demais mortais.

Ora. Já sabemos que tais características são as mesmas que definem a personalidade narcisista. O perfil exigido para uma carreira executiva de sucesso é, em muitos aspectos, exatamente o mesmo que define o narcisista patológico. Sobre isso Lash também é bastante claro:

“Apesar de todo seu sofrimento íntimo, o narcisista possui muitos traços que permitem o sucesso em instituições burocráticas, as quais valorizam a manipulação de relações inter-pessoais, desencorajam a formação de ligações pessoais profundas e, ao mesmo tempo, dão ao narcisista a aprovação que ele precisa para validar sua auto-estima. Embora possa recorrer a terapias que prometem dar sentido à vida e superar seu senso de vazio, em sua carreira profissional o narcisista, com frequência, goza de sucesso considerável”. [Lash 1983 pg 69].

Que o leitor preste atenção na força e na dureza dessa afirmação. Por isso mesmo, vale repetirmos o que já está dito: na sociedade capitalista, o narcisista é um sujeito que possui várias das características que definem o vencedor. Mais do que isso, essa é uma sociedade que celebra o vencedor. Celebra, portanto, o narcisismo. Daí a patologia social.

O executivo, tratado como uma figura vencedora, é um sujeito que precisa cultivar essa patologia se quiser o sucesso na carreira. Precisa cultivar as principais características que definem uma personalidade narcisista. Algo que fica evidente em muitos estudos sobre os executivos. Vejamos.

Uma das mais importantes dessas características é a necessidade de manipular as relações com os outros. Em outras palavras, é preciso calcular racionalmente a relação com o outro. Isso porque, em última instância, ao mesmo tempo em que o outro é visto como um competidor ele também é alguém que precisa admirá-lo. Lash cita um estudo feito por Michael Maccoby em 1976, com 250 administradores de doze grandes companhias, para descrever o líder corporativo¹¹⁶. Ali, o líder é descrito como um sujeito simpático que trabalha mais com pessoas do que com materiais. Alguém que diante de uma tarefa que exige uma rápida solução, prefere culpar os outros a enfrentar abertamente o problema. Mas, faz isso, cultivando um estilo “fanfarrão”, vale dizer, a capacidade de dizer e fazer quase tudo sem antagonizar quem quer que seja. É alguém que possui pouca capacidade de manter “intimidade social e compromissos sociais”, mas, ao mesmo tempo, é “pueril, brincalhão e sedutor”.

Como diz Eugene Emerson Jennings¹¹⁷, em um livro clássico sobre executivos chamado *“Routes to the Executive Suite”*, a vitória na carreira executiva numa grande corporação depende muito mais da habilidade chamada informal do que formal. Vale dizer, a habilidade “política” é mais importante do que o próprio conteúdo do seu trabalho. Segundo Jennings:

“While attempting to make lasting contributions to the efficiency and effectiveness of corporate enterprise, he is playing the informal game of personal success. Some men overindulge themselves in the practice of achieving and exercising influence. They are often labeled “political”. [Jennings 1971, pg 5].

Essa habilidade política é muitas vezes traduzida no ambiente corporativo como “inteligência emocional”. Em nossa opinião, isso é o mesmo que dizer que as emoções foram friamente racionalizadas. A espontaneidade nas relações sociais e nos afetos com os demais não é algo favorável para o sucesso da carreira. Muito pelo contrário. O

¹¹⁶“*The Gamesman: The New Corporate Leaders*”. New York: Simon and Schuster, 1976.

¹¹⁷ Professor de Administração da “*School of Business Administration*” na Universidade do Estado de Michigan nos EUA. Publicou *“Routes to the Executive Suite”* em 1971.

concorrente pode usar o conhecimento de sua intimidade ou suas convicções mais profundas como uma poderosa arma contra você. Daí a superficialidade nas relações.

Nesse sentido, fazer apenas um bom trabalho não é suficiente. Não existe uma conexão direta entre os resultados obtidos por um trabalho efetivamente bem feito e o avanço na carreira. Sobre isso, Robert Jackall, num outro livro clássico chamado *“Moral Mazes”*, publicado em 1988, diz:

“Unquestionably, “hitting your numbers” –that is, meeting the profit commitments already discussed –or achieving expected levels of performance in other areas is important, but only within the social context I have described. For instance, a general manager in the chemical company explains:

You can lose money and still be and insider; you can make money and still be an outsider. If you’re not part of the team being developed, well, your chances are slim...It’s crucial to be both making money and be included in the developing team” [Jackall 1988, pg. 62]

Jackall (1988) mostra que é preciso participar de certos rituais sociais para ver e ser visto. É preciso gastar grande parte do seu tempo dentro da organização não para o trabalho em si, mas para conversar informalmente com os colegas sobre assuntos variados. Vale qualquer coisa. Um artigo no jornal sobre os rumos da economia mundial; o cabelo da primeira dama; a última apresentação de rock de uma banda famosa; o bonito gol de “fulano de tal” num jogo sem grande importância para o campeonato; a beleza de alguma colega de trabalho. Enfim, importa menos o conteúdo da conversa e mais a necessidade de participar da conversa.

De qualquer maneira, o atento leitor já percebeu a importância de tais afirmações para a pergunta central que motivou o início de nosso trabalho, isto é, as longas jornadas de trabalho do executivo. É preciso ficar longas horas no escritório para participar dos rituais sociais. Para fazer “política” ou trabalho informal. Para, antes de mais nada, ter a oportunidade de exercer a habilidade manipuladora em suas relações sociais. Algo fundamental para o sucesso.

Além de trabalhar muitas horas dentro do ambiente físico da corporação, é também preciso trabalhar informalmente em outros espaços. Vale aqui o restaurante do

almoço. A festa de final de ano. O bar usado para o “*happy hour*” no final do dia. A piscina do clube nos finais de semana. O jogo de golfe e as partidas de tennis¹¹⁸.

Em todos esses ambientes é preciso manipular a relação com o outro para transmitir uma imagem de sucesso. Justamente por isso, por exemplo, a edição da Revista “Você S.A.” de fevereiro de 2008 traz uma reportagem com um “guru” norte-americano de carreiras que entre outras coisas diz:

“Competência não é o mais importante. Não é só talento e o trabalho duro que garantem seu emprego, mas a percepção que a companhia tem de você”.

“A avaliação de desempenho não sobre seu desempenho. Nessas avaliações, o que está em jogo não é a opinião sobre seu trabalho, mas como o chefe percebe sua performance”. [Você S.A. 2008 pg 51-52].

Criar uma imagem de sucesso também se traduz pela admiração e o pelo temor que ele transmite para os demais. Lash, também citando o livro de Jennings (1971) diz:

“Para o administrador de empresa em ascensão, o poder consiste não em dinheiro e influência, mas no ‘ímpeto’, em uma ‘imagem de vencedor’, em uma reputação como vencedor. O poder situa-se no olhar do observador e, assim, não possui qualquer referência objetiva”. [Lash 1983 pg 69].

Quando diz que o poder não possui referência objetiva, Lash está comparando o sucesso da carreira executiva ao sucesso em qualquer outra esfera de atividade. Nesse sentido, assim como o conteúdo ou a substância objetiva que define a vida de uma celebridade é nenhum, o mesmo acontece com a substância da vida executiva. “O sucesso iguala-se ao sucesso”. É só uma questão de visibilidade e carisma. De manipular a percepção dos demais sobre você. O único atributo importante da celebridade é ser celebrada, não importa por qual motivo.

É justamente por isso que o conteúdo ou os resultados do trabalho tem menos importância do que a imagem que você transmite para os demais. É preciso convencer os demais que você tem os atributos necessários ao vencedor. Um critério puramente subjetivo que depende da manipulação racional das emoções e pouco tem a ver com a competência formal para o cumprimento de tarefas. Mas, independente do critério, é preciso estar sempre presente. Fisicamente presente.

¹¹⁸ Essa discussão pode ser imediatamente vinculada àquela feita no primeiro capítulo sobre os monopólios sociais, bem como à discussão no capítulo 4 sobre a autonomia do trabalhador autônomo.

Nesse contexto, podemos imaginar a figura do executivo como um ator representando um determinado papel social. É preciso ser um bom ator. É preciso calcular previamente todos os movimentos, pausas e falas. É preciso usar uma linguagem específica. Importa o vocabulário, as roupas e os acessórios usados¹¹⁹. Mas, antes de tudo, é preciso estar no palco. Preferencialmente, como ator principal. Aquele onde todas as luzes estão focadas. Aquele que é admirado por todos e participa de quase todas as cenas do espetáculo. Enfim, a celebridade.

Se participar de todas as cenas é importante é natural que associemos as longas horas de trabalho com o sucesso na carreira executiva. Por isso, um dos temas centrais tratado no livro *“Executivos: Sucesso e (in) Felicidade”*, citado no capítulo anterior, é justamente a boa imagem transmitida pelos *“workaholic”* no teatro do palco empresarial. Diz o livro citando declarações de executivos anônimos:

“Essa fonte de tensão que denominamos teatro segue uma gradação. Ela se inicia com pequenas coisas que o executivo tem que fazer para se sentir inserido no palco empresarial. Com o tempo, ele passa a extrapolar continuamente o horário de trabalho, mesmo sem necessidade, e sempre declara que está sob estresse, com projetos acumulados e inúmeras tarefas a cumprir: ‘Pega bem (na empresa) ficar até mais tarde, se dizer estressado. Quem não possui esse perfil não se encaixa aqui.’ É o modelo valorizado nas empresas. Por mais que, hoje, o discurso oficial das organizações privilegie a qualidade de vida, na prática exige-se que o executivo seja workaholic. Ele representa o seu papel. (...) Só que, se “pega bem” ser workaholic, “pega mal” não ser: “o cara que sai às 18 horas é malvisto aqui na empresa”. [Executivos: Sucesso e (in)Felicidade 2007, pg 83-84]

Um outro anônimo executivo ainda diz:

“Pega bem se dizer estressado. Estresse é sinônimo de poder, de que você está sendo excessivamente requisitado, e isso tem uma conotação positiva no ambiente empresarial (...) No ambiente de trabalho, se você não é estressado tem que parecer estressado, senão parece que não está trabalhando...”. [Executivos: Sucesso e (in)Felicidade 2007, pg 84]

Justamente por ser uma questão de aparência mais do que efetivamente uma necessidade, as longas horas de trabalho são importantes para o sucesso na carreira executiva, mas, em última instância, devem ser entendidas como um pré-requisito ao

¹¹⁹ Ver discussão feita no início do terceiro capítulo.

sucesso. Não é isso ou apenas isso que determina quem serão os vencedores. A citação de Jennings (1971) a seguir, embora se refira aos EUA nos anos 60, ainda é bastante precisa para mostrar uma das razões fundamentais que determina o avanço na carreira. Como diz ele, para isso não basta o “*hard work*”. Mais importante é o “*working smart*”. Diz ele:

“...the study of most mobile men in the sixties shows clearly that the application of effort does not predict upward mobility. There are more hard workers than upward mobility. If investing energy in work was the basis of upward mobility, there would be more at the top than at the bottom. The future president leaves behind many hard workers each time he is promoted. The fact of the matter is that hard work as it is variously defined constitutes a necessary but not sufficient cause of upward mobility (...).As one mobile executive said, ‘it’s working smart, not hard, that pay dividends.’” [Jennings 1971, pg 29-30].

Por “*working smart*” Jennings (1976) está se referindo ao trabalho político. À manipulação das relações com os colegas. Ao trabalho de ator. À necessidade de “vender” uma imagem de sucesso. De construir e aparentar, na percepção dos demais, uma imagem vencedora.

Para a construção dessa imagem vencedora vale também aquilo que Jennings chamou de “movimentos laterais”. Em outras palavras, o caminho para o topo de uma carreira executiva não é linear e constante. Ele exige mudanças rápidas que na grande maioria das vezes não é possível dentro da mesma área ou da mesma corporação. Por isso, mudar de área, de emprego ou mesmo de país, transmite uma imagem de sucesso para os demais. Os melhores estão sempre em movimento. A idéia de trabalhar muitos anos na mesma corporação começando de “baixo” e ir subindo devagar, mas de maneira constante, em direção ao topo, está extinta. Transmite, claramente, um sinal de estagnação.

Por sua vez, essa necessidade de mudanças rápidas está estreitamente ligada ao acirramento da competição internacional entre as grandes corporações. Algo que fica ainda mais exacerbado em num ambiente dominado pela esfera financeira¹²⁰. Nesse contexto, o executivo precisa mostrar resultados rapidamente. O curto prazo se sobrepõe ao longo prazo. Como diz Jackall (1988) é preciso estar no chamado “*fast track*”. Vale dizer, é preciso movimentar-se rapidamente de modo a evitar problemas e mostrar bons

¹²⁰ Ver discussão feita no capítulo 3.

resultados antes que eles possam ser contestados. Antes que o longo prazo mostre que eles não são tão bons assim. Vale muito mais a percepção imediata que os demais têm de você. Isso fica evidente na declaração de um executivo anônimo citado no livro de Jackall:

“In fact, one way to looking at success patterns in the corporation is that people who are in high positions have never been in one place long enough for their problems to catch up to them. They outrun their mistakes. That’s why to be successful in a business organization, you have to move quickly”. [Jackall 1988, pg 90]

Portanto, mover-se rápido é necessário para evidenciar bons resultados naquele momento e, se for o caso, culpar os demais que ficaram para trás por eventuais maus resultados no momento seguinte.

Isso é algo muito claro em casos onde um novo e enérgico executivo é contratado para reestruturar uma empresa com problemas. Com ares de celebridade, um perfil dinâmico, uma grande dose de carisma e capacidade para motivar as pessoas ao seu redor, ele chega com a fama de já ter resolvido problemas em muitas outras organizações. Imediatamente, muda procedimentos antigos, corta uma infinidade de custos e demite antigos funcionários. Como resultado imediato, incrementa substancialmente os resultados da empresa.

Entretanto, justamente por causa das demissões e do corte de custos, essa organização provavelmente enfrentará problemas futuros. Falta de investimentos, equipamentos e pessoal adequado, serão alguns destes problemas. Daí, inevitavelmente, a piora substancial dos resultados da empresa num segundo momento. Momento este, evidentemente, no qual o nosso competente executivo já deixou a organização em busca de novos desafios em uma outra organização.

Nesse sentido, como mostra o livro *“Executivos: Sucesso e (in) Felicidade”*, as carreiras não podem ser vistas como uma “escada”. Diz o livro:

“Em tempos passados, a maioria das pessoas enxergava a carreira como uma escada. Portanto, o jovem, ao iniciar sua trajetória no mundo do trabalho, deveria entrar em uma boa –e de preferência grande e sólida- empresa, encontrar ali a sua “escada” e subir seus degraus até o ponto mais alto. Hoje essa lógica mudou. Como bem sintetizou um executivo, ‘a evolução das carreiras está se tornando do tipo espiral, ou ziguezague, em vês de escadas’. Considerando a espiral, observamos que as pessoas não pensam em ter uma única carreira dentro da empresa, mas duas, três ou até quatro ao longo da vida, e em mais empresas:

‘Para conseguir uma posição melhor tive que mudar de empresa’ [Executivos: Sucesso e (in)Felicidade 2007, pg 117]

Essa necessidade constante de mudanças, combinada com a necessidade de representar um papel em cada uma das empresas ou áreas em que se trabalha para manipular a opinião alheia, é o que permite Lash, de maneira irônica, comparar o narcisista a uma “alegre prostituta”. Diz ele:

“Ele põe em prática as artes clássicas da sedução e com a mesma indiferença por sutilezas morais, esperando ganhar seu coração, enquanto mete a mão no seu bolso ”. [Lash 1983 pg 80].

Por razões muito parecidas, a comparação também aparece no livro *“Bait and Switch”*, publicado em 2005 nos EUA. Ali, a jornalista Barbara Ehrenreich descreve sua experiência em busca de um emprego executivo no mundo corporativo. Diz ela:

“You may be able to simulate passion, or even feel it, for one job, but what about the next job, and the next? Not even prostitutes are expected to perform ‘passionately’ time after time, and of course their encounters seldom end in rejection. Picking up after a firing and regrouping in a mode of passionate engagement, and doing so time after time –this is a job for a professional actor or for a person who has lost the capacity for spontaneous feeling”. [Ehrenreich 2005 pg 232].

Ora, sem nenhum exagero, a imagem de uma “alegre prostituta” está perfeitamente ajustada aos ensinamentos de uma das revistas mais consultadas pelo executivo médio brasileiro, isto é, a nossa já conhecida “Você S.A.”. Algo que fica evidente no próprio nome da revista. O mesmo pode ser dito sobre os livros e os especialistas que tratam do chamado “marketing pessoal” ou da necessidade de manter uma rede de amigos úteis, o chamado “*networking social*”.

Como já disse Wrigh Mills no começo dos anos 50 quando escreveu “A Nova Classe média”:

“... Toda a vez que o controle dos traços pessoais de um indivíduo é transferido para outro em troca de um preço, toda vez que esses traços de caráter importantes para a opinião dos que os outros fazem dele são vendidos, cria-se um mercado de personalidade...” [Mills 1979 pg 201].

O que é Marketing Pessoal? Quais seus segredos?

Entrevistado: marketing pessoal é um conjunto de ações que buscam entender o mercado em que atuamos, detectar necessidades e possibilidades de criar um posicionamento que estimule esse mercado a nos escolher como a melhor opção. Em sua essência o marketing pessoal ou profissional não difere muito do marketing convencional. Antes de uma empresa lançar um produto, ela busca entender o seu mercado, e o profissional faz o mesmo. É como um começo de namoro, onde um procura descobrir os gostos do outro para se vestir, falar ou agir de um modo que atenda as expectativas do parceiro desejado. Mas é importante entender que não estou falando apenas da imagem que se deve criar, mas de todo um conjunto. Não basta apresentar uma imagem. É preciso ser a imagem que você apresenta. Por isso ninguém consegue implementar sua estratégia de marketing pessoal da noite para o dia, nem obtém resultados imediatos. É preciso plantar, regar, cultivar o que você vai ser quando crescer para o seu mercado.

“(...) acredito que o marketing pessoal seja uma das coisas mais importantes na vida de um profissional, pois quando ele é capaz de pensar sua carreira como quem planeja o ciclo de um produto, verá o quanto precisa se aprimorar, não só uma vez, mas continuamente. Produtos são planejados, fabricados, testados, comercializados e muitas vezes recolhido do mercado para correções, aperfeiçoamentos ou lançamentos de novas versões mais sofisticadas. Assim deve ser todo o profissional (...)”

O texto acima é parte de uma entrevista feita com um profissional de Marketing Pessoal (www.mariopersona.com.br)

Pois bem. Toda essa discussão sobre o perfil manipulador, utilitário e racional do nosso executivo narcisista, combinada com ênfase na própria imagem muito mais do que no conteúdo do seu trabalho individual, dificulta o trabalho em equipe. Um trabalho, por sua vez, considerado essencial para o sucesso da corporação. A grande maioria das tarefas necessárias ao bom desempenho da empresa não pode ser cumprida isoladamente. A empresa também não pode ficar totalmente dependente do trabalho de um único indivíduo.

Por isso mesmo, em nossa opinião, dada as dificuldades para promover a cooperação num contexto marcado pela acirrada competição individual, é natural que o trabalho em equipe seja incentivado a todo o momento pela empresa. Ele configura uma das qualidades fundamentais necessárias ao bom executivo.

De qualquer maneira, do ponto de vista do executivo, trabalhar em equipe constitui um espaço importante para demonstrar aos demais suas qualidades. Um espaço para “vender” uma imagem de vencedor. Um espaço, portanto, para cultivar a manipulação utilitária das relações sociais. Sob uma aparente harmonia, necessária até o cumprimento da tarefa proposta ou até a superação de uma equipe adversária, prevalece as principais características que define a personalidade narcisista. Trabalhar em equipe não significa cultivar amizades. Muito pelo contrário.

O outro, para nosso executivo narcisista, é sempre um adversário. Um oponente. Daí também uma outra característica importante que define o narcisista, isto é, o medo da competição. Algo que fica evidente no mudo corporativo. Vale aqui, novamente, reproduzirmos algumas citações do livro *“Executivos: Sucesso e (in) Felicidade”*. Diz um executivo anônimo:

“Aqui na empresa o ambiente é tão pesado, há tanta competição entre as pessoas e tantos jogos de poder, que vivemos sentindo que a qualquer hora alguém vai te dar uma facada pelas costas. Cada um se protege como pode, mas não dá para viver assim por muito tempo, chega a ser insuportável, até para a saúde é ruim...”

[Executivos: Sucesso e (in) Felicidade 2007, pg 77]

É também fundamental evitar o convívio com colegas rotulados de fracassados. Para ser um vencedor é preciso “andar com vencedores”. Esse é um jargão repetidamente dito no mundo corporativo. É uma das regras centrais no manual do executivo de sucesso. Vale aqui reproduzir a frase dita por um executivo citada no livro de Robert Jackall (1998):

“Our motives are pure selfish. We’re not concerned about old Joe failing, but we’re worried about how his failure will reflect on us. When you pick up somebody, say, you invest part of yourself in him. So his failure and what it means to his kids and so on mean nothing. What you’re worried about is your own ass with your superior to having picked him in the first place... What we do essentially when somebody fails is to put him in a little boat. Tow him out to sea, and cut the rope. And we never think about him again”.

[Jackall 1988, pg 68]

O medo da competição e do fracasso, inerente à personalidade narcisista, no ambiente corporativo muitas vezes se traduz por um enorme isolamento. Como já sabemos, o desligamento do outro é uma forma de agressividade ou, se quisermos, de não solidariedade. Como diz o presidente de uma grande empresa:

“Conversar sobre problemas pessoais com subordinados é difícil, porque quando você se abre eles podem, e acontece, confundir e achar que você é fraco”

[Executivos: Sucesso e (in)Felicidade 2007, pg 136]

Diz ainda um CEO anônimo:

“Eu sou o símbolo da solidão no poder. Não existe fórum que possa me ajudar, não tenho nenhum amigo que possa partilhar comigo minha experiência... A solidão dessa cadeira é muito, muito grande e não posso dar sinais de fraqueza”

[Executivos: Sucesso e (in)Felicidade 2007, pg 136]

A solidão e o medo da competição tornam-se mais acentuados à medida que o executivo envelhece. O medo da velhice, no ambiente corporativo é, antes de tudo, o medo da competição com os mais jovens. Bonitos, “modernos”, “descolados”, falantes, cheios de entusiasmo e novas idéias, vislumbram grandes carreiras de sucesso. Por isso mesmo, aceitam remunerações menores ao mesmo tempo em que também aceitam cargas extras de trabalho. Ansiosos, precisam ainda “vender” uma imagem de sucesso. Têm pressa em “chegar lá” e não respeitam a autoridade dos mais velhos.

A pressa para o sucesso é um fato estreitamente ligado à necessidade narcísica de viver o momento. Da gratificação imediata. Não faz sentido a construção de uma carreira de longo prazo numa única empresa. Isso porque, em última instância, ele não está preocupado com os rumos da empresa, mas apenas com o sucesso imediato de sua própria carreira. Podemos dizer que os mais jovens são regidos pela “moral do entretenimento”. Pelo prazer imediato.

Os executivos mais velhos, por sua vez, já cientes de suas limitações e convencidos que não construíram nada que tenha valido a pena, ou nada que lhe permite uma narrativa de vida linear que faça sentido, temem a competição irresponsável dos mais novos. Sabem que se não chegaram ao topo até então, não terão mais chances para isso e, nesse sentido, os jovens representam uma enorme ameaça à sua estabilidade na empresa. Uma estabilidade que, antes de tudo, também é financeira. Que sustenta uma família acostumada com um elevado padrão de consumo. Os mais velhos sabem que dificilmente conseguirão ocupar uma posição de destaque em outra empresa. Não tem mais a energia e nem as ilusões necessárias para o total comprometimento de sua vida em prol da carreira profissional.

“Tenho 47 anos e confesso que tenho insegurança de sair da empresa e não conseguir me recolocar” [Executivos: Sucesso e (in)Felicidade 2007, pg 119]

É quando nosso executivo experimenta uma outra característica central da personalidade narcisista, isto é, a sensação de vazio interior. É o colapso de uma identidade que não permite uma narrativa integrada de vida. É a perda de sentido histórico tratada por Lash. Em última instância, é o desinteresse pelo futuro simplesmente porque o passado não lhe é interessante. Não faz sentido. É uma coleção fragmentada de momentos desconexos. De diferentes empresas e áreas de trabalho. De constantes mudanças. De uma grande variedade de tarefas descontínuas. De diferentes colegas de trabalho. Amizades superficiais e passageiras.

Não é por outra razão que a flexibilidade e a capacidade rápida de adaptação também configuram importantes qualidades exigidas do executivo. Mas, como bem mostra Richard Sennett (1999), isso é algo que corrói o caráter. Somente no longo prazo é possível a construção de uma trajetória de vida linear e cumulativa. Mas, para Sennett, vivemos hoje numa espécie de “capitalismo flexível” onde o curto prazo é o tempo predominante e não permite a firmeza de caráter.

Num livro mais recente, *“The Culture of New Capitalism”*, publicado em 2006 nos EUA, Sennett volta a tratar da mesma questão. Desta vez, olhando de um ângulo mais específico, mostra como empregados de grandes corporações são incentivados a fazer trabalhos rápidos e superficiais por conta da pressão por resultados no curto prazo. Por conta do acirramento da competição em escala global. No caso dos executivos, isso causa um sentimento de frustração pela não possibilidade de cumprir as tarefas com perfeição. De não poder fazer um trabalho mais consistente e estruturado. Diz Sennett usando como exemplo uma empresa de seguros de saúde:

“... in the large medical insurance company superficiality proved functional; taking too much time straighten things out earned no rewards. The result, within the firms I and my colleagues studied –perhaps invisible to a frustrated customer- was a fair number of employees who also feel frustrated.” [Sennett 2006, pg 129]

Em suma, a carreira de um executivo de sucesso não está isenta de momentos de frustração e depressão. Muito pelo contrário. A oscilação entre momentos de euforia e depressão, como já sabemos, também define uma das características centrais da personalidade narcisista. O medo da competição, da velhice, do fracasso, a inveja e a agressividade contribuem para essa oscilação.

De qualquer maneira, os mais velhos, embora cada vez mais tementes aos mais jovens e com uma mais acentuada sensação de vazio interior, conseguem lidar melhor

com essa oscilação. Algo óbvio na medida em que o narcisismo também pode ser entendido como uma extensão da infância. Sendo assim, os mais velhos, apesar de ainda narcisistas patológicos, já descobriram que não são “Deuses” onipotentes. Que o mundo não é uma extensão de suas vontades. Diz um executivo sênior:

“Com a idade apreendemos a ter menos ansiedade com tudo na vida, já sabemos de nossa competência. Apreendemos que não somos deuses e aceitamos melhor nossas limitações” [Executivos: Sucesso e (in)Felicidade 2007, pg 111]

Os mais jovens, por sua vez, são muito mais angustiados. Vale dizer, neste caso o narcisismo como patologia é menos resultado da sensação de vazio interior e mais de outras características que definem a personalidade narcisista.

Os jovens ainda sonham com a onipotência divina representada por um cargo de CEO ou Presidente. São mais facilmente seduzidos com altos salários, bônus, viagens e o consumo de mercadorias caras. Enfim, ao *status* de estar na direção de uma grande empresa. Um posto que promete infinitas possibilidades porque resultam em mais poder que Presidentes ou Primeiros-ministros de países. Por isso mesmo, são mais ambiciosos e agressivos. Para eles tudo ainda é potencialmente possível. Mais do que isso, tudo é possível num intervalo muito curto de tempo. Eles sonham com a gratificação imediata. Com o poder e a riqueza instantânea.

Nesse contexto, a depressão e angústia acontecem com mais frequência. Vale dizer, oscilam várias vezes entre a euforia e a depressão em um menor intervalo de tempo. Isso acontece na medida em que seus sonhos em direção a onipotência não acontecem ou não acontecem na velocidade desejada. Quando outros em cargos semelhantes conseguem promoções e maiores remunerações. O medo da competição aqui não é uma questão de idade, mas de inveja permanente do outro.

De qualquer maneira, os mais jovens rapidamente deixam a condição depressiva em direção a um novo e curto ciclo de euforia. Tratam suas breves frustrações como etapas ou obstáculos superados em direção ao sucesso. Um sucesso que parece estar sempre na próxima esquina. Os pequenos fracassos são apenas lições apreendidas e necessárias para o sucesso eminente. Nesse sentido, apenas fortalecem nosso pródigo guerreiro. Um guerreiro sempre pronto para superar o próximo desafio ou o próximo adversário.

A menção à guerra, vale notar, é algo recorrente no mundo corporativo. Não por acaso, livros sobre estratégias de guerra são cada vez mais populares entre os executivos. O mesmo acontece com livros que fazem analogia com histórias de esportistas ou aventureiros bem sucedidos. Estes, por sua vez, recebem altas somas em dinheiro para contar em disputadas palestras os segredos da vitória.

Nesse sentido, é preciso ser um guerreiro com alta capacidade de “resiliência”. O conceito de “resiliência” surgiu no mundo corporativo para definir as pessoas com alta capacidade de resistência à pressão. Pessoas que se mantêm fortes e otimistas mesmo diante dos obstáculos mais difíceis e das situações mais frustrantes. Mesmo trabalhando 14 horas por dia com prejuízos à saúde e à família. Para os “resilientes” quanto maior a dificuldade maior será a sensação de vitória no futuro próximo.

Isso porque, em última instância, para os executivos que muito trabalham em busca do sucesso, o modelo de sucesso é o diretor, presidente ou CEO que conseguiu aos 50 anos ter uma vida mais equilibrada e saudável. Que conseguiu poder e dinheiro numa quantia suficiente para permitir uma maior qualidade de vida junto à sua família. Que conseguiu recuperar a sua alma “vendida ao diabo”¹²¹.

“Sou uma pessoa dinâmica que gosta de desafios, mas quero parar no máximo aos 50 anos... Não tenho dúvidas que vou conseguir parar um dia, especialmente porque o ritmo de trabalho que eu imprimo hoje é insalubre. Vou correr maratonas pelo mundo, vou curtir minha mulher e meus filhos... estou me preparando para parar financeiramente e psicologicamente” [Executivos: Sucesso e (in)Felicidade 2007, pg 114-115]

Esse é um objetivo possível como mostrou a reportagem de capa da Revista “Isto é” de fevereiro de 2008. Ali, executivos por volta dos 50 anos, embora não tenham parado de trabalhar, mostram como é possível “conciliar o sucesso profissional com a dedicação à mulher e os filhos”. O filho de um destes executivos afirma:

“Hoje, meu pai já tira folga do trabalho só para a gente ir ao Maracanã assistir a um jogo do Botafogo” [Revista Isto é, fevereiro 2008 pg 42]

O que a Revista não enfatiza é que todos os executivos entrevistados são Presidentes de suas empresas. Em nossa opinião, isso é o mesmo que dizer: família, saúde e sucesso profissional é possível, mas apenas para aqueles que chegaram ao cume da carreira.

¹²¹ Como mostra o livro “Executivos: Sucesso e (in)Felicidade” a expressão “vender a alma ao diabo” é recorrentemente usado pelos executivos.

Para aqueles que já viveram vários anos um ambiente angustiante de muitas horas de trabalho e dedicação profissional e, hoje, têm poder e dinheiro suficiente para gerir melhor seu tempo. Para pressionar subordinados na busca de rápidos resultados.

O grande problema é que, embora sempre possível, poucos chegarão ao cume. Pouquíssimos serão os heróis de uma ética regida pela concorrência. A grande maioria ficará pelo caminho sonhando com essa possibilidade, admirando e invejando seus heróis. De qualquer maneira, a exceção é tomada como modelo. Nosso executivo-narcisista continuará disputando essa corrida. Continuará intercalando momentos de euforia e depressão. Continuará manipulando os demais corredores. E caso não “chegue lá”, culpará alguém por seus fracassos ou tentará expulsar o “pequeno eu” existente dentro dele. É preciso, sempre, despertar o “grande eu”.

Conclusão

A preocupação inicial deste trabalho foi encontrar uma resposta para o porquê das longas jornadas de trabalho de executivos. Entretanto, isso não se traduziu numa tese especificamente sobre executivos. Como dissemos na apresentação, essa pergunta apenas abriu a porta para questões maiores que envolviam a análise das transformações no capitalismo e suas repercussões no mundo do trabalho. Mais especificamente, as consequências na estruturação das relações sociais em uma sociedade despótica. Uma sociedade estruturada e ordenada pela concorrência individual. Regida pela Ética da Concorrência ou do Desempenho.

De qualquer maneira, foi a busca da resposta para as longas jornadas que nos propiciou um ponto de observação privilegiado para entender a dinâmica da sociedade e do mercado de trabalho. Privilegiado porque, em última instância, foi possível analisar a competição entre as pessoas do ponto de vista dos que venceram. Em nossa sociedade individualmente competitiva, um dos campos de batalha mais importantes é, sem dúvida, o mercado de trabalho. É ali que os executivos demonstram seu desempenho individual e celebram suas vitórias sobre os demais.

Os executivos bem sucedidos definem um modelo ideal em nossa sociedade. Uma sociedade, é preciso lembrar sempre, cuja inserção das pessoas ainda está diretamente ligada ao trabalho que elas têm. Em outras palavras, a existência social do indivíduo está diretamente vinculada ao seu emprego. Sendo assim, um trabalho que garanta um nível de renda elevado e algum poder sobre os demais, é um trabalho que coloca o indivíduo numa posição social mais elevada na estrutura social. Uma posição social prestigiada pelos demais.

Nesse contexto, as principais conclusões deste trabalho podem ser assim apresentadas. Em primeiro lugar, foi possível constatar o enorme acirramento da competição no mercado de trabalho. Algo que ficou evidente quando discutimos o processo de polarização do mercado de trabalho entre dois extremos bem definidos. No limite superior, temos nosso executivo - o superprofissional do século XXI-. Para conseguir ocupar essa posição a principal arma utilizada é a qualificação profissional. Nesse sentido, quanto mais acirrada a concorrência individual maior é o nível de qualificação exigido. Uma qualificação que não está fundamentada em critérios

puramente objetivos ou técnicos. Vale mais aquilo que, no início do capítulo terceiro, chamamos de qualidades cognitivas e comportamentais. Qualidades intelectuais.

A subjetividade de tais qualidades não permite sua medição precisa e tão pouco permite a delimitação de um nível considerado elevado ou satisfatório. É sempre possível elevar esse nível a patamares mais altos. Olhando de um outro ângulo, isso se traduz pela não existência de um limite para as exigências impostas ao nosso executivo para o sucesso na concorrência. É sempre possível ir além.

Sendo assim, duas questões se colocam. Por um lado, constatamos que a competição entre as pessoas por um lugar no limite superior do mercado de trabalho está cada vez mais acirrada. Por outro lado, não há limites objetivos para o quanto é possível exigir de um trabalhador num cargo executivo. O fato é que: hoje, as grandes corporações, para se manterem competitivas no cenário global, necessitam extrair cada vez mais de seus funcionários em cargos de direção. Uma necessidade que não tem limites objetivos precisos. É, nesse sentido, ilimitada.

Isso fica evidente, por exemplo, na reportagem feita pela Revista *The Economist* de 5 de outubro de 2006. A matéria de capa com 15 páginas, enorme para os padrões da revista, tem como título: “*The Search For Talent: why is getting harder to find*”. Em poucas palavras, a matéria mostra que as grandes corporações mundiais, também submetidas a um nível de competição global sem precedentes, têm uma enorme dificuldade para encontrar os “talentos” necessários para enfrentar com sucesso essa competição. É muito difícil encontrar pessoas com as habilidades e as qualificações necessárias para resolver problemas cada vez mais complexos ou para criar novas soluções. Raros são os “trabalhadores do conhecimento” capazes de usar seu talento para garantir as vitórias necessárias a uma corporação de porte transnacional. Eles disputam essa vaga com muitos candidatos. É uma disputa cada vez mais acirrada onde o critério de desempate é o nível de qualificação individual. Entretanto, o nível geral médio dos candidatos ainda está aquém do necessário.

Nesse contexto, a primeira importante conclusão de nosso trabalho consiste em mostrar que o processo de acirramento da competição individual no mercado de trabalho é ilimitado. É uma disputa cruel porque são muitos candidatos e poucas vagas, mas, é também, uma disputa cruel porque o nível de exigência de cada um dos candidatos é sempre crescente.

Não é por outra razão que resolvemos chamar nosso executivo bem sucedido de herói numa sociedade regida pela Ética da Concorrência. Mais do que isso, estamos aqui tratando de um herói solitário. E, esse fato, configura a segunda conclusão importante de nosso trabalho. A solidão de nosso herói está diretamente associada à questão da autonomia no mercado de trabalho discutida no capítulo quarto.

Neste capítulo, mostramos que alguns autores traduzem o surgimento e a expansão do chamado “trabalhador do conhecimento” ou, se quisermos, do “trabalhador do imaterial”, como a possibilidade de maior liberdade de escolha individual. Daí a autonomia. No limite, isso nos levaria na direção de uma sociedade mais democrática. Tudo isso apoiado na crescente diminuição dos custos de informação e comunicação. Algo possível graças ao enorme avanço tecnológico.

Entretanto, a verdade é que essa suposta autonomia se traduz por um nível de sujeição individual sem precedentes. André Gorz, citado muitas vezes em nosso trabalho, usa o termo “servidão voluntária”. O indivíduo, aparentemente mais livre, tem como única opção de escolha tratar a si mesmo como um capital. Um “capital humano” sempre à procura de um ambiente onde ele possa cumprir sua determinação única, isto é, ser um valor que se valoriza. Nesse sentido, todas as experiências de vida estão sujeitas à necessidade de valorização deste capital.

É uma sujeição voluntária porque não é diretamente imposta ao indivíduo por uma instituição externa. Vale dizer, por uma empresa ou por uma grande corporação. É o próprio indivíduo que trata racionalmente todas suas experiências como um investimento. É o próprio indivíduo que procura um espaço propício para permitir o retorno deste investimento. Esse espaço é, sem dúvida, a grande corporação internacional. É a possibilidade de ocupar um cargo de direção numa empresa poderosa. Nesse sentido, o executivo não é um empregado, mas sim um colaborador. Um sócio solitário numa sociedade instável cuja solidez depende da durabilidade da rentabilidade para ambas as partes. Essa é uma discussão que fica evidente em revistas destinadas a executivos como a “Você S.A.”

Isso posto. Concluimos que nosso herói é um sujeito solitário. Que trava uma guerra solitária. Que tem uma estratégia de guerra individual. Algo muito diferente daquilo que poderíamos imaginar no contexto da chamada “Sociedade Salarial¹²²”. Nesse

¹²² Ver o livro de Robert Castel, “*Lês Metamorphoses de la Question Social*”.

contexto específico, era possível a constituição de um sentimento de coletividade. Algo muito claro no ambiente vivido pelo operário industrial fordista.

Isso nos leva à terceira conclusão geral deste trabalho. Numa sociedade estruturada pela competição individual, regida por uma Ética da Concorrência, o executivo bem sucedido é, antes de tudo, um narcisista patológico. As principais características que definem a personalidade narcisista são funcionais para o sucesso na carreira. É uma personalidade perfeitamente ajustada para vencer as solitárias batalhas impostas pela concorrência.

Como vimos no último capítulo de nosso trabalho, o narcisista patológico é um sujeito que se apóia na chamada “moral do espetáculo”. Um sujeito que se identifica com os valores fluídos e voláteis das celebridades. Vale dizer, com nenhum valor capaz de proporcionar uma narrativa integrada de vida que faça sentido no seu conjunto. É uma vida fragmentada fundada no imediatismo passageiro do sucesso no curto prazo. Mais do que isso, numa imagem de sucesso instantânea.

E é isso, justamente, que diferencia nosso atual executivo de outros administradores profissionais ao longo da história recente do capitalismo. É preciso dizer que nunca tivemos aqui a pretensão de tratar a pergunta inicial desta tese como uma novidade. Nunca achamos aqui que as longas jornadas de trabalho cumpridas por pessoas em cargos de direção fossem um fenômeno novo ou inédito.

Quando tentamos analisar o “ethos” do executivo no segundo capítulo usamos autores contemporâneos consagrados. Autores que escreveram seus principais trabalhos no início do século XX. De qualquer maneira, ficou para nós evidente que as longas horas de trabalho são recorrentes na história dos modernos administradores de empresas ou dos empresários.

Entretanto, há uma diferença fundamental. Sombart e Schumpeter falam, respectivamente, em “objetivação do espírito capitalista” e em “personalidade corporativa”. Estes conceitos servem para mostrar que as motivações individuais do empresário ou dirigente estavam sempre condicionadas ao objetivo maior da empresa ou da corporação, o lucro. Nesse sentido, era difícil separar o indivíduo da corporação onde trabalhava. É justamente por isso que Sombart fala em “amor ao seu negócio” e compara a empresa a uma amante. Um amor de longa duração.

Hoje, as mesmas motivações explicam o comportamento do nosso executivo bem sucedido. Continuam valendo as conclusões descritas no final do segundo capítulo, isto é, o executivo é motivado pela busca do dinheiro, pela vontade de conquista, pela aventura, etc. No entanto, tais motivações são essencialmente individuais e podem ser facilmente separadas da corporação que empregou nosso executivo. É um amor passageiro. Talvez instantâneo. Um amor utilitário. Um amor mais próximo daquele proporcionado por uma prostituta do que por uma amante. Não por acaso, no quinto capítulo, a imagem da prostituta foi usada por outros autores para descrever a personalidade do executivo-narcisista.

O tema central do livro de Eugene Emerson Jennings, citado muitas vezes no quinto capítulo, trata justamente da extinção do “homem de corporação” e o advento de uma nova “era da mobilidade”. Nessa nova era, assim como na anterior, trabalha-se muito para se chegar aos cargos mais altos na hierarquia de uma corporação. Trabalhava-se muito para buscar o lucro. No entanto, era um trabalho marcado por uma narrativa cumulativa de vida. Um trabalho capaz de permitir a construção de um caráter ou um senso de identidade firme. Para isso, era preciso certa lealdade com a empresa. Uma relação de longo prazo. Hoje, trabalha-se muito para superar os demais. Para vencer, sozinho, uma batalha que é solitária. A busca pelo dinheiro, pelo lucro, ainda é a motivação maior. Mas, perdeu-se qualquer fragmento de senso moral que ainda estava ligado a ela. Perdeu-se a possibilidade de um escrever uma história integrada de vida que faça sentido no seu final.

Em suma, ao longo dos cinco capítulos de nosso trabalho, muitas questões analisadas nos ajudaram a chegar mais próximo da resposta para as longas jornadas de trabalho de nosso executivo. Algumas questões pontuais como o uso de aparatos eletrônicos tais como telefones celulares, *blackberry* e *laptops*. Outras questões mais estruturais como a crise generalizada dos modernos Sistemas de Proteção Social - *Welfare State*-; os processos de “*downsizing*” e “reengenharia”; as remunerações variáveis; a necessidade de construir uma imagem de sucesso através do consumo de mercadorias caras; a necessidade de estar presente no ambiente de trabalho para relacionar-se com os demais; de fazer contatos, etc..

Embora todas essas questões sejam importantes para responder nossa pergunta original, todas elas estão subordinadas a um processo maior. O que explica as longas horas de trabalho de nosso executivo é, em última instância, o acirramento da competição

individual por um lugar de destaque dentro do único espaço possível capaz de afirmar nossa existência em sociedade, ou seja, o mercado de trabalho.

Neste espaço fica evidente o movimento de mercantilização ilimitado inerente ao desenvolvimento do capitalismo. Um movimento despótico e totalizante que invade todas as esferas da vida e transforma tudo numa relação mercantil. Inclusive as pessoas. Nessa relação mercantilizada, somos obrigados a concorrer uns com os outros. A concorrência estrutura e ordena as relações sociais. Ela hierarquiza a estrutura social através do único critério válido para a definição do sucesso numa relação mercantil, isto é, o dinheiro. Isso nos permite afirmar aqui a existência de uma educação pelo dinheiro.

Nesse sentido, podemos pensar nosso executivo bem sucedido como alguém bem educado. Ele define um modelo de sucesso social. Um herói que conseguiu vencer muitas barreiras para chegar lá. Barreiras que são maiores ou menores dependendo da posição social inicial. Essa é uma sociedade despótica, mas também é uma sociedade de classes sociais. Na luta da concorrência o ponto de partida é fundamental.

Como vimos no primeiro capítulo, a carreira executiva, a despeito da existência de monopólios sociais, ainda permite uma pequena brecha para a passagem de alguns que não tiveram um ponto de partida privilegiado. São heróis. Empreendedores de si mesmo bem sucedidos. Modelos sociais de inspiração para muitos outros que também competem a partir de pontos mais baixos na hierarquia social. Vale dizer, a grande maioria numa sociedade desigual.

De qualquer maneira, não podemos esquecer que estamos celebrando e admirando um herói doente. Por isso mesmo, o narcisismo é uma patologia social. Define uma sociedade ou uma cultura que perdeu o interesse coletivo no futuro. Que vive individualmente para os prazeres de curto prazo porque perdeu o sentido de continuidade histórica.

Essa é uma sociedade que se afasta da idéia de civilização. Resta-nos aqui, lembrar o já cansado leitor, que a história é dinâmica. Que não podemos acreditar na existência de uma natureza humana. Que o homem é um ser social. Que as relações entre eles são produtos históricos e transitórios condicionados pela organização das forças materiais de produção. E, se essas forças também não são eternas, não podemos aqui, como sociedade, perder as esperanças no futuro. Talvez, para isso, precisemos abandonar nosso herói.

Referências Bibliográficas

ADORNO, Theodor W. & HORKHEIMER, Max. *Dialética do Esclarecimento*. Rio de Janeiro. Jorge Zahar Editor, 1985.

ANTUNES, Ricardo. *O Caracol e Sua Concha*. São Paulo. Boitempo, 2005.

ANTUNES, Ricardo. *Os Sentidos do Trabalho*. São Paulo. Boitempo, 2003.

ARONOWITZ, Stanley & DIFAZIO, William. *The Jobless Future –Sci-Tech and the Dogma of Work*. University of Minnesota Press. Minneapolis, 1994.

BAKAN, Joel. *The Corporation*. New York. Free Press, 2005.

BARBOSA DE OLIVEIRA, Carlos A. *O Processo de Industrialização: do Capitalismo Originário ao Atrasado*. São Paulo: UNESP, 2002.

BAUDRILLARD, Jean. *A Sociedade de Consumo*. Rio de Janeiro. Elfos Editora, 1995.

BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello. *Valor e Capitalismo*. Campinas. Instituto de Economia Unicamp, 1998.

BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello. *O Declínio de Bretton Woods e a Emergência dos Mercados Globalizados*. Economia e Sociedade, nº. 04, Campinas, Junho de 1995.

BECKER, Gary. *Human Capital and Poverty Alleviation*. Human Capital Development and Operations Policy Working Paper_ Washington: Banco Mundial, 1994

BENDIX, Reinhard & LIPSET, Seymour Martin. *Karl Marx's Theory of Social Classes*. In: *Class, Status and Power – social stratification in comparative perspective*. New York. The Free Press, 1963.

BENDIX, Reinhard. *Inequality and Social Structure: A Comparison of Marx and Weber*. American Sociological Review, vol. 39, nº. 02, Washington, abril de 1974.

BERMAN, Marshall. *Adventures in Marxism*. New York. Verso, 1999.

BERMAN, Marshall. *Tudo que é Sólido Desmancha no Ar – A aventura da Modernidade*. São Paulo. Companhia das Letras, 1992.

BOLOGNA, Sergio. *Crise de la Clase Media y Posfordismo*. Ediciones Akal. Madrid, 2006.

BOURDIEU, Pierre (1979). *Distinction - A Social Critique of the Judgement of Taste*. Cambridge: Harvard University Press, 1984.

BOURDIEU, Pierre. *Os Três Estados do Capital Cultural*. Petrópolis. Vozes, 1998.

BOWE, J. & BOWE, M. & STREETER. *Americans Talk About Their Jobs*. New York. The Rivers Press, 2001.

BRENNER, Robert. *The Economic of Global Turbulence*. New York. Verso, 2006

BRENNAN, Catherine. *Max Weber on Power and Social Stratification -An Interpretation and Critique*. Aldershot. Ashgate, 1997.

BURGER, Chester. *Survival in the Executive Jungle*. New York. Colliers Books, 1971.

BURGER, Chester. *Executives Under Fire*. New York. Colliers Books, 1968.

BRAGA, José Carlos. *Financeirização Global*. In TAVARES, Maria da Conceição & Fiori, José Luís. *Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis. Editora Vozes, 1997.

BRAVERMAN, Harry. (1974). *The Degradation of Work in the Twentieth Century*. In: HANDEL, Michael J. *The Sociology of Organizations – Classic, Contemporary, and Critical Readings*. California. Sage Publications, 2003

BROOKS, David. *Bobos in Paradise*. New York. Simon & Schuster, 2000.

CASTEL, Robert. *As Metamorfoses da Questão Social*. Petrópolis. Vozes, 1998.

CARLZON, Jan. *A Hora da Verdade*. Rio de Janeiro. Sextante, 2005.

CHANDLER Jr., Alfred D. (1984) *The Emergence of Managerial Capitalism*. In: HANDEL, Michael J. *The Sociology of Organizations – Classic, Contemporary, and Critical Readings*. California. Sage Publications, 2003

CHESNAIS, F. *A Mundialização do Capital*. São Paulo. Xamã, 1997.

COLLINS, Randall. *The Credential Society: An Historical Sociology of Education and Stratification*. Orlando: Academic Press, 1979.

COSTA, Jurandir Freire. *O Vestígio e a Aura*. Rio de Janeiro. Editora Garamond Ltda, 2005.

COSTA, Jurandir Freire. *Sem Fraude nem Favor*. Rio de Janeiro. Rocco, 1998.

COSTA, Jurandir Freire. *Resposta A Octavio Souza*, in *Clinica do Social Ensaios*. São Paulo. Escuta, 1991.

COUTINHO, Luciano G. *A Terceira Revolução Industrial e Tecnológica*. Economia e Sociedade, nº. 01, Campinas, agosto de 1992.

CLARK, Terry N. & LIPSET, Seymour M. *Are Social Classes Dying?* In: Lipset & Clark (org) *The Breakdown of Class Politics – A Debate on Post-Industrial Stratification*. Baltimore. The Johns Hopkins University Press, 2001.

DEJOURS, Christopher. *A Banalização da Injustiça Social*. Rio de Janeiro. Editora FGV, 2003.

DRUMMOND MOREIRA, Carlos Alberto. *O Assalto dos Barões Ladrões ao Patrimônio Público nos Estados Unidos no Final do Século XIX- A Exceção é a Regra*. Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Economia da UNICAMP. Outubro de 2005.

DRUCKER, Peter F., *The Essencial Druker*. New York. First Collins Business Edition, 2005.

EHRENREICH, Barbara. *Bait and Switch*. New York. Metropolitan Books, 2005.

EHRENREICH, Barbara. *Miséria Á Americana*. Rio de Janeiro. Record, 2004.

ELIAS, Norbert. *A Sociedade dos Indivíduos*. Rio de Janeiro. Jorge Zahar Editor, 1994.

FIGUEIREDO, Celso. *A Última Impressão é a que Fica*. São Paulo. Thompson Learning, 2007.

FITZSIMMONS, James A. & FITZSMMONS, Mona J. *Administração de Serviços*. Porto Alegre. Bookman, 2000.

FOUCAULT, Michel. *Vigiar e Punir*. Petrópolis Editora Vozes, 1997.

FRANK, Robert. *Richistan*. New York. Crown Publishers, 2007.

FREUD, Sigmund. Obras Completas. Disponível na Internet via www. URL: <http://www.www.geocities.com/cigarrofazmalasaude/>. Arquivo capturado em 07 de novembro de 2007.

FREUD, Sigmund. *Introduzione al Narcisismo*. Roma. Tascabili Economici Newton, 1998.

FREUD, Sigmund. *O Mal Estar na Civilização*. Rio de Janeiro. Imago, 1997.

FROMM, Erich. *Meu Encontro com Marx e Freud*. Rio de Janeiro. Zahar Editores, 1975.

GALBRAITH, John Kenneth. *A Sociedade Afluente*. São Paulo. Pioneira, 1987.

GALBRAITH, John Kenneth. *A Economia das Fraudes Inocentes*. São Paulo. Companhia das Letras, 2004.

GERSHUNY, Jonathan. *After Industrial Society? The emerging Self-service Economy*. New Jersey. Humanities Press, 1978.

GERTH, Hans & MILLS, Wrigth. *Caráter e Estrutura Social*. Rio de Janeiro. Civilização Brasileira, 1973.

GORZ, André. *Misérias do Presente, Riqueza do Possível*. São Paulo. Annablume, 2004.

GORZ, André. *Crítica da Divisão do Trabalho*. São Paulo. Martins Fonte, 1996.

GORZ, André. *Metamorfoses do Trabalho*. São Paulo. Annablume, 1988.

GORZ, André. *O Imaterial*. São Paulo. Annablume, 2003.

GLYN A. & HUGHES, A. & LIPIETZ, A. & SINGH A. *The Rise and Fall of the Golden Age*. In S. A. Marglin & J. B. Schor (org). *The Golden Age of Capitalism – reinterpretation of Postwar Experience*. Oxford. Clarendon Press, 1990.

GRANTHAM, Charles. *The Future of Work – The Promise of the New Digital Work Society*. New York. McGraw-Hill, 2000.

HANDEL, Michael J. *The Sociology of Organizations – Classic, Contemporary, and Critical Readings*. California. Sage Publications, 2003.

HARDT, Michael & NEGRI, Antonio. *Empire*. Cambridge. Harvard University Press, 2004.

HARDT, Michael & NEGRI, Antonio. *Multitude – War and Democracy in the Age of Empire*. New York. The Penguin Press, 2004.

HOBSON, John A. (1894). *A Evolução do Capitalismo Moderno: Um Estudo da Produção Mecanizada*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

ILO, International Labor Organization. *Global Employment Trends*. Janeiro de 2006. Disponível na Internet via www. URL: [http://www. **www.ilo.org**](http://www.ilo.org). Arquivo capturado em 07 de fevereiro de 2007.

JACKALL, Robert. *Moral Mazes*. New York. Oxford University Press, 1988.

JENNINGS, Eugene E., *Routes to the Executive Suite*. New York. McGraw-Hill Book Company, 1971.

KANTER, Rosabeth Moss. *Men and Women of The Corporation*. New York. Basic Books, 1993.

KEEN, Maurice Hugh. *Chivalry*. New Haven. Yale University Press, 1984.

KORCZYNSKI, Marek. *Human Resource Management in Service Work*. New York: Palgrave, 2002.

KUMAR, Krishan. *Da Sociedade Pós-Industrial à Pós-Moderna*. Jorge Zahar Editor. Rio de Janeiro, 1997.

LAFARGUE, Paul. *O Direito à Preguiça*. São Paulo. Editora Hucitec, 2000.

LASH, Christopher, *A Cultura do Narcisismo*. Rio de Janeiro. Imago Editora, 1983.

LÊNIN, Vladimir I. (1916). *O Imperialismo, Fase Superior do Capitalismo*. Editorial Progresso: Lisboa-Moscou, 1984. Disponível na Internet via www. URL:

<http://www.marxists.org/portugues/LÉNIN/1916/imperialismo/index.htm>. Arquivo capturado em 05 de janeiro de 2006.

LEVY, Frank & MURNANE, Richard J. *The New Division of Labor: How Computers Are Creating the Next Job Market*. Princeton: Princeton University Press/ Russell Sage Foundation, 2004.

LIPOVETSKY, Gilles. *A Sociedade da Decepção*. São Paulo. Editora Manole Ltda, 2007.

LÓPES-RUIZ, Osvaldo Javier. *O Ethos dos Executivos das Transnacionais e o Espírito do Capitalismo*. Tese de Doutorado apresentada ao Departamento de Sociologia do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da UNICAMP. Setembro de 2004.

MACDONAL, Keith M. *The Sociology of the Professions*. London. Sage Publications, 1995.

MALONE, Thomas W., *The Future of Work*. Boston. Harvard Business Scholl Publishing, 2004.

MARGOLIS, Diane R., *The Managers: corporate life in America*. New York. William Morrow and Compony, Inc 1979.

MARX, Karl F., *Miséria da Filosofia*. Rio de Janeiro. Editora Leitura S.A., 1965.

MARX, Karl F. (1857-1858) *Grundrisse - Lineamientos Fundamentales para la Crítica de la Economía Política*. Tomo I e II. Cidade do México: Fondo de Cultura Económica, 1971.

MARX, Karl F. (1857) *Introdução à Crítica da Economia Política*. In: MARX, Karl F. (1859). *Contribuição à Crítica da Economia Política*. São Paulo: Martins Fontes, 2003.

MARX, Karl F. (1867) *El Capital: Crítica de Economía Política – Libro I e III*. Cidade do México: 2000.

MARX, Karl F. *Manuscritos Econômico-Filosófico e Outros Textos Escolhidos*. Coleção “Os Pensadores”. Seleção de José Arthur Gionnotti. São Paulo. Editora Nova Cultural Ltda, 1987.

MATHIAS MAZZUCHELLI, Frederico. *A Contradição em Processo*. São Paulo: Brasiliense, 1985.

MÉSZAROS, István. *Para Além do Capital*. Campinas. Editora da Unicamp, 2002.

MILLS, C. Wright., *A Nova Classe Média*. Rio de Janeiro. Zahar Editores, 1979.

MILLS, C. Wright., *The Sociological Imagination*. New York. Oxford University Press, 1959.

MILLS, C. Wright., *Power, Politics & People*. New York. Oxford University Press, 1963.

MORAES NETO, B. R. *Marx, Taylor e Ford: as forças produtivas em discussão*. São Paulo. Brasiliense, 1989.

MURPHY, Raymond. *Social Closure - Theory of Monopolization and Exclusion*. Oxford: Clarendon Press, 1988.

MURPHY, Joseph. *O Poder do Subconsciente*. Rio de Janeiro. Record, 2002.

PAGES, M. & BONETTI, M. & GAULEJAC, V de & DESCENDRE, D. *O Poder das Organizações*. São Paulo. Atlas S.A., 1990.

PARKIN, Frank. *Marxism and Class Theory –A Bourgeois Critique*. New York. Columbia University Press, 1979.

POGGI, Gianfranco. *Forms of Power*. Oxford. Polity, 2001.

PORTER, Roy. *The Enlightenment*. New York. Palgrave, 2001.

REICH, Robert B. *The Future of Success*. New York. Vintage Books, 2002.

RIFKIN, Jeremy. *The End of Work*. New York. Penguin Books, 1995.

RITZER, George. *The MacDonaldisation of Society*. Revised New Century Edition. California. Pine Forge Press, 2004.

SALAMA, Pierre & DESTREMAU. *O Tamanho da Pobreza*. Rio de Janeiro. Editora Garamond Ltda, 1999.

SCHUMPETER, Joseph A. *Economy Theory and Entrepreneurial History*. In *Change and the Entrepreneur: Postulates and Patterns of Entrepreneurial History*. Coletânea organizada pelo Research Center in Entrepreneurial History da Universidade de Harvard. Cambridge-Mass. Harvard University Press, 1949.

SCHUMPETER, Joseph A. *Teoria do Desenvolvimento Econômico: Uma pesquisa sobre lucros, capital, crédito, juros e ciclo econômico*. Rio de Janeiro. Fundo de Cultura, 1961. [Trad. De Laura Schlapfer].

SCHOR, Juliet B.. *The Overworked American*. New York. Basic Books, 1992.

SCHOR, Juliet B.. *The Overspent American*. New York. Harper Perennial, 1999.

SCHOR, Juliet B.. *Born To Buy*. New York. Scribner, 2004.

SCHULTZ, Theodore W. *Reflections on Investment in Man*. Journal of Political Economy, vol. 70, nº. 05, Part 2: Investment in Human Beings, Chicago, outubro de 1962.

SENNETT, Richard. *A corrosão do Caráter*. Rio de Janeiro. Editora Record, 1999.

SENNETT, Richard. *The Culture of the New Capitalism*. New Haven & London. Yale University, 2006.

SENNETT, Richard. *Respeito*. Rio de Janeiro. Editora Record, 2004.

SWEEZY, Paul. *Teoria do Desenvolvimento Capitalista*. Rio de Janeiro. Zahar Editores, 1982.

SOMBART, Werner. (1913) *El Burguês – contribución a la historia espiritual del hombre económico moderno*. Version española de Maria Pilar Lorenzo. Madrid. Alianza Editorial, 1982.

SOMBART, Werner. *El Apogeo del Capitalismo*. México. Fondo de Cultura Económica, 1946.

TANURE, B. & NETO, A. C. & ANDRADE, J., *Executivos Sucesso e (in)Felicidade*. Rio de Janeiro. Elsevier Editora, 2007.

TAYLOR, Frederick W. (1911). *The Principles of Scientific Management*. In: HANDEL, Michael J. *The Sociology of Organizations – Classic, Contemporary, and Critical Readings*. California. Sage Publications, 2003.

TAYLOR, Charles. *As Fontes do Self*. São Paulo. Edições Loyola, 1997.

THE NEW YORK TIMES. *Class Matters*. New York. Henry Holt and Company, 2005.

THUROW, Lester C. *The Future of Capitalism*. New York. Penguin Books, 1996.

THUROW, Lester C., *Building Wealth*. New York. HarperBusiness, 1999.

TRINCA, Helen & FOX, Catherine. *Better Than Sex*. Sydney. Random House Austrália, 2004.

TZU, Sun. *A Arte da Guerra*. L&PM Editores. Floresta, 2000.

VEBLEN, Thorstein. *A Teoria da Classe Ociosa*. São Paulo. Pioneira Editora, 1965.

VIRILIO, Paul. *A Bomba Informática*. São Paulo. Editora Estação Liberdade, 1999.

WEBER, Max. *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo*. São Paulo. Martin Claret, 2004.

WEBER, Max. (1946). *Classes, Status, Partido*. In O. G. Velho. & M. G.S. Palmeira & A.R. Bertelli (org). *Estrutura de Classes e Estratificação Social*. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1979.

WILDE, Oscar. *A Alma do Homem Sob o Socialismo*. Floresta. L&PM Editores, 2003.