

O novo salariado informacional. Nas fronteiras do salariado

JEAN LOJKINE¹

Desde 1992 sustentamos uma hipótese que não tem nada de evidente: o capitalismo mudou de base, as sociedades mais desenvolvidas que dele emergiram não estão mais fundadas sobre a revolução industrial, mesmo que as normas industriais continuem a dominar, mas sobre uma nova civilização “informacional” engendrada por uma revolução sócio-técnica de mesmo nome.

A revolução informacional opõe-se à revolução industrial que marcou o desenvolvimento mundial do capitalismo a partir do século XVIII. A revolução industrial, como seu nome indica, é uma revolução tecnológica em um setor preciso da economia: a produção industrial, caracterizada pela transformação da matéria e pela produção de mercadorias. O coração dessa revolução tecnológica é a objetivação do trabalho realizado pela “mão ferramenta” nas máquinas-ferramentas. Já a revolução informacional é caracterizada pela objetivação de certas funções do cérebro no que concerne ao tratamento padronizado da informação. Ela se aplica não somente ao domínio profissional, mas também a todos os setores da economia e, mais amplamente, a todos os setores profissionais da sociedade. Um exemplo que ilustra muito bem o caráter transversal da revolução informacional é a domótica² (*domus* em latim: domicílio), em outras palavras, o uso do computador doméstico com as multimídias.

¹ Jean Lojkine é Diretor de Pesquisa do CNRS em Paris. Pesquisador da classe operária, possui vários livros sobre o tema, alguns deles publicados também no Brasil. A tradução deste texto é de Henrique Amorim, doutor em Ciências Sociais pela Unicamp.

² Nota do tradutor. *Domotique* é a utilização da informática para o planejamento das tarefas domésticas.

No entanto, a revolução informacional não se limita a uma simples mutação tecnológica, mesmo sendo ela crucial. Ela é, mais globalmente, uma revolução na utilização humana da informação. Não é simplesmente uma revolução "informática". As atividades de formação e de comunicação, como as atividades relacionais e de gestão, realizadas em todos os grandes serviços públicos, não podem absolutamente reduzir-se à utilização do computador. Elas podem mesmo prescindir deste (educação, espetáculos vivos) e são indispensáveis para a utilização eficaz das NTIC – novas tecnologias da informação e da comunicação. As tentativas de "taylorização" do trabalho da informação, ou ainda, do tratamento padronizado da informação, a exemplo da produção industrial em massa, resultaram em fracassos.

As novas contradições entre as forças produtivas e as relações de produção na relação capital/trabalho

Pode-se medir toda a amplitude dessa nova revolução sócio-técnica a partir de uma mudança sociológica maior: o aumento das atividades de serviço. Mais de 2/3 das atividades humanas, nos países desenvolvidos, estão hoje centradas não mais sobre a transformação da matéria (agricultura e indústria), mas sobre o tratamento da informação e das atividades de serviço, em outros termos, sobre as relações com outros homens. Em 1954, 60% da população ativa na França era composta de agricultores e operários. Hoje, os ativos desses setores não representam mais que 40% da população, basicamente pelo aumento de novas categorias salariais nos serviços.

Ora, os quatro grupos sociais que se desenvolveram mais rapidamente nos últimos 30 anos foram os profissionais da saúde, da educação, da comunicação e dos serviços às empresas, isto é, as profissões caracterizadas ao mesmo tempo por um nível elevado de formação inicial, pelas atividades relacionais (com os usuários) nas quais as mulheres são particularmente mais numerosas e, por fim, pelo tratamento não estereotipado da informação. Assim, a categoria dos empregados assalariados estagna hoje na medida em que as formas de tratamento da informação mais pobres, aquelas que executavam os trabalhadores assalariados de escritório não qualificados (por exemplo, os esteno-datilógrafos), são hoje absorvidas pela informática, enquanto que se desenvolvem empregos de secretários de direção e de assistentes técnicos para o tratamento das bases de dados, ao mesmo tempo em que se multiplicam os empregos de contato com os clientes (empregos de *front office* nos bancos, companhias de seguro, sérvios sociais, etc.)

As novas atividades suscitadas pela revolução informacional estão essencialmente fundadas sobre a criação e troca de informações entre sujeitos humanos, pelo intermédio das tecnologias da informação. Nesse sentido, as "máquinas"

informativas não são “máquinas-ferramentas terceirizadas”, cuja eficácia primeira residiria na substituição do homem pela máquina (mesmo se as empresas capitalistas continuam a utilizá-las dessa forma, ou pelo menos tentam fazê-lo), mas paradoxalmente são máquinas que demandam, para serem utilizadas de maneira eficaz, uma interatividade homem-máquina, com um papel central desempenhado pela intervenção humana.

É clara aqui a dificuldade de se compreender o que significam as “potencialidades contraditórias” da revolução informacional. De fato, predomina hoje na vida das pessoas a idéia que a informática não tem em absoluto esses efeitos benéficos. A informática suprime postos de trabalho e as novas qualificações requisitadas não são, de forma alguma, reconhecidas socialmente, nem nos salários, nem nas classificações.

Podemos encontrar no modo de informatização utilizado, por exemplo, nos bancos, nas companhias de seguro, nos serviços de proteção social, ou nos serviços administrativos, certas características da exploração da força de trabalho como aquelas utilizadas pelo capitalismo industrial do século XIX: separação entre concepção e execução, intensificação do trabalho, etc. Ao mesmo tempo, essa primeira impressão de continuidade (aquilo que alguns sociólogos chamam de “taylorismo” ou “neotaylorismo”) deve ser rapidamente corrigida por análises mais rigorosas que mostram as diferenças fundamentais, dentro das formas de exploração capitalistas.

Assim, verifica-se o aumento da carga psicológica do trabalho: as formas habituais de intensificação do trabalho, características, por exemplo, do trabalho em série, dão lugar, nas fábricas onde o homem não é mais dependente do ritmo da máquina, a cargas mentais muito mais insidiosas. O envolvimento no trabalho ligado a uma total responsabilização do operador humano coexiste com o estresse, a ansiedade, o medo de não poder responder aos novos imperativos de qualidade (falha zero) e rapidez (tempo justo, estoque zero). Certamente, trata-se sempre de exploração do trabalho, mas de um trabalho menos fragmentado (trabalho em grupo), mais qualificado, mais responsabilizado, muito mais intelectualizado que no trabalho empregado pelo maquinismo industrial. Em nenhum caso se pode reduzir estas situações às situações de “insatisfação no trabalho”, ou mesmo de “implicação constrangida”.

Frequentemente há, ao contrário, “prazer no trabalho”, e implicação deliberada em um trabalho interessante, estimulante, mas ao mesmo tempo, muito frequentemente entre os jovens salarizados destas indústrias de altas tecnologias, bem como no ramo de serviços, observa-se uma forte “desimplicação” em relação à empresa, diferentemente de seus antecessores dos anos 60-70. Portanto, e este é o paradoxo, há uma forte implicação no trabalho e, ao mesmo tempo, uma *desimplicação* em relação à empresa: é um verdadeiro quebra-cabeça para as dire-

ções de recursos humanos, como também para as organizações sindicais. Estes trabalhadores não se sentem mais “casados” com a empresa. A vida privada, e a *fortiori* a vida familiar prevalecem na sua hierarquia de valores sobre os imperativos da empresa, como bem se observa hoje nos conflitos sociais ligados à medição do tempo de trabalho.

Não se pode ler o desenvolvimento das formas de trabalho autônomo, flexíveis, mas muito precários, indo do trabalho assalariado ao trabalho independente ou a formas híbridas de trabalho, apenas como o resultado de uma “mundialização” liberal capitalista implacável e inexorável. Ele reflete, na verdade, dois processos contraditórios, mas emaranhados: o que torna muito difícil toda decodificação objetiva e não unilateral. De um lado, a crise de lucratividade capitalista força as empresas, mas também as administrações públicas a elas subordinadas, a exercer uma enorme pressão sobre os custos do trabalho e a tentar minar todas as formas de proteção sociais entendidas como “inflexíveis”. Até agora nada de novo: *O Manifesto Comunista* já mostrava isso em 1848. Mas, de um outro lado, as novas exigências do trabalho informacional impelem a uma superação das formas clássicas do contrato social; ou ainda, a revolução informacional altera as divisões, institucionalizadas pela revolução industrial, entre trabalho necessário e atividade livre, entre vida profissional e vida doméstica, enquanto que a chegada em massa das mulheres (cada vez mais diplomadas) nas atividades de serviço, sua recusa, como também de seu cônjuge, de escolher entre trabalho e atividade doméstica, desestabilizam completamente as normas e os valores que governavam já há dois séculos a vida no trabalho.

É sem dúvida a razão pela qual a crise do trabalho assalariado toma tão frequentemente a forma de um confronto entre duas gerações e confunde tanto as organizações dos trabalhadores assalariados – que recrutam poucos jovens diplomados e mulheres –, como também as direções de empresa nas quais as técnicas de gerenciamento mostram-se cruelmente ineficazes para “mobilizar as inteligências da empresa”, na medida em que aquilo que anteriormente se denominava o “trabalhador de confiança” (essencialmente os trabalhadores assalariados não operários) não tem mais nem garantia de emprego, nem perspectivas de carreira asseguradas na mesma empresa.

A validação empírica desta hipótese, que desenvolvemos há quinze anos, não tem nada de evidente, na medida em que a metamorfose interna do salariado capitalista é estatisticamente INVISÍVEL, mesmo tendo em conta as categorias e as classificações estatísticas. Se considerarmos, com efeito, as divisões tradicionais nas nomenclaturas estatísticas ocidentais pode-se, ao contrário, ter a impressão – tranqüilizadora? – de uma grande continuidade desde a constituição do operário assalariado há 150 anos: o assalariamento se generaliza (85% na França) e o “tra-

balho independente” estagna-se em torno de 10% nos países desenvolvidos, à exceção dos países do sul da Europa ainda marcados por uma população rural ativa (Itália, Espanha) que, em outros países, é decrescente. É ainda mais verdadeiro nos P.V.D.³, onde predomina o trabalho informal.

O quadro começa, no entanto, a se tornar complexo na Europa. Se confrontarmos o declínio dos trabalhadores independentes do setor agrícola e artesãos-comerciantes com o crescimento dos independentes do setor de serviços e de todos os “inclassificáveis” que oscilam entre o setor salarial clássico e os trabalhadores independentes e profissões liberais de tempos passados, verifica-se: “para-subordinação” dos advogados e médicos na Itália, trabalhadores autônomos “dependentes” na Holanda, quase-assalariados na Alemanha, etc... Essa imprecisão de categorias jurídicas exprime bem a dificuldade, para um direito do trabalho que não é mais reservado somente aos operários e *employés*⁴ assalariados, de englobar todas as frações do assalariado atual⁵.

Mas, não podemos nos contentar em limitar o problema das fronteiras do salariado a suas margens ou ainda àquilo que as representações estatísticas oficiais classificam como “marginal”. De fato, hoje é o coração da população ativa que está em profunda divergência em relação aos critérios que definiram o salariado, procedente da revolução industrial do século XIX. A começar pelos quatro setores que mais se desenvolveram nos últimos 30 anos nos serviços (saúde, educação, informação, serviços às empresas), mas também o salariado da indústria e da agricultura.

Lembremos, de início, os 5 critérios que definiram as fronteiras do salariado industrial; critérios institucionalizados nos países desenvolvidos onde o movimento operário era forte, por uma série de leis, de convenções coletivas, de regras jurídicas hoje ameaçadas em conjunto pela ofensiva neoliberal mundial e por estas mudanças objetivas e subjetivas.

³ Nota do tradutor. Países em vias de desenvolvimento.

⁴ Em francês, “employés”: trabalhadores assalariados excluindo quadros e operários, como empregados do comércio ou pequenos funcionários de escritórios. Os quadros concentram a iniciativa e a autoridade; os operários são aqueles que produzem, no sentido estrito.

⁵ A. Supiot et alii, *Au delà de l'emploi. Transformations du travail et devenir du droit du travail en Europe*, Rapport pour la Commission des Communautés européennes, Flammarion, Paris, 1999; P. Zarifian, *Travail et communication*, PUF, 1996. Ver nossa análise dos avanços e dos limites das teses de Supiot: “A propos du rapport Supiot. Dépassement du marché du travail ou simple adaptation du droit du travail aux nouvelles stratégies des entreprises capitalistes?” *Droit social*, 7/8, julho-agosto de 1999, pp. 669-672.

Cinco critérios podem definir institucionalmente o salariado industrial:

1) A relação de subordinação a um empregador a quem se “vende” sua força de trabalho, pois o contrato salarial implicava a execução de um certo número de tarefas. A sociologia do trabalho certamente mostrou a margem de ação que o assalariado dispunha em relação às tarefas prescritas, mas essa margem de autonomia, tacitamente aceita pela direção da empresa (que nós chamamos de “pequena autonomia”), permanecia sempre limitada à organização imediata e concreta do trabalho. O trabalho assalariado era um trabalho de execução (muito além de um trabalho dito “taylorizado” na grande indústria em série) cujos objetivos e normas eram definidos e decididos longe do chão de fábrica. E isto justamente por oposição ao trabalho autônomo dos “quadros”⁶ (ou seja, de uma parte dos funcionários de escritório, como os contadores, os gerentes de pessoal, etc...) implicando em uma delegação de poder da direção.

2) Uma relação de trabalho padronizada e codificada por prescrições coercitivas: o contrato de trabalho assalariado apóia-se implicitamente sobre a possibilidade de controlar e, portanto, de medir a relação entre trabalho executado e trabalho prescrito, isto é, apóia-se sobre sua relativa padronização e reprodutibilidade.

3) Um tempo de trabalho medido e mensurável (definindo o tempo de trabalho dito efetivo), já que homogêneo, seqüencial e, portanto, quantificável em volume – um volume de horas de trabalho – (para medir particularmente o rendimento, a velocidade de execução). O tempo de trabalho submetido à “marcação” (manhã, tarde e noite) é justamente o que diferenciava o salariado de execução dos quadros que “não contam seu tempo” (pois trata-se de um salariado dito de “confiança”, a quem o patronato delega uma parte de seus poderes).

4) Um tempo e um lugar de trabalho isoláveis, bem separados do tempo e do lugar de “não-trabalho” (o espaço-tempo doméstico, mas também o espaço-tempo cidadão, o espaço-tempo dedicado à formação).

5) Uma remuneração salarial definida seja por um quantum de tempo de trabalho padronizado e mercantilizado (a taxa horária média), seja por um nível de qualificação (critério não negociável).

⁶ Em francês, “cadres”, assalariados superiores, responsáveis pela administração das empresas e aparelhos do Estado.

Se confrontamos agora esses 5 critérios às novas características do trabalho informacional, percebemos que eles são questionados por dois processos imbricados que contribuem para confundir a divisão salariado/não salariado. Um primeiro processo é aquele da passagem do trabalho de produção industrial ao trabalho de tratamento das informações complexas, à relação social de serviço: o trabalho é mais qualificado, mais intelectualizado, ele emprega novas capacidades relacionais e comunicacionais dificilmente padronizadas, reprodutíveis: a reação aos acontecimentos⁷, a capacidade de iniciativa, de criação, de inovação substituem pouco a pouco o trabalho de execução das tarefas prescritas. Porém, simultaneamente essas novas formas de trabalho estão submetidas à lógica capitalista do rendimento a curto prazo e às novas ou antigas formas de exploração (desemprego, precariedade multiforme, crimes relativos à intermediação de mão-de-obra ou à sub-contratação⁸, ausência de cobertura social etc...).

Contrariamente à mitologia liberal, que vê somente o lado bom da “flexibilidade positiva” dos assalariados e exalta sua “liberdade” de iniciativa, importa, então, analisar de maneira dialética as duas faces desse fenômeno: nova autonomia, interesse real pelo trabalho gratificante, ao mesmo tempo, enormes pressões sobre os salários, sobre o tempo de trabalho, sobre a proteção social. A figura simbólica desse novo trabalho informacional, objeto de numerosos trabalhos sociológicos⁹, mas também de uma recuperação gerencial muito mistificada, é o trabalho dos intermitentes do espetáculo, artistas aos quais é preciso somar-se os profissionais da informação e da mídia (para além dos “quadros”). De um lado, esses trabalhadores quase “independentes” têm uma larga margem de iniciativa para conceber, criar, valorizar sua personalidade, mas de outro a esperança de êxito choca-se com a sombria realidade de um mercado de trabalho sem regras formalizadas (particularmente sem certificação), onde os múltiplos intermediários entre a empresa sub-contratante e o prestador de serviços estão no limite do crime de intermediação de mão-de-obra, enquanto que o sucesso de alguns artistas não pode esconder a exploração desavergonhada que vivem esses “condenados do cachê”.

⁷ P. Zarifian, *Travail et communication*, PUF, 1996; J. Lojkine, *Entreprise et Société*. Paris: PUF, 1998.

⁸ No original: *marchandage*. O artigo L125-1 do código do trabalho francês estabelece que: “Qualquer operação com objetivo lucrativo de fornecimento de mão-de-obra que tem por efeito causar prejuízo ao assalariado, ou de encobrir disposições legais, de regulamentação, de convenção, de acordo coletivo de trabalho, ou crimes de sub-contratação (*marchandage*), são proibidos.” Nesses casos, o empregador é qualificado como “falso sub-contratante”. Ver: www.legifrance.gouv.fr. Não há em português uma palavra que corresponda diretamente à *marchandage*.

⁹ P.M. Menger, “Etre artiste par intermittence. La flexibilité du travail et le risque professionnel dans les arts du spectacle”, *Travail et Emploi*, 60, 1994; *Les comédiens*, La Documentation française. Paris, 1998.

Se tentarmos agora generalizar esse trabalho de tratamento da informação e da interatividade (como fez a sociologia interacionista das profissões) constata-se, então, que não somente os quatro setores dos serviços que mencionamos acima estão presentes, mas que o salariado dito de execução passa por mutações do mesmo tipo (*mutatis mutandis*).

O trabalho operário é cada vez mais solicitado pelo controle dos NTIC (programação-reparação das máquinas-ferramenta de comandos digitais), pelo trabalho em grupo, pela relação direta prestadores-clientes (ainda com um viés patronal perverso que visa transformar o cliente em um novo "patrão", que seria responsável pelas pressões de rendimento, da concorrência, da produtividade). O trabalho dos *employés* é marcado pela diminuição do número de *employés* não qualificados, cujo tratamento padronizado das informações é transferido para o computador (digitado), em benefício dos *employés* qualificados: cada vez mais os trabalhadores com diploma ocupam-se do tratamento das informações complexas (secretários de direção, assistentes administrativos, etc...). Aqui se apresenta uma contradição entre as necessidades que as empresas e administradoras têm em relação a esses novos ofícios e a lógica do "core business", que continua a requerer a redução de todos os empregos funcionais, de todos os ofícios-base, em nome de uma interpretação de curto prazo e profundamente ilusória das NTIC (concepção que confunde informatizar e automatizar, como se a máquina pudesse pura e simplesmente substituir o homem).

Se reagruparmos agora os critérios 2 e 3 que definiram e delimitaram o salariado clássico (padronização-prescrição de um trabalho de execução, relacionado a um tempo de trabalho homogêneo e padronizado), podemos facilmente opô-lo às novas características do trabalho informacional, dos serviços como também da indústria: o trabalho flexível, móvel e polivalente¹⁰, cada vez mais, compreendendo processos aleatórios e imprevisíveis (portanto, imprescritíveis), o tempo de trabalho podendo, cada vez menos, reduzir-se ao tempo com presença física na empresa e torna necessário novos ajustes entre o tempo doméstico, tempo de formação, tempo de preparação e tempo de trabalho profissional.

Essas novas características do trabalho assalariado pressupõem, portanto, a consideração dos efeitos globais da revolução informacional sobre o corte, proveniente da revolução industrial capitalista, entre a economia (reservada à empresa e dominada pelas normas patronais), o doméstico (o mundo das mulheres), o social (o mundo da reivindicação social) e o político (a cidadania sendo considerada como exterior ao mundo da empresa)¹¹.

¹⁰ Com todas as contradições sociais entre, de um lado, a flexibilidade desejada, poli-atividade efetiva, reconhecida e remunerada e, de outro, a flexibilidade negativa, polivalência tapaburaco, imposta e não retribuída, mobilidade coercitiva, situação precária.

¹¹ J. Lojkine, *Entreprise et Société*. Paris: PUF, 1998.

A chegada maciça de mulheres (cada vez mais diplomadas) ao mercado de trabalho (nos serviços), sua progressão nos empregos de enquadramento industrial –apesar das persistentes desigualdades –, mas também o profundo deslocamento da divisão sexual do trabalho na vida doméstica vão transformar as divisões institucionais e implícitas entre os espaços-tempo profissionais e os espaços-tempo “privados”, entre o tempo alienado e o tempo para si, até que eles possam ser cristalizados pelo salariado industrial, pelo salariado operário e pelo salariado dos quadros (a mulher em casa, o homem no trabalho, o que promove a exclusão do espaço doméstico, e também do tempo da formação no âmbito do trabalho).

Aqui ainda a mutação – evidente – não pode ser separada de sua “tradução” capitalista (as novas formas de desregulamentação social, as pressões sobre os custos da mão-de-obra, sobre tudo aquilo que serve para sua proteção), em função dos objetivos de rentabilidade de fôlego curto. Porém, essa distorção apenas reflete as contradições atuais entre forças produtivas e relações de produção. Ela não tem, portanto, nada a ver com uma tendência fatal, inelutável, marca de um determinismo economicista, totalmente estranho à dialética marxista¹².

Assim, objetivamente, o debate que pôde engajar-se sobre os novos desafios dos “contratos de atividade” (Boissonnat, Boccara, Coutrot, Ramaux, Le Duigou¹³, etc..) ligando os períodos de emprego (junto a um coletivo de empregadores) e os períodos de formação a um período de exclusão, de desemprego, confronta-se com exigências contraditórias: exigência de segurança e de mobilidade qualificadora do custo dos trabalhadores, exigência de economia sobre o custo do trabalho e de flexibilidade cativa da mão-de-obra do lado dos empregadores; as derivações possíveis do “contrato de atividade” são patentes: quais horários de trabalho? Qual proteção social? Qual estatuto de emprego para um contrato de tempo determinado? Quais garantias de renda? Elas remetem às relações de força (portanto, às formas de luta de classes) que podem se cristalizar em um tal bolsão de emprego, a tal região, e mesmo a tal espaço nacional ou internacional.

¹² J. Lojkine, *La Révolution Informatiennelle*. Paris: PUF, 1992; & J. Lojkine, J. *L'adieu à la classe moyenne*. Paris: La Dispute, 2005.

¹³ J. Boissonnat, *Le travail dans 20 ans*, rapport du Commissariat général du Plan, O. Jacob, Paris, 1995; P. Boccara, “Pour une sécurité d’emploi ou de formation”, *Issues*, 47-48, 1995-1996, pp. 99-105; *Pour une sécurité d’emploi ou de formation*, Le temps des cerises, 2002; T. Coutrot, “Travail, emploi, activité: vers une refondation-dépassement du marché du travail”, *Critique communiste*, 1998, pp. 55-63; C. Ramaux, “La “pleine activité” contre le chômage: les chemins de l’enfer peuvent être pavés de bonnes intentions”, in: *Les économistes contre la pensée unique*, pp.94-116, Paris: Syros, 1998. Ver também o novo projeto de segurança profissional da C.G.T. In: J.C. Le Duigou, “Approche économique d’une nouvelle sécurité sociale professionnelle”. In: CGT, revue *Analyses et Documents économiques*, n° 89, janeiro de 2002.

Porém, ao mesmo tempo, essas novas formas de contrato salarial não podem se reduzir às formas exacerbadas da exploração da força de trabalho, como se, para resolver a questão, bastasse retornar ao contrato salarial dos anos 1950. Elas exprimem também novas exigências de autonomia, de polivalência, de transversalidade, de mobilidade, com a condição de, evidentemente, pedir aos interessados seu parecer e de lhes permitir que se expressem, o que é a contribuição do sociólogo ao debate.

As mesmas potencialidades contraditórias, a mesma oposição entre mutações salariais e a precarização capitalista reencontram-se, enfim, na forma do salário. Faremos aqui uma rápida alusão, mesmo sabendo que esse problema complexo mereceria um longo desenvolvimento. A oposição entre o salário definido por preço/hora ou por um nível de certificação e o salário pago com base nos resultados em função de objetivos preestabelecidos, essa oposição não pode também se reduzir a uma divisão entre um salário definido arbitrariamente por uma relação de força puramente "política" (e social: o domínio das negociações coletivas e da divisão do valor agregado) e os objetivos econômicos (competitividade, rentabilidade, eficácia, produtividade) monopolizados pelas direções de empresa. O interesse do assalariado no "desempenho" de sua empresa pode também estar integrado nos novos direitos dos assalariados e de seus representantes para definir uma outra eficácia econômica (societal) e unir desempenhos individuais e desempenho coletivo¹⁴. Os debates realizados há vários anos na CGT (na UGICT¹⁵) e na CFDT¹⁶ sobre a atitude das centrais sindicais a respeito da avaliação individual e do salário por mérito mostram bem que o movimento operário não pode mais continuar a se ocupar da defesa do *status quo*, sem com isso se isolar da grande massa dos assalariados.

As novas divisões de classe

Tais são para mim, resumidas de maneira geral, as novas formas da contradição entre as forças produtivas e as relações de produção na relação capital/trabalho. Devemos concluir, contudo, que o salariado unificado em torno do grupo operário teria cedido lugar a um agregado rompido e segmentado sem algum princípio de coerência? Seria querer fixar e imortalizar um tipo histórico bem particular de polarização social, aquele que marcou o salariado industrial do século XIX até os anos 1970-80 com a estruturação do salariado em torno de dois grupos hegemônicos: de um lado, o grupo operário (organizado, particularmente, em torno dos metalúrgicos) e, de outro, o grupo dos

¹⁴ J. Lojkine, *Entreprise et Société*. Paris: PUR, 1998.

¹⁵ União Geral dos Engenheiros, Quadros e Tecnólogos.

¹⁶ Confederação Francesa Democrática do Trabalho.

quadros (organizado, particularmente na França em torno dos engenheiros católicos das grandes escolas)¹⁷.

A situação atual caracteriza-se certamente pela ruptura e pelo deslocamento desses grupos indutores que polarizavam o salariado capitalista (“classe operária” e quadros), mas ela revela também a ascensão das novas formas de convergência entre os quadros e os operários, com toda uma série de novas formas e diversidades salariais e de exploração, uma parte do grupo dos quadros (aquela que é dominante nas funções financeiras) adere à burguesia capitalista, enquanto que as outras frações assalariadas (quadros de execução, quadros técnicos, *employés*) manifestam formas particulares de “proletarização”¹⁸ ou, grosso modo, de “pauperização”, ainda que conservando formas específicas de autonomia e de implicação no trabalho.

Chegar-se-ia, assim, a um salariado muito mais diversificado, um verdadeiro “arquipélago salarial”, contudo, muito mais extenso, tocando inclusive certas formas de trabalho independente, em melhores condições de intervir na gestão econômica e, portanto, de se confrontar com o capital em seu próprio terreno, como mostraram na França a *cyber-greve* na *Elf Aquitaine* ou, mais recentemente, a mobilização dos pesquisadores científicos (o movimento “salvemos a pesquisa” utilizou notadamente a ciber-petição para se representar no espaço público e midiático). Isso não é senão um aspecto das lutas multiporales conduzidas pelo novo salariado informacional. Um outro campo de análise seria aquele do movimento dos professores, dos estudantes, dos profissionais da saúde e dos artistas¹⁹.

Porém, para nós, “Arquipélago” não quer dizer ausência de forma: o neosalariado tem uma forma, uma estrutura, mesmo se as diferentes “ilhas” (operários, *employés*, pequena burguesia tradicional, quadros administrativos, trabalhadores independentes-profissionais liberais) têm sua autonomia e sua especificidade. A revolução informacional, no contexto capitalista atual, leva a uma reorganização das divisões das classes sociais (marcadas até agora pela divisão operários/quadros) em torno de três grandes pólos informacionais: o grupo que

¹⁷ Não seria necessário, todavia confundir a generalidade da oposição administradores/operários no capitalismo contemporâneo e a especificidade francesa das identidades sociais da classe operária e dos quadros, em oposição, por exemplo, ao caso alemão ou japonês (a separação operários-gerentes de produção é, nesses casos, bem mais frágil e a extensão que o grupo dirigente possui na França quase não se encontra aí).

¹⁸ Falar de “proletarização” a respeito dos quadros requer precauções epistemológicas. Sem uma definição plural desse conceito, corre-se o risco de deslizar em direção à “grande simplificação” do *Manifesto do Partido Comunista*, onde Marx descreve a “queda” dos pequeno-burgueses no proletariado industrial. Tanto as formas de precarização quanto a consciência que os interessados delas possuem nos levam, ao contrário, a preservar a especificidade da situação de classe dos quadros em relação à condição operária ou àquela dos *employés*.

¹⁹ J. Lojkine, J. *L'adieu à la classe moyenne*. Paris: La Dispute, 2005.

monopoliza as informações estratégicas (capitalistas proprietários dos principais meios de produção e de troca, grandes acionistas, quadros do estado-maior, os diretores executivos da esfera pública e da privada que se apropriam dos principais stock-options²⁰), o grupo que organiza e elabora a gestão das grandes empresas²¹ (quadros intermediários que perderam o monopólio da organização do trabalho, employés que têm uma autonomia de gestão) e, por fim, os executivos que criam, coletam, trocam as informações “operacionais” (operários e employés, mas também experts muito qualificados em uma especialização técnica particular²²).

Se, contudo, considerarmos o maior fato desses últimos vinte anos, a saber, a precarização e a desqualificação dos quadros intermediários da informação e dos profissionais intelectuais do setor público (professores, pesquisadores) podemos formular a hipótese de uma forte tendência à bipolarização de nossas sociedades capitalistas desenvolvidas. De um lado, de fato, assiste-se à pauperização, à desqualificação e à precarização dos quadros intermediários encarregados da organização da produção, das profissões intelectuais encarregadas da formação e organização da sociedade: professores, assistentes sociais, profissionais da saúde, trabalhadores da informação e da cultura; e, de outro, se fortalece os privilégios de uma elite dominante que monopoliza o capital econômico, as informações estratégicas e as redes relacionais do poder econômico, político e ideológico: P.D.G²³, quadros de direção, funções públicas de alto escalão, intelectuais “orgânicos” da classe dirigente – universitários, dirigentes de universidades de elite e de grandes escolas de

²⁰ Nota do tradutor. “*Stock-options*” em português pode ser traduzido por: “opções de ações”. Trata-se de uma prática de venda de ações das empresas aos seus funcionários. A empresa abre a possibilidade de compra de suas ações por um determinado preço fixo, cotadas originalmente em um dia específico. Algumas empresas praticam a “pré-datação” dos “*stock-options*” atrelando a cotação das ações a um dia em que seu valor foi muito baixo. Contudo, essa prática torna-se ilegal quando a empresa não informa aos seus investidores, isto é, a seus funcionários, que a pré-datação foi realizada.

²¹ Poder-se-ia aqui recuperar a definição de Gramsci dos intelectuais: “por intelectuais é preciso entender... a camada social que exerce funções de organização em sentido amplo, seja no domínio da produção, da cultura, no domínio político-administrativo” *Cahiers de prison*, 19, Gallimard, p. 85, 1991. No entanto, a análise de Gramsci é marcada – e datada – por um fraco nível de qualificação da massa dos “intelectuais” orgânicos na Itália dos anos 1930, particularmente na Itália meridional.

²² Os médicos ou os trabalhadores da informática, os pesquisadores podem, dessa forma, ser ao mesmo tempo altamente qualificados, altamente diplomados, mas também completamente subordinados à hierarquia do poder informacional forjada pelo capitalismo: os médicos podem estar subordinados totalmente aos gestores e aos financistas, enquanto que os trabalhadores da informática podem não ter acesso algum às informações estratégicas de sua empresa.

²³ Nota do tradutor. Trata-se do executivo chefe, presidente ou diretor geral.

engenheiros ligados ao poder econômico-político, consultores ligados aos grandes gabinetes de negócios etc...²⁴.

Devemos, entretanto, reduzir o novo antagonismo de classe a um simples enfrentamento entre, de um lado, essa classe de “privilegiados” da fortuna, do poder informacional multiforme (o controle das redes), da “competência” (títulos e trabalhos) reconhecida pelo círculo de dirigentes internacionais e, de outro, uma “nova classe de trabalhadores”²⁵ que não teria acesso ao capital econômico e aos recursos sócio-culturais da classe dominante e teria somente a propriedade de seu trabalho? Certamente, esse modelo de bipolarização classista apresentado por alguns sociólogos anglo-saxões²⁶ (“*privileged class*” 20% *versus* “*New working class*” 80%) tem a vantagem de invalidar o mito da grande “classe média”, manifesto no “sonho” americano. As desigualdades sociais que marcam os anos 1980-2000, dos dois lados do atlântico, romperam a divisão mítica entre os “*in*” e os “*out*”, os “incluídos” e os “excluídos”, a pseudo-homogeneidade social e ideológica que presumidamente uniria 80% da população, desde os operários estatuidos aos quadros superiores.

Nos USA, modelo dominante da “grande classe média”, as desigualdades sociais cresceram fortemente, ao ponto de remover todo critério objetivo da idéia de “classe média”. Enquanto que, de 1947 a 2003, a renda de uma família “média”, excetuando-se a inflação, tinha dobrado, de 1973 a 2003 ela aumentou somente 22% (ao passo que entre os mais ricos, 1% dos os Americanos, ela duplicou) e isso não se deu graças aumento dos salários, mas sim ao aumento do trabalho das mulheres e às horas suplementares de trabalho. Em dez anos (anos 1980/90), as riquezas controladas pela “classe de privilegiados” (20% das famílias mais abastadas segundo os autores aqui citados) passaram de 81% a 83% da riqueza total acumulada nos USA; as “rendas médias” das famílias (de 14 a 55 mil dólares²⁷) compreendiam 39%

²⁴ Cf. Robert Perrucci, Earl Wyszog, *The New Class Society*, Rowman and Littlefield publishers, Lanham, USA, 2003.

²⁵ A vantagem da expressão inglesa “*new WORKING class*” é que ela não se limita somente aos operários, nem aos assalariados, como a expressão francesa “*nouvelle classe ouvrière*” que teve seus momentos de glória nos anos 1960, por ocasião do maio de 1968. Porém, a identificação das profissões intelectuais e dos quadros intermediários na “*working class*” nos países anglo-saxões coloca os mesmos problemas identitários, na medida em que ela se apóia na representação que essas categorias sociais têm delas mesmas e na sua vontade de se distinguir a todo custo das classes populares.

²⁶ Robert Perrucci, Earl Wyszog, *The New Class Society*, op.cit.

²⁷ Segundo Perrucci e Wyszog (op.cit.), uma família americana com dois filhos, que tem uma renda anual de 34000 dólares, não pode nem poupar, nem pagar um plano de aposentadoria ou médico privado. Seu orçamento está totalmente comprometido com habitação, despesas escolares, alimentação e o pagamento do financiamento do carro. Em uma outra situação, a renda anual muito mais confortável de um operário qualificado e sindicalizado (50000 dólares) é precária. Em caso de demissão, de doença ou perda da proteção social a renda diminui pela metade.

C
S

das famílias em 1979 e somente a 34% em 1993, enquanto que as rendas dos mais pobres passavam de 19 a 22% das famílias²⁸.

Al
Fc
pc
Jc
Di
e
L
Sc
L
O
dc
D
O
m
P

Contrariamente, podemos nos perguntar se o encontro de 80% dos assalariados americanos em uma mesma classe social (a “nova classe dos trabalhadores”), mesmo alargada para além da antiga “classe operária”, não tem o inconveniente maior de confundir situação de classe e consciência de classe, classe “em si” e classe “para si”. De fato, o sentimento crescente em muitos dos quadros intermediários (na França ao menos) de se sentir “mais próximos” do conjunto dos assalariados que das direções de suas empresas²⁹ não conduz ainda os interessados a se identificar com o salariado, pelo menos com suas formas dominantes de representação e de organização (a “classe operária”). A aproximação das condições materiais (diminuição das rendas e baixo nível de vida) não conduz automaticamente à consciência de uma proximidade de situação e de uma solidariedade social. Assim, os trabalhadores mais pobres, nos USA como também em outros lugares, são muito sensíveis à campanha neoliberal contra o Estado Providência, cujos benefícios sociais oferecem às famílias “assistidas” rendas próximas aquelas dos “*working poors*”.

Di
R
e
M
L
e
M
C
dc
S
P
m
a
V

Em outro sentido, divisões culturais persistem opondo classes populares e profissões intelectuais do setor público (professores, assistentes sociais, profissões da informação e da cultura, profissionais da saúde etc..) em seus modos de vida, em suas escolhas culturais, mas, sobretudo, nas relações na escola. Mesmo se a posse do diploma não conduz mais automaticamente ao emprego, ainda menos ao emprego qualificado e estável, a segregação escolar divide as famílias populares e as famílias dotadas de fortes recursos culturais. Enfim, a “proletarização” dos trabalhadores independentes e dos pequenos empresários não impede uma forte hostilidade entre o mundo dos P.M.E. do setor privado e os sindicatos de assalariados do setor público.

C
C
ur
C
E
M
de
Gi
de
K

No entanto, é preciso ir ainda mais longe. Se a revolução informacional capitalista é um fenômeno mundial, as contradições que ela promove podem se revelar muito mais explosivas nos países em via de desenvolvimento (P.V.D.) onde o fosso que separa as classes populares e as profissões intermediárias é infinitamente maior que nos países mais desenvolvidos. No Brasil, nos anos 1980, o grupo mais rico (1% da população) recebia 30% da renda nacional, enquanto que a classe operária de base (30% da população) e os trabalhadores mais pobres (assalariados agrícolas, independentes, marginais urbanos), isto é, 50% da população dividiam respectivamente 15% e 12% das rendas. As camadas médias urbanas (assalariados das administrações públicas e privadas, pequenos comerciantes, ou seja, 15% da população) viam sua parte da renda nacional elevar-se à 22%. No final dos anos 1990 a situação

Di
O
o
Je
ap
Jc

²⁸ Robert Perrucci, Earl Wysong, *The New Class Society*, op.cit.

²⁹ Cf. Stéphane Rozès, diretor do instituto de pesquisa *CSA Opinion*, “La fin de l’exception idéologique”. In: P. Bouffartigue (direção), *Cadres: la grande rupture*, La Découverte, 2001.

agravou-se ainda mais. 1% da população mais rica concentra uma renda equivalente a 50% dos mais pobres (Revista *Tiers Monde*, janeiro-março de 1985 e julho de 2001). De acordo com uma pesquisa recente da CEPALC (Comissão econômica para a América Latina e o Caribe) sobre o conjunto da América Latina, os chefes de família de trabalhadores mais pobres representam 29% do emprego total, recebem 12% da renda total, enquanto que os trabalhadores com rendas mais elevadas, que representam 6% do emprego total, recebem 23% da renda total³⁰.

A crise econômica que assola desde os anos 1970-80 teve, portanto, conseqüências bem diferentes para uns e para outros: supressão do único empregado doméstico, restrição de viagens ao estrangeiro, diminuição da poupança para uns; ameaça de sobrevivência, impossibilidade de comer três vezes ao dia para o proletariado urbano e rural. Além das diferenças de renda, as camadas médias dos P.V.D. gozavam igualmente, até os anos 1970-80, de uma distribuição privilegiada das despesas públicas na saúde, na educação e na habitação. A redução das despesas públicas e a onda mundial de privatização dos serviços públicos colocaram em questão essas vantagens.

Entretanto, a crise econômica dos anos 1990-2000 tocou muito mais duramente essas categorias sociais intermediárias, como se viu particularmente na Argentina³¹ e no Uruguai, mas também no conjunto da América Latina e no sudeste Asiático (Filipinas, Coréia, Tailândia, Japão etc...). Podemos falar de uma "laminagem", de um empobrecimento radical dos segmentos inferiores das camadas médias assalariadas, particularmente os assalariados de função pública, os professores em especial. Se assiste, então, com muito mais força ainda que na Europa, a uma verdadeira explosão de aparentes "classes médias": a maior parte desses assalariados e pequenos produtores está ameaçada de "pauperização", enquanto que as frações superiores (dirigentes das administrações públicas e privadas) se enriquecem e se aproveitam da crise.

³⁰ CEPALC, "Une décennie de développement social en Amérique latine. 1990-1999", Nações Unidas, Maio de 2004. Pesquisa realizada em 18 países da América Latina.

³¹ Nesses trabalhos sobre o processo de "pauperização" da classe média argentina ("La paupérisation de la classe moyenne argentine", *Cultures et Conflits*, 1999), o sociólogo Gabriel Kessler mostra perfeitamente como uma parte das "classes médias" argentinas (pequenos patrões, trabalhadores da administração pública, assalariados da pequena e média empresa, trabalhadores independentes, etc...) que haviam sido beneficiados nos anos 1950-60 por uma mobilidade ascendente, vão ver sua situação se aproximar da situação dos "pobres estruturais" devido à queda de sua renda, ao subemprego e à ausência de cobertura social. Desde então, não mais de maneira acidental, mas radicalmente, seu antigo modo de vida será posto à prova: o acesso à escola particular, o uso de carro, lazer, férias, tratamento dentário, uso do telefone e da eletricidade, sem falar do endividamento ligado à habitação. Aqui, muito mais que em outros casos, é o mito da grande "classe média" que se rompeu.

C
S

Al
Fc
pc
Jo
Di
e i
Lc
Sc
Lc
O
dc
De
O:
mi
Pe

Dc
Ra
e J
M:
Lu
e
M:
C:
dc
Se
Pc
mi
a
Vc

C:
C:
un
C:
Ex
M:
de
Gi
de
Ki

Dc
O
o i
Je
ap
Jo

No entanto, essa pauperização das camadas intermediárias não conduz automaticamente, longe disso, a sua convergência com as camadas populares, como o caso, por exemplo, da França hoje, através das imensas manifestações no mês de março de 2006 contra a precarização sistemática do contrato de trabalho. Ela pode, ao contrário, fomentar reações corporativas anti-populares ou anti-classes médias como se pôde notar em toda América Latina. A ameaça de desemprego intenso dos jovens com diploma pode também produzir movimentos xenófobos de extrema direita como se viu na Índia, onde movimentos extremamente agressivos de estudantes de castas superiores proletarizadas atacam o princípio da “reserva” (cota de empregos públicos e vagas em universidades reservadas às castas inferiores), com verdadeiros massacres contra os diplomados de castas inferiores.

Tudo dependerá, portanto, da capacidade das organizações sindicais e dos partidos políticos e associações progressistas de costurar novos laços entre essas diferentes componentes da classe do “trabalho”. É a razão pela qual preferimos falar hoje de um arquipélago do trabalho (assalariado e não assalariado), arquipélago multipolar cuja unificação simbólica (em respeito a sua diversidade) permanece, para mim, um desafio político maior, e não uma realidade estabelecida. A virada à esquerda de toda uma série de países da América Latina (Brasil, Venezuela, Uruguai, Bolívia, Peru, Chile) mostra, ao mesmo tempo, que o caminho está aberto na direção desse objetivo, mas que ele está repleto de obstáculos: entre os principais, a longa tradição de desconfiança e de divisões culturais³² que opuseram as classes populares (operários, camponeses), os profissionais assalariados do setor público, e a pequena burguesia (comerciantes, pequenos industriais, artesãos).

³² Divisões culturais que são particularmente marcadas pelo racismo que atingiu as comunidades indígenas na América Latina Central e do Sul.