
RENATO SAUL

Universidade Federal do Rio Grande do Sul

A nova economia e o déficit institucional dos direitos humanos

87

O texto examina questões relacionadas com a concepção de modernidade utilizada em análises sobre a nova economia, e caracterizada esta basicamente como um processo acelerado de transformações sociais e políticas fundadas no avanço tecnoló-

gico. As suas consequências de uma tal concepção no desmonte do Estado do Bem Estar e os seus desdobramentos, tanto práticos quanto teóricos, na formulação e sustentação de um programa integral de direitos humanos são igualmente tratados.

Um dos temas mais insistentemente referidos no exame dos efeitos do movimento mundial da economia contemporânea é o relacionado com a discussão em torno da modernidade. Desde suas raízes na concepção de um presente que se justifica em si mesmo pela diferença com o passado e pela perspectiva de um futuro onde incerteza e progresso se confundem, a ambiguidade que a envolve se faz cada vez vez mais notável. No final dos anos 80 e inícios dos 90, realizando um exercício de articulação do conceito ao movimento de globalização econômica, ao processo de competição internacional e ao esforço dos países de vinculação do desenvolvimento econômico com metas do desenvolvimento político, alguns autores evidenciaram nele não apenas diferenças mas sentidos contraditórios cujo aprofundamento se verificava na razão direta da tendência no sentido da elaboração de uma ideologia do desenvolvimento sustentada no avanço da tecnologia (ver vg. Lechner, 1990; Zermeño, 1993; Wallerstein, 1995).

Um dos planos mais sugestivos do entrelaço envolvendo perspectivas de modernidade delinea-se no debate que envolve o regime económico do livre mercado e a sustentação de metas relacionadas com os esforços para a consolidação de princípios de direitos humanos articulados em suas diferentes expressões normativas.

De um modo geral, quando se fala em direitos humanos são apresentados um conjunto de modalidades de direitos articulados: os direitos civis e políticos, os direitos económicos e sociais e culturais e os «novos» direitos humanos, entendidos como direitos de primeira, segunda e terceira gerações, respectivamente. Essa classificação pretende reproduzir, no plano cronológico, o processo de objetivação da normatização jurídica de um conjunto muito amplo de situações, onde se mesclam problemas de cunho económico, social, político, ideológico e cultural. Não é incomum, portanto, que essa forma de enunciar o problema tenha implicações com critérios de valores éticos decrescentes, dos aspectos substantivos desses direitos aos seus aspectos adjetivos e subsidiários.

Desde um ponto de vista analítico, deve-se levar em conta, de início, o fato de que a perspectiva dominante no liberalismo do século 19 contribuiu de modo decisivo na visualização dos direitos humanos como situados numa hierarquia valorativa decrescente. Essa tendência se projetou no nosso século através da fórmula segundo a qual a defesa das liberdades individuais seria a única função do Estado, definindo-se e consagrando-se a primazia teórica dos direitos civis e políticos sobre os outros. A subordinação dos chamados direitos de segunda e terceira gerações aos de primeira tende a ignorar as interrelações que existem entre os elementos substantivos e os objetivos dos diferentes direitos, onde a realização de uns só se cumpre na medida em que se cumprem as prerrogativas dos outros.

Examinada numa perspectiva histórica, a questão adquire um contorno mais autêntico. A substância dos direitos humanos se delinea de modo articulado e integrado ao processo de conhecimento da realidade e da sua problematização racionalmente conduzida entre situações e momentos de grande tensão entre objetivos políticos contraditórios. Desse modo, é perfeitamente cabível pensar-se que a hierarquização dos direitos tenha implicações com critérios de natureza política bastante definidos. Na realidade, segundo alguns acontecimentos verificados nos últimos tempos, tanto no terreno da

organização e da regulação das relações sociais quanto no plano das construções teóricas relativas à vida na sociedade contemporânea, é muito provável que essa perspectiva seja afirmada e percebida como solução de alguns impasses emergentes como decorrência das novas formas de organização da vida econômica e dos seus efeitos sobre as relações sociais de um modo geral.

A emergência dos direitos humanos se confunde com os movimentos políticos e sociais que, a partir do século 17, desenharam o surgimento da sociedade moderna e sua consagração se verificou em episódios que marcaram definitivamente o curso da história universal. A Revolução Americana, com a afirmação dos direitos à vida, à liberdade e à busca da liberdade para todos os indivíduos, direitos integrados posteriormente à constituição do país, e a Revolução Francesa com a bandeira da liberdade, da igualdade e da fraternidade, são exemplos de movimentos que empolgaram o mundo e inspiraram em diferentes regiões colonizadas os ideais de resistência e auto-organização.

O cenário intelectual desses movimentos foi a reflexão desenvolvida em torno das novas condições de vida surgidas com a difusão do processo de industrialização e com o crescimento acelerado das aglomerações urbanas. A transformação da produção mercantil derivada da expansão manufatureira e a afirmação das liberdades individuais são movimentos articulados onde se manifesta a contradição que define o caráter histórico-político dos direitos humanos.

Em suas linhas gerais, essa contradição tem seu delineamento no processo de separação entre propriedade e trabalho e na dialética de constituição do direito de propriedade. Isto é, de acordo com a lição de Renner (1949), o caráter público que preside o delineamento das relações de propriedade emerge das relações sociais que se desenvolvem no interior da manufatura mais desenvolvida, após superar as barreiras e limites da atividade artesanal que marcou os seus primeiros tempos, e dentro de um movimento de organização dos contratos privados. A superação das relações de dependência pessoal que haviam marcado a sociedade medieval não representa uma negação dos vínculos de integração social mas a conformação de novos nexos, de uma nova modelagem da ordem social e política. A definição da prioridade dos valores individuais e das liberdades civis, diz Cerro, é concomitante com a busca de uma nova configuração do Estado, mais adequada e mais funcional a uma sociedade civil de base individualista:

A constituição de uma esfera privada real postula agora uma esfera puramente pública, uma esfera em que, precisamente na medida em que é puramente pública, existe em função das esferas privadas autônomas. (Cerroni, 1987: 14-15)

O enunciado da questão dos direitos humanos, portanto, se verifica na dinâmica dessa contradição entre o ser individual e o ser objetivo da coletividade e, no seu interior, se organizam as normas correspondentes ao conteúdo e aos limites da participação individual na vida comunitária. O processo de formulação dos direitos humanos encerra na sua substância as antinomias que envolvem o surgimento de uma nova ordem social, onde se desenrolam os dramas da fixação de uma nova hierarquia econômica, social e política e os conflitos com as formas de convivência social prevalecentes no antigo regime, que ainda sobrevivem.

Essa contradição fundamental marca a trajetória posterior da formulação dos direitos humanos, de modo muito especial a sua fragmentação, em obediência à cronologia do processo de objetivação da normatização jurídica. Nem a celebração dos direitos à vida, à liberdade e à busca da felicidade contidos no ideário da Revolução Americana impediu a exclusão dos indígenas e outros contingentes étnicos do direito de resistir à espoliação e à opressão, nem tampouco o tríptico «liberdade, igualdade, fraternidade» conteve o ímpeto político e ideológico do conflito entre o humanismo burguês da primeira época e as necessidades do desenvolvimento da propriedade privada através da manutenção e da ampliação da massa de não proprietários.

É extremamente significativo, nos dias que correm, o fato de se saudar com certo espalhafato o surgimento de um processo de repartição do poder, que estaria se redistribuindo, segundo alguns intérpretes, entre Estado, mercado e sociedade civil como consequência da globalização da economia. Tal repartição do poder, onde se incluiriam poderes de natureza política, econômica e social, se operaria especialmente pela via da distribuição de funções decisivas de garantia da soberania do indivíduo entre o mundo dos negócios, as organizações internacionais e uma grande quantidade de grupos representativos de organizações não governamentais. Patrocinados pelo dinamismo dos novos recursos tecnológicos postos à disposição dos processos de comunicação e informação, atores não estatais passam a figurar com inusitada potência no cenário das decisões políticas e econômicas. As

organizações não governamentais, por seu turno, difundem seu poder de tal modo que, na apreciação de alguns analistas, fazem antever uma profunda transformação no sistema político internacional.

Esse otimismo contrasta com a evidência de que as bruscas oscilações registradas no circuito financeiro e comercial, ameaçando não apenas os chamados países emergentes, até ontem objeto de admiração e elogios incontidos por parte das organizações financeiras internacionais que regulam, ou pretendiam regular, o curso do dinheiro mundial, colocam em risco as economias do centro do sistema. Tais instabilidades do mercado e as soluções buscadas para definir o seu controle expuseram de forma clara um aspecto crucial da concepção de modernidade dominante e lançaram uma nova luz sobre as condições em que a doutrina dos direitos humanos se desenvolveu nos últimos cinquenta anos, como expressão de uma solidariedade arquitetada num longo e penoso processo cuja base de sustentação principal estava constituída por um relativo equilíbrio de forças políticas em torno do Estado.

Dentre o conjunto dos direitos humanos, a modalidade mais representativa dessa circunstância é a relacionada com os direitos económicos, sociais e culturais. Geralmente, os chamados «direitos de segunda geração» aparecem via de regra como que descolados do contexto original, a separação entre propriedade e trabalho, e tem seu nascimento muitas vezes datado no ano de 1848. O palco é a França com a proclamação do «direito ao trabalho» por Louis Blanc no curso da revolução de fevereiro. Dois outros acontecimentos são lembrados no desenvolvimento desses direitos: o Tratado de Versalhes e a Constituição de Weimar, em 1919, ambos voltados para a criação de mecanismos legais de proteção e promoção do trabalho. Em qualquer dessas situações históricas, a exacerbação dos enfrentamentos políticos e sociais e a perspectiva da sua evolução para uma crise orgânica do Estado capitalista funcionou como centro dinamizador de acordos importantes para o avanço de uma concepção integrada dos direitos humanos.

O momento histórico de grande envergadura nesse sentido é o da conformação e desenvolvimento do que veio a ser chamado posteriormente de «consenso keynesiano». De acordo com a análise de Galbraith (1981), esse consenso teve a sua linha de contorno definida no período imediato à Segunda Guerra mundial consistindo na tendência dos governos das nações industrializadas instituírem políticas económicas que

incorporavam reivindicações dos setores populares em seus planos de ação. A inspiração keynesiana era marcada por três aspectos principais: a economia devia ser manejada de modo a minimizar os efeitos derivados do desemprego e da inflação; a ação governamental devia assegurar serviços que, por sua natureza, não pudessem ser viabilizados pelo setor privado (tais como moradia de baixo custo, serviços de saúde, transporte etc.), e, por último, as políticas econômicas desenvolveriam medidas de proteção para problemas cuja solução não estivesse ao alcance dos indivíduos (servem como exemplos o seguro desemprego, pensões por velhice, seguro médico, segurança no trabalho, etc.). Na interpretação de Galbraith, o «consenso» procurava suavizar as asperezas do capitalismo.

A política económico-social característica do Estado keynesiano representou um momento determinado da correlação de forças políticas e sociais, implicando na obtenção de conquistas materiais e políticas por amplos segmentos das populações de países economicamente avançados e de muitos países de industrialização recente. Nesse sentido, o «consenso» marcou uma conjuntura decisiva na visualização e na afirmação dos direitos humanos como um corpo integrado de conquistas em termos de solidariedade social.

A ruptura do «consenso» verificou-se no final da década de 70, no quadro de uma «crise», cujas linhas principais foram caracterizadas como decorrentes das dificuldades dos Estados face a acumulação dos encargos sociais que recairiam sobre os contribuintes. Um outro aspecto que configura a crítica ao «consenso» é a afirmação de que a intervenção do Estado no terreno social entrava em conflito com o exercício das liberdades e os serviços públicos representavam tipicamente um ataque à soberania do indivíduo na sociedade. No plano da organização do pensamento económico, o «consenso» seria uma violência às tradições bi-centenárias da economia que defendiam a não interferência no livre jogo da competição no mercado. Nesse aspecto, a crítica concentrava-se na sustentação da ideia de que a intervenção do Estado na economia representava uma atuação em favor dos incompetentes, caracterizando com isso a sua própria deficiência na atuação e na formulação de políticas no plano macro-económico.

A essa estratégia uniu-se uma perspectiva de alcance moral. De uma parte, desenvolveu-se a ideia de que a política assistencialista do Estado estimulava e patrocinava a

mendicância oficializada. De outra, o discurso dirigia-se no sentido de salientar que a intervenção estatal no plano social produzia o desestímulo da competência e da responsabilidade individuais, elementos decisivos da consolidação de uma sociedade moderna. É a partir daí que se promove a disputa entre o trabalhador com emprego permanente contra os trabalhadores mal-remunerados ou desempregados, o pagador de impostos contra os servidores públicos que recebem seus salários dos impostos cobrados pelo Estado.

Na raiz desses acontecimentos estaria uma transformação verificada no mercado internacional associada a elaboração de novas estratégias de produção manufatureira. As condições emergentes nesse plano seriam responsáveis pelo desencadeamento de uma nova orientação nas relações internacionais, estabelecendo-se uma acirrada disputa por mercados motivando a reordenação das economias nacionais para melhor adequação às novas condições vigentes no mercado mundial. A regra que impera nesse movimento é da capacidade competitiva, aspecto decisivo da sobrevivência econômica. Sem o cumprimento de seus imperativos, não há possibilidade de crescimento econômico e social, autonomia ou independência política. A questão da competitividade apresenta-se como condição crucial tanto no plano das empresas quanto no plano macro, dos países e das regiões.

Em conformidade com as explicações dominantes na ciência econômica orientada pelo mercado, o momento decisivo desse processo se verificou por volta dos anos 70, quando um mercado exuberante em termos de vendas enfrentou uma séria crise de demanda (Humphrey, 1995). Nessa nova situação, os fatores determinantes da competitividade assumiram a sua real feição e importância. Um movimento em direção à qualidade redefiniu as estratégias de atuação das empresas na disputa pelas condições de participação num mercado diferente. Substantivamente, essas novas modalidades competitivas teriam origem num movimento de grande amplitude das empresas em geral em direção a novas estratégias de atuação no mercado em virtude da transformação das suas condições de funcionamento. No interior desse processo está um outro modo de definição da competitividade industrial, oriundo do surgimento de um modelo de estratégia econômica, cuja base são os sistemas de produção derivados do fordismo, datado do início deste século, e do modelo japonês, ou sistema Toyota, de extração mais recente. A difusão do modelo fordista, especialmente a partir de 1930, con-

duzida por uma avaliação equivocada das práticas introduzidas por Ford, na origem, teria dado margem a distorções na organização do parque industrial do mundo ocidental. Dois aspectos são destacados como mais importantes nessa ocorrência. Em primeiro lugar, a função produtiva teria ficado divorciada da estratégia da empresa, percebida como meramente operacional e servindo apenas para atender especificações definidas pela direção. Em segundo lugar, a adoção do modelo fordista-taylorista de organização do trabalho produtivo eliminou esforços de organização do trabalho mais apropriados às relações entre a empresa e as características do mercado. A confusão entre produção industrial e estratégias competitivas, ou seja, a adequação entre a produção industrial das empresas e seus mercados, somente seria identificada, nos EUA, no final dos anos 60, com a crítica do modelo fordista.

O momento em que isso se verificou correspondeu à identificação do aparecimento de novas condições competitivas, configurando-se uma situação de mercado na qual as exigências em relação aos produtos se mostram mais variadas e complexas. O «mercado vendedor» (isto é, o mercado no qual tudo o que é produzido é vendido), característico do período que vai desde antes da Segunda Guerra Mundial até o início dos anos 70, é então substituído por um «mercado comprador». Basicamente, a nova situação derivou da saturação do mercado mundial e da verificação de uma inusitada pressão sobre os preços dos produtos das grandes empresas cuja crescimento se verificava dentro do modelo expansionista de ocupação de espaços além fronteiras nacionais. Fleury expõe a evolução das exigências do mercado e das estratégias de produção associadas como passando por diferentes etapas, marcando a vinculação entre mercados e produtores. Assim, o processo tem sua incidência decisiva na passagem dos anos 60 para os 70, quando o requisito primário, o preço, cede lugar a uma gama mais ampla de requisitos em razão da competição. Na etapa presente, tais requisitos seriam, além do preço, a qualidade, o tempo, a diversidade e a exclusividade (cf. Fleury e Muscat, 1992, *apud*. Fleury, *ibid.*).

Por esse caminho se chega à identificação de um sentido ambíguo na utilização do conceito de modernidade, tão frequentemente utilizado para justificar toda sorte de iniciativas no plano das economias nacionais periféricas. A preponderância da noção de modernidade tecnológica surge como resultante do movimento gerado pelas relações mercantis e financeiras, cujo impulso principal derivou do desenvolvi-

mento das tecnologias da informação e da comunicação proporcionando uma rápida transformação nas atividades produtivas com a transferência de funções para o processamento de informações e uma não menos rápida internacionalização da gestão de empresas e mercados. Atuando como elemento central de defesa, articulação e legitimação de uma política orientada para a abertura das economias, essa concepção de modernidade invade e compromete instâncias sociais e culturais e político-ideológicas dos países emergentes da periferia do sistema, cujo esforço de integração parece anular toda a capacidade de iniciativa e de reação aos problemas derivados da destruição dos padrões até então vigentes internamente.

Nessas condições, a lógica que orienta a reflexão sobre o desenvolvimento econômico, da riqueza, do bem estar e do progresso assenta-se no incremento da produtividade e da competitividade cuja força motriz é a sofisticação tecnológica. Pensada como centro irradiador de uma fonte de poder autônomo e invencível, a racionalidade tecnológica envolve um processo de «desideologização» e de esvaziamento das instâncias políticas dos sistemas de decisão. A transformação da tecnologia em elemento primordial da solução dos enigmas humanos comporta, em sua pretensão de objetividade não maculada, a utopia da existência de uma elite ou camada de pessoas ilustradas, competentes, desinteressadas, pessoas com capacidade de organização e com condições para conduzir o desenvolvimento econômico à sua culminância, sem envolver-se com os problemas e conflitos no plano das relações sociais. Os problemas sociais nesse caso se resolvem através de procedimentos funcionalmente conduzidos por meios tecnológicos de produção e consumo. A dominação tecnológica insinua-se como substitutiva dos conflitos sociais, traduzindo-os em negociação de interesses racional e tecnicamente conduzidos.

É dentro desses parâmetros que os direitos humanos ditos de segunda geração experimentam um embate decisivo e comprometedor de sua institucionalidade.

Um dos primeiros teorizadores da nova configuração do mercado mundial, Levitt (1983), deu um depoimento extremamente sugestivo a propósito da nova configuração da economia no plano mundial. A força da tecnologia, servindo-se da «proletarização» das comunicações, dos transportes e das viagens, seria, segundo ele, o fator decisivo de um movimento de convergência que resultaria na conformação de

uma imensa «comunidade» de pessoas de todos os níveis sociais e com capacidades econômicas, também diferenciadas, ansiosas para desfrutar dos benefícios da «modernidade». Tratar-se-ia de uma nova realidade comercial onde quase todos, em quase todos os lugares, desejariam obter as coisas a respeito das quais haviam ouvido falar, haviam visto ou haviam experimentado por meio de alguma das formas proporcionadas pelos novos recursos tecnológicos. Essa nova realidade comercial estaria representada por um mercado global para produtos de consumo estandarizados numa escala nunca antes imaginada. Na explicação de Levitt, a modernidade se apresentaria não apenas como um desejo de usufruir dos bens modernos, seus serviços e tecnologias, corresponderia também a uma prática extensa mesmo entre aqueles que, com paixão ou fervor religioso, estivessem presos a antigas tradições e heranças. As velhas diferenças nacionais em termos de gostos e modos de fazer negócios tenderiam a desaparecer.

Bem ao gosto e ao estilo da *new competition*, para marcar distância como o «velho» paradigma da produção em massa, criou-se uma nova fórmula para o processo de produção: a *mass customization*.¹ A expressão é entendida, nos meios empresariais, como representando um processo através do qual as empresas aplicam técnicas e métodos de gerenciamento visando proporcionar flexibilidade e capacidade de resposta rápida em termos da oferta de uma variedade de produtos, de acordo com as demandas da clientela. Nesse sentido, a idéia está intimamente associada à concepção de economia de escopo.

Tal parece ser a senha da «nova economia», cuja sede, após o eclipse do «milagre asiático», passou a ser o Ocidente e, mais precisamente, os EUA. Seu processo reitor é a digitalização da economia e sua expressão mais charmosa é a empresa virtual. A indústria automotiva passou a segundo plano na caracterização das novas tendências que, de acordo com Greenspan (2000) são de longo termo.

Na análise de Pine II (1994), a *mass customization*, como paradigma substitutivo da produção em massa, cujo enfoque

¹ A expressão *mass customization* foi traduzida na edição brasileira do livro de Pine II (1994) por «customização maciça», buscando captar seus dois sentidos: um macroscópico de «customização» e o outro microscópico de «personalização». Preferimos manter a expressão inglesa por que nela está contida uma evidente e importante ambiguidade que o esforço da tradução busca superar e nos pretendemos preservar.

estava centrado na estabilidade e no controle, representa a ênfase na «personalização» através da flexibilidade e das respostas rápidas para atender às demandas diferenciadas. Essa seria a resposta a um mundo instável no qual os controles se tornam cada vez mais difíceis. Os «princípios lógicos» dessa fórmula são a fragmentação dos mercados antes atendidos por produtos padronizados, os «nichos» de mercado se transformam no próprio mercado, transferindo o poder para os compradores, a diversificação da produção (inclusive adoção de métodos de «pós-produção», isto é, produção sob medida para nichos via prestação de serviços), a re-engenharia, com máquinas com finalidades múltiplas e trabalhadores qualificados polivalentes, o agio sobre os produtos e/ou a pressão sobre custos buscando compensar a produção de pequenas quantidades e, por fim, inovação tecnológica constante.

A inovação tecnológica aparece, então, como elemento decisivo, «vital», dos princípios da *mass customization*. Nela estão consideradas tanto a tecnologia de produto quanto de processo, sendo que a segunda modalidade apareceria como a mais importante. Dois aspectos são fundamentais, no novo paradigma e que, ao que tudo indica aponta diretamente para o sentido ambíguo (dito «contraditório») do sistema. Nos próprios termos do autor a questão se põe assim:

Primeiramente, os benefícios dos baixos preços devidos às economias de escala e outros custos vantajosos dos processos de produção em massa nunca são superados. Isto é, as companhias que podem produzir a custos mais baixos e cobrar preços menores ainda tem uma vantagem competitiva; terão maior sucesso ainda se puderem manter menores preços enquanto proporcionam a variedade demandada pelos seus consumidores. Se isso não fosse verdade, elas poderiam simplesmente voltar à produção artesanal com seus velhos paradigmas de administração; no entanto, na variedade e flexibilidade da produção artesanal os custos serão muito altos. Segundo, à medida que o ciclo de realimentação é reforçado, os mercados de nicho tornam-se menores e começam a atingir mais de perto as pessoas. 'Mais e mais variedades' combina bem com 'mais e mais produtos produzidos sob medida e vendidos em massa'. Nesse sentido, a conclusão lógica desse ciclo de realimentação torna-se o mesmo da produção artesanal: produtos e serviços produzidos individualmente sob medida e vendidos em massa a clientes particulares (Pine II, 1994: 51-52).

A tentativa de demonstrar que o novo paradigma produtivo comporta dimensões sociais desejáveis além de proporcionar condições para a realização das aspirações dos indivíduos de uma maneira geral e que essas são virtudes inerentes à nova economia na sua versão americana aparece em vários momentos das análises.

O livro de Pine ilustra de modo claro essa condição. A *mass customization* é apresentada como um impulso arraigado à cultura americana, cujo processo de industrialização havia experimentado tendências no sentido de uma configuração típica já nos primórdios do século 19, afastando-se das direções organizativas que marcaram a industrialização européia. Assim, o sistema de fabricação americano garantiu, já antes da primeira metade do século 19, uma ampla mecanização do processo produtivo, proporcionando um extraordinário aumento da produtividade do país. Na raiz desse movimento estaria a vocação americana para o aperfeiçoamento tecnológico contínuo manifestada em algumas características como, por exemplo, a construção de máquinas especializadas, as peças permutáveis e as habilidades do trabalhador (Pine, *op. cit.*).

A indústria automobilística revelaria, por outro lado, uma faceta que, dentro do seu viés típico, reforça essa tradição da vida industrial americana. Conforme Cox e Alm (1998), o exemplo de Henry Ford é marcante. Até 1914, os carros produzidos por Ford, o modelo T, era fabricado em cores variadas. Dentro da estratégia massiva desenvolvida por Ford, o modelo T, dentro da regra de que todos poderiam ter um carro desde que preto, tornou-se uma mercadoria de baixa qualidade que teve que ser abandonado logo depois. Em 1927, o processo competitivo obrigou Ford a pensar novamente na variedade. E na sequência, a variedade do produto seria uma constante nos seus veículos.

A *mass customization*, nas interpretações de Pine, de Cox e Alm e outros autores, surge não apenas como expressão de uma tendência ínsita na cultura industrial americana como também é expressão de uma tendência inesgotável do mercado no sentido de aproximar aquilo que se compra daquilo que se quer:

The trend toward customization ins't just about producing more stuff. It's about producing the right stuff. Just what is the right stuff? It's more of what we do want and less of what we d'ont want (Cox e Alm, *op. cit.*: 7).

A razão pela qual os americanos tiveram de esperar até quase o final do século para introduzir a *mass customization* teria sido a impossibilidade de redução dos custos dos produtos. Com o microprocessamento e os programas de inteligência artificial atuando no controle da produção de novos produtos tornou-se possível romper as amarras dos custos e revolucionar os processos usados na sua apuração. Os instrumentos da «idade da informação» teriam permitido superar obstáculos antes intransponíveis, pois se, na «idade da tecnologia industrial», as máquinas substituíram a força muscular, a tecnologia da informação complementou a máquina com a força da inteligência, permitindo conhecer as necessidades do consumidor e fazendo chegar a ele o que ele deseja a um preço razoável (cf. Cox e Alm, citado).

Mas as virtudes da *customization* não se encerram aí. No final do ano de 1998, um relatório assinado por Robert D. Atkinson e Randolph H. Court, para o *Progressive Policy Institute*, com sede em Washington DC, divulgou uma série de informações e projeções relacionadas com as condições de funcionamento da economia americana e global. O otimismo é a tônica do documento. É importante referir alguns aspectos relativos a estrutura da nova economia.

No que respeita às transformações industriais e ocupacionais a nova economia aparece como sendo tipicamente uma economia de alta tecnologia, de serviços e de escritório (*office economy*). Oitenta por cento da força de trabalho (93 milhões de trabalhadores) trabalham em atividades relacionada com transporte, com processos de geração de informações ou prestação de serviços. Desde 1969, as atividades nos setores de produção e distribuição de bens vem sendo substituídas por trabalhos de escritório. Na nova economia, com as vantagens competitivas derivando da customização, a agregação de valor ocorre nas atividades de design, nos serviços à clientela e nos escritórios.

Quanto às qualificações do trabalho, a tendência identificada se apresentou no sentido de crescimento dos segmentos mais altamente qualificados (instrução de segundo grau, vocacional ou de terceiro grau), crescimento esse seguido também pelos segmentos de baixa qualificação. Já os setores intermediários tendem a declinar. A previsão é a de que essa tendência deva continuar a se registrar nos próximos anos. Nesse terreno também é mencionada a grande agitação em torno de oportunidades de trabalho, com uma intensa criação e destruição de postos. Por trás disso está o movi-

mento de criação e fechamento de empresas. Calcula-se que 30% de todos os postos de trabalho num ano estão em «fluxo», isto é, estão surgindo ou desaparecendo. Inclui-se aí também as atividades no setor público que realizam processos de reestruturação e terceirização.

O comércio internacional, conforme o relatório, «tornou-se uma parte integral da economia dos Estados Unidos», registrando uma participação cada vez maior no movimentos de exportação e importação, dominando na exportação produtos e serviços complexos, de alto valor agregado. Os investimentos diretos no estrangeiro, de outro lado, passaram a representar 1,64% do PIB, enquanto que representara 1,04%, nos anos 70.

Outras indicadores apresentados mostram a multiplicação de pequenas empresas, responsáveis por grande parcela de postos de trabalho, a intensificação da competição entre as empresas e também o estreitamento da cooperação entre competidores (*cooperation*, cf. Atkinson e Court, op.cit.). Ainda nesse terreno, o relatório mostra indicadores de explosão das preferências de consumo, apontado pelo aumento de marcas registradas, cujos números passaram de 80 mil por ano no final dos anos 80 para 180 mil por ano em 1995. Diminui acentuadamente o tempo de produção e os custos de transmissão de dados caem permanentemente a partir dos anos 70. A demanda por semi-condutores cresce vertiginosamente e os custos de computação decrescem na mesma proporção.

As perspectivas para o futuro crescimento da economia apontam para três direções que deverão dominar: desenvolvimento generalizado da economia digital, expansão da pesquisa e da inovação e aumento das exigências de especialização e conhecimento da força de trabalho.

Teóricos da administração de empresas veem na *mass customization* a implicação de um conjunto de questões em cujo vértice está contida uma nova maneira de conceber, não apenas a vida econômica, mas a vida social como um todo de modo mais racional e orgânico. Conforme, por exemplo, Stan Davis, tido como responsável pela cunhagem do termo, em 1987, a *mass customization* comporta uma lógica que vai muito além do mundo dos negócios. Supõe coisas e noções contraditórias para cuja compreensão é necessário um esforço de reflexão que não apenas supere o paradoxo que está contido no processo, mas que utilize o paradoxo na vida econômica. Na matriz dessa reflexão está a articulação de «partes/totais» e de «e/ou», ou seja, nos termos do autor, de usar tecnologias capazes de lidar com contradições. Trata-se de

uma concepção de negócios construída em cima de uma integração de coisas e entidades de diferentes dimensões, tanto científicas quanto artísticas ou religiosas, «refletindo verdades universais». A perspectiva dos negócios, de acordo com o argumento de Davis, se define na sequência:

Propriedades básicas do *universo* sendo transformadas em compreensão científica e então desenvolvidas em novas *tecnologias*, as quais são aplicadas para criar produtos e serviços para *negócios*, que definem basicamente novos modelos de *organização*. (grifos do original) (Davis, 1994: XX).

101

Completando o raciocínio, os velhos dilemas da administração de negócios exigiria, no dizer de Davis, abandonar a idéia da existência de princípios negadores das contradições e adotar a perspectiva da sua aceitação como parte do negócio: «a mecânica quântica fez na física o que a customização maciça fez nos negócios» (*ibid*).

Isto é, explorar a «contradição» que existe entre mercado e aspiração individual seria o núcleo da nova perspectiva orientadora da atividade produtiva nos segmentos mais modernos do processo. Mas, não apenas isso. Os desafios da nova economia correspondem a um processo cujas características básicas são a velocidade, a conectividade e a intangibilidade. O conhecimento se torna a principal mercadoria da economia que se modifica com uma rapidez inaudita, na qual as fronteiras entre quem vende e quem compra se tornam imperceptíveis. Os negócios tem que ser baseados no conhecimento, que como a mais valiosa mercadoria intangível, impulsiona a conectividade da era da informação a novos níveis de riqueza e é a chave da inovação rápida e do sucesso (Davis e Meyer, 1997). Dentro desse universo de novos imperativos, onde se envolvem estratégias que transcendem em muito o *knowledge-based business*, alcançando as esferas das atividades sociais em geral, a obsolescência incrivelmente rápida dos conhecimentos transforma as situações de trabalho e o mercado de consumo locais estratégicos da realização e atualização do conhecimento. É nesse sentido que, para Davis (1998), os negócios se transformam, assim, na maior instituição educacional. A partir dessa lógica, o plano das atividades no mercado passam, naturalmente, a constituir-se no campo privilegiado do processo de conhecimento.

Neste ponto devemos interromper a descrição das vantagens do novo paradigma produtivo e de suas pretensões de

universalização de benefícios e voltar a considerar a crítica ao modelo de organização produtiva anterior e de sua expressão política privilegiada no capitalismo, o keynesianismo.

O momento atual, em que, de certo modo, revigoram-se velhas fórmulas do Estado liberal é o mesmo momento em que se realiza a reavaliação dos direitos humanos e se promove a primazia valorativa dos direitos políticos e civis. É também esse o momento em que se verifica o apelo às obrigações morais, às normas de conduta, à confiança em si, às tradições regionais, etc., e também o terreno em que se busca fortalecer uma base de apoio popular à crítica das organizações de trabalhadores, especialmente em sua ação na articulação com o Estado em torno da sustentação de demandas de caráter «corporativo». As afirmações relacionadas com propósitos de instauração de uma nova ética e de um novo pacto social serviu de ponto de apoio para mobilizar amplos segmentos da população contra a atuação estatal na esfera econômica, social e, evidentemente, política. Juntamente com o esforço de desmoralização dos serviços públicos, pela sua inépcia e pelo desperdício de recursos, empreendeu-se um amplo movimento no sentido da desmobilização do Estado na regulação das atividades econômico-financeiras e sociais de um modo geral.

A crítica ao keynesianismo se fez a partir de uma poderosa fundamentação teórica, invocando como núcleo a tradição da economia clássica e neo-clássica. Essa fundamentação teórica, porém, não se limitou ao campo econômico. Tendeu na verdade a envolver as ciências sociais de um modo amplo e de forma muito especial a sociologia. O anti-estatismo e o anti-coletivismo marcaram de forma particularmente importante a dimensão política do ataque desfechado contra as alianças que fundavam no plano institucional a política econômica de inspiração keynesiana.

No exame das condições que presidem a ruptura do «consenso» keynesiano é importante considerar uma questão que teve larga repercussão nas ciências sociais e cujos efeitos são perceptíveis ainda hoje no plano da elaboração das explicações e na formulação de políticas de ação que acompanham e sustentam o discurso em torno das novas funções do Estado, particularmente no que diz respeito ao tratamento orgânico do conjunto dos direitos humanos. Trata-se da questão da «ingovernabilidade», tema que entrou com grande vigor na pauta dos cientistas sociais a partir de meados dos anos 70.

Através do debate em torno da questão da ingovernabilidade, que dominou o discurso político por largo tempo, realizou-se a instrumentalização das contradições existentes nas economias nacionais e se projetou o princípio de *democracy market place*, por meio do qual o exercício da democracia passou a ser definido primordialmente pelo mercado e se tentou reduzir os problemas sociais e políticos à questões de lei e ordem.

Resumidamente, o tratamento do tema centrou-se nos riscos que o Estado passava a experimentar diante da necessidade de fazer face a uma grande sobrecarga de expectativas produzidas pelas demandas sociais organizadas por partidos políticos, associações e meios de comunicação e a sua capacidade reduzida de atendê-las eficientemente. A ampliação da discrepância entre o nível de expectativas e a capacidade de rendimento do aparelho público tendia a tornar os sistemas cada vez mais ingovernáveis. Via de regra as soluções apontadas para contornar o problema se concentraram em torno de duas estratégias, o esvaziamento das reivindicações e o aumento da capacidade de direção e controle das regras sociais agindo sobre as pautas reivindicatórias dos diferentes segmentos sociais.

A implementação dessas estratégias é o leito por onde fluem os projetos de construção e sustentação de novas soluções para o estudo da realidade social. Um dos casos mais sugestivos são os modelos pragmáticos assentados sobre uma determinada concepção de ordenamento social fundado na ciência da organização e no princípio da participação seletiva das associações de interesses; sua lógica interna exige a concertação social como mecanismo de mediação e representação. Esse seria o instrumento fundamental na compatibilização entre a democracia e o sistema económico, consistindo basicamente numa estratégia cooperativa de decisões necessárias à estabilidade da economia política do capitalismo contemporâneo substitutivo à estratégia da pressão social.

No caso do paradigma neocorporativo, núcleo da estratégia em questão, é importante lembrar de que não se tratou de produto de uma visão conservadora apenas. Revestindo-se de um caráter de epistemologia universal, o paradigma foi assumido também pela esquerda como uma alternativa de atualização do marxismo. Esta condição é perceptível na lógica que orienta a sua aplicação. O fator que enseja a amplitude do seu espectro analítico está dado por esquemas teóricos ancorados na seleção racional. Nessa linha se pro-

cessa o entendimento de que as partes ou organizações que interagem na negociação gozam de autonomia relativa na medida em que o Estado confere a elas o direito de interferir na formulação de políticas e estas se abstem de estimular a confrontação. As organizações se veem revestidas de um «status público» ao mesmo tempo em que o Estado é reduzido em seu poder de decisão. A interação assume, assim, o sentido de um jogo de ganhos múltiplos, suprimindo-se os riscos do chamado «dilema do prisioneiro», isto é a tomada de decisões unilaterais, e dos «jogos de soma zero». Esse tipo de procedimento aponta para a tentativa de elaboração de modelos capazes de previsão de comportamentos e também a pretensão de estabelecer normas de atuação política a perseguir.

Dentro dessa perspectiva o paradigma neocorporativista atua no campo das ciências sociais como uma espécie de solução geral para as necessidades de um novo estágio do processo de desenvolvimento económico, pós-Estado do Bem Estar.

Essa é uma das dimensões decisivas do tratamento dado à questão dos direitos humanos e dos direitos sociais em particular no presente, o plano do conhecimento da realidade. A tendência no sentido da predominância de modelos de análise social de caráter positivo-normativo cujo suporte é a relação de linearidade entre os movimentos de estruturação e reestruturação da ordem económica e os movimentos das outras esferas da realidade é consentânea com uma concepção de economia que se auto-regula através dos mecanismos do mercado. De um modo geral, as soluções teóricas desenvolvidas de acordo com essa perspectiva resultam em fórmulas explicativas que se desenvolvem a partir de uma visão fragmentária da realidade e da «naturalização» dos fenômenos sociais, cada um deles analisado e interpretado isoladamente e em seus elementos específicos.

Os estudos sobre o fenómeno da violência no mundo atual revelam exemplos bastante sugestivos dessas tendências. Um deles diz respeito à sustentação, por alguns autores, da necessidade de se construir um novo paradigma para examinar esse fenómeno tendo em vista o fato da ocorrência de uma profunda transformação no contexto mundial, tanto do ponto de vista social, quanto político, económico e cultural. O processo de globalização, dessa forma, representaria o advento de uma nova era na qual a violência adquiriria novos significados e novas formas de manifestação e representação, que para serem analisados e interpretados precisariam ser filtrados por novos instrumentos teóricos.

Um outro exemplo nos é fornecido pelos estudos inspirados na teoria da escolha racional. Via de regra este tipo de análise do fenómeno da violência a coloca em termos de uma ação social cujo objetivo é a busca de realização e satisfação de determinados interesses individuais ou coletivos. Como mostra Rule (1988), o cálculo do interesse próprio figura como peça central de qualquer explicação da violência desde Hobbes e, via utilitarismo, impregna de forma marcante a ciência social nos últimos vinte e cinco anos.

Tal tipo de solução preside boa parte das teorias que procuram dar conta das transformações ocorridas no mundo do trabalho como resultantes de uma nova conformação do cotidiano sob a gerência das novas tecnologias. É o mesmo modelo de explicação que coroa a recomposição das relações de forças políticas de sustentação do Estado keynesiano como expressão e como imperativo de uma concepção de modernidade cuja tônica está definida pelo desenvolvimento tecnológico e pela dinâmica das relações que se estabelecem a partir de uma economia globalizada.

O período correspondente à vigência da política econômica e social do Estado keynesiano representou um momento decisivo da configuração jurídica dos direitos humanos. Esse período é marcado por uma sucessão de acontecimentos que convergem para a implementação de medidas e acordos sociais e políticos em que a base de sustentação é a conciliação de correntes antagônicas realizada em torno de princípios social-democratas. A extensão e a sustentação dessa política teve seu espectro definido em regiões e países de industrialização avançada e em países da periferia em processo de industrialização, via, nesse último caso, de soluções políticas de tipo populista. O tempo de duração e desmonte desse «consenso» e do ataque a diferentes aspectos das suas políticas sociais e econômicas variou de país para país. Foi certamente mais curto e mais duro no caso dos países da periferia. Em suas linhas gerais, o paradigma de atuação econômica substitutivo ao «consenso» de inspiração keynesiana afirmou-se através de três aspectos, conforme se depreende da evolução posterior do processo. Em primeiro lugar, a concepção da economia como um sistema de interação entre sujeitos econômicos tendo como norma o equilíbrio, cuja recomposição se processaria sem intervenções estranhas ao mercado. Este impõe a sua racionalidade aos sujeitos a partir dos princípios da utilidade e do ganho máximo. Em segundo lugar, o Estado aparece como neutro

em relação à conjuntura econômica. Ele atua apenas para garantir a livre concorrência de forças no mercado. Por último, é revogado o compromisso social e político de sustentação do Estado do Bem Estar.

O modelo que domina a economia mundial hoje em dia pode ser desenhado de um modo bastante singelo, de acordo com a mídia global: livre comércio, fronteiras abertas, Estado enxuto, mobilidade do capital, transparência, resposta instantânea, produção flexível orientada para a exportação, mercado de trabalho flexível, trabalho mal remunerado e sem proteção legal e social, desregulação da questão ambiental, e por aí adiante. A esse desenho se pode acrescentar uma estratégia ideológica de ampla envergadura cujos aspectos mais salientes incluem o uso reiterado do prefixo «pós», que a partir dos anos 70, sustenta uma variada gama de teorias sociais: pós-capitalismo, pós-industrialismo, pós-ideológico, pós-taylorismo, pós-fordismo, etc. O embate entre modernidade e pós-modernidade, por sua vez, trouxe para o terreno do conhecimento social outras nuances dessa discussão, como por exemplo o enfrentamento entre as grandes teorias sociais, as meta-narrativas, e as teorias anti-universalistas e anti-totalistas, tais como as propostas contidas nas posições relacionados com o particularismo, com a diferença, com a alteridade, etc. Embate no qual as ciências sociais desvendam novos horizontes para desenvolvimento da investigação científica, mas também onde se oferecem os espaços para a inserção e predominância de modelos explicativos propiciatórios de sínteses sociais incompatíveis com a construção e sustentação de objetivos político-jurídicos meta-históricos como é o caso dos direitos humanos.

A ruptura dos acordos em torno da política econômica, porém, tem um outro componente decisivo que parece estar contido no mesmo movimento que impulsionou o extraordinário vigor da economia mundial no pós-guerra, isto é, a terceira revolução tecnológica, a da tecnologia cibernética.

Provavelmente, um dos aspectos mais significativos a considerar nas condições em que se opera o desenvolvimento tecnológico de um modo geral seja o fato de que o desenvolvimento de setores que envolvem alta tecnologia ocorra via de regra às expensas de setores onde as atividades produtivas utilizam tecnologias mais simples, subordinando-as. A lógica dominante tendo sido a de mercado, que impõe como a regra básica do progresso técnico o apuro na capacidade competitiva e esta exige a restrição na difusão do conheci-

mento de novas tecnologias, não somente para evitar a concorrência, mas para excluir os concorrentes do mercado. Por outra parte, no entanto, é possível imaginar, e a história do desenvolvimento da tecnologia no século passado parece demonstrar isso, que a sofisticação tecnológica implica necessariamente em investimentos proporcionalmente maiores em pesquisa e desenvolvimento e em capital fixo, sem considerar as necessidades de recomposição desses investimentos diante do fato da obsolescência dos equipamentos tender a se verificar em períodos cada vez mais estreitos.

Essa questão precisa ser devidamente levada em conta na avaliação dos efeitos da terceira revolução tecnológica. Parece ter-se tornado evidente, especialmente nos últimos trinta anos, que, dentro das condições dadas pela disputa por mercados, operou-se um movimento no sentido da racionalização intensiva do sistema econômico, traduzindo-se isso na planificação integrada do circuito produção-distribuição-consumo, fenómeno responsável pela integração crescente dos diferentes setores de atividades econômicas, tanto nas instâncias empresariais como na esfera do trabalho. Esse processo se verificou paralelamente à implementação da programação antecipada dos custos salariais envolvidos e da reformulação dos regimes contratuais existentes, patrocinando dessa forma a criação de condições para alocação de uma parcela cada vez maior da mão de obra fora do mercado de trabalho.²

Tal tendência parece representar um dos mecanismos mais importantes do desencadeamento do movimento que produziu o colapso do compromisso social que estava embutido na política estatal durante a vigência do paradigma keynesiano de política econômica e, por via de consequência, compõe um dos processos que atuam como elementos articuladores da nova configuração do mundo do trabalho e das questões que afetam a sustentação da indivisibilidade dos direitos humanos na atualidade.

² Mandel (1986) identificou na dinâmica do sistema capitalista atual o fenómeno da socialização objectiva do trabalho, correspondendo à extensão da organização planificada do trabalho e da produção que transcende os limites da empresa e resulta na interdependência desses processos. Essa socialização representa no final a difusão de formas não-mercado-lógicas de alocação da força de trabalho. Vakiloulis (1993) definiu o processo de acumulação flexível como a coexistência entre segmentos diferentes do campo da acumulação capitalista mundializada que organiza o consumo produtivo da força de trabalho (assim como as modalidades sociais da sua reprodução) de acordo com os regimes de fábrica e de normas de regulação institucional essencialmente distintas.

É importante lembrar a esta altura o fato de que o momento em que se afirmam os direitos fundamentais como expressão das pretensões universalistas dos movimentos revolucionários do século 18 é também o momento de configuração da convicção de que a antinomia indivíduo/sociedade pode ser apreendida pela consciência através de procedimentos organizados racionalmente. Este é o momento em que se desenha a possibilidade da sociedade constituir-se em objeto de conhecimento. Esta é, portanto, a marca de origem do pensamento sociológico. Desde a sua constituição como disciplina científica, em fins do século 19, a sociologia traz como elemento emblemático do seu desenvolvimento a oscilação pendular entre teorias que se afirmam em torno da primazia do indivíduo e as que se afirmam em torno da sociedade. No presente, a antinomia indivíduo/sociedade ganha novas cores e contrastes através da chamada crise dos paradigmas, que envolve necessariamente o descrédito derivado dos fracassos das ciências sociais e da sociologia em particular na construção de instrumentos relativamente seguros de análise social e para operar como instrumentos de previsão e normatização da vida em sociedade.

A crise dos paradigmas nas ciências em geral e da sociologia em particular parece ser uma questão cuja dimensão não pode ser desprezada na consideração da problemática dos direitos humanos nos dias atuais. O sociólogo Immanuel Wallerstein (1997) procura mostrar que as divergências que se manifestam no plano epistemológico, tais como as que se verificam em termos das oposições entre as dimensões de análise macro/micro, entre global/local e entre estrutura/agente, e que estão no centro dos conflitos entre cientistas, tem seu ponto de partida no dilema contido na antinomia voluntarismo/determinismo.

Wallerstein, após realizar uma análise do processo histórico que ensejou a emergência dessas oposições no plano epistemológico e as razões da sua persistência no desenvolvimento da reflexão científica, vaticina que os próximos 25-50 anos serão um terrível período em termos das relações humanas face à degradação do sistema social historicamente existente e a transição para uma alternativa incerta. Mas vaticina ele também que esse período será extremamente excitante em termos do processo de conhecimento, impulsionado pela dinâmica da crise que vivemos e que viveremos ainda, cuja solução deverá envolver necessariamente a superação do dilema voluntarismo/determinismo.

Se levarmos em conta os processos que conformam o que foi denominado nova economia e a repercussão desencadeada pelos sucessos da vida econômica no campo das reavaliações paradigmáticas, a tendência que se insinua de modo mais ostensivo no presente momento das ciências sociais é a prevalência de uma perspectiva determinística bifronte. Sob um aspecto, os avanços da tecnologia são geralmente analisados e explicados atendendo a uma lógica evolucionista. Nesse caso, os acontecimentos típicos da nova economia aparecem como resultado de uma aptidão especial para a inovação e para a transformação tecnológica que marca a forma de acontecer do capitalismo em alguns países, em especial nos Estados Unidos.

Uma outra face do determinismo aparece na forma de entender o movimento impulsionado pelas transformações baseadas na tecnologia cibernética e na velocidade que a digitalização proporciona à vida econômica. De acordo com certas interpretações, esse movimento seria responsável pelo processo de desmaterialização da produção e das diferentes esferas das atividades econômicas (Davis e Meyer, 1997; 1999). É uma postura fundada num determinismo de tipo idealista, cuja manifestação principal no plano do conhecimento se verifica na tendência de separar o mundo político do mundo econômico e de consagrar uma tendência de autonomia teórica à ideologia e à política, sustentando o discurso como princípio dominante na vida social (Wood, 1986).

O caráter bifronte do determinismo apontado tem amplo espectro, envolve diretivas não apenas do processo de desenvolvimento material como também da ordenação geral da vida em sociedade. Assim, num primeiro momento, o sentido é dado por uma diretriz fundadora da teoria evolucionista: o princípio originariamente não evolucionista de Lamarck segundo o qual as formas de vida atendem a uma sequência necessária entre o menos perfeito e o mais perfeito, ou na linguagem corrente hoje em dia, os organismos são dotados de uma inerente tendência no sentido da maior complexidade e perfeição. A teoria darwiniana da evolução parece ficar em lugar secundário na explicação dos teóricos da nova economia. O princípio de Darwin mais lembrado parece ser o relacionado à afirmação de serem as espécies mais aptas à mudança as que sobrevivem e não as mais inteligentes ou as mais fortes. A menção a esse princípio abre o documento do *The Progressive Policy Institute*, citado páginas atrás, buscando mostrar o que é e para onde conduz a «nova econo-

mia». Mais afinado com a compreensão americana da nova situação parece ser Alfred Russel Wallace, outro evolucionista, coevo de Darwin, cujo princípio é lembrado por Drucker (1997), num texto datado originalmente de 1989: «O homem é o único animal capaz de uma evolução dirigida e intencional pois ele sabe construir ferramentas».

Esse princípio de Wallace, parece iluminar o segundo aspecto do determinismo vigente. Na sua expressão idealista, o determinismo tende a sugerir que o processo de desmaterialização da economia induzido pelas tecnologias da informação e da comunicação, na realidade, envolve o conjunto da sociedade, manifestando-se de forma clara no estabelecimento de novas relações de poder. Surge como evidente que o processo de desmaterialização concorre como elemento fundamental na sustentação de um pluralismo político exacerbado e na correspondente rejeição das concepções ou teorias políticas relacionadas com o Estado do Bem Estar. Esse pluralismo, de outra parte, está assentado na suposição de que o poder se desloca do produtor para o consumidor (Toffler, 1980), em outros termos, o poder reside cada vez menos na propriedade de elementos materiais e cada vez mais nos fatores imateriais, quais sejam o conhecimento científico, a alta tecnologia, a informação, a comunicação, a publicidade e as finanças (Petrella, 1995).

Desse modo, na nova economia, o mercado é o espaço público privilegiado do acontecer político. Para esse efeito, tome-se por ilustrativas as observações de Charles Lindblom. De acordo com ele, dentre as possibilidades abertas aos seres humanos em termos de organização social, tanto em pequena quanto em larga escala, está a escolha entre coordenação das relações sociais por uma autoridade central, de um lado, e por mútuo ajustamento, de outro. Essa escolha teria sido obscurecida pela filosofia política, cujos representantes não pensaram a questão da ordem como sistemas estáveis e coordenados de comportamento que organizam uma divisão do trabalho ou organizam algum empreendimento coletivo. Eles teriam buscado a ordem concebendo-a como a capacidade de manter uma massa potencialmente subversiva sob o controle de uma elite. Negligenciando a possibilidade de uma concepção de ordem com outro sentido, como a divisão do trabalho, eles teriam implicitamente condenado a possibilidade da ordem ser alcançada através do mútuo ajustamento. Entendendo que a ciência política ainda padece com essa tradição centralista e considerando a

necessidade de superá-la, Lindblom propõe colocar a espécie «mercado» dentro da classe «ajustamento mútuo».

Podemos entender melhor o mercado se o entendermos como uma família de métodos de ajustamento mútuo e poderemos entender melhor o fenómeno fundamental do mútuo ajustamento estudando o mercado como uma de suas mais importantes formas (Lindblom, 1995: 78).³

O inexorável «fato global» («*globalization, is not a policy choice - is a fact*»), conforme declarou o Presidente Clinton na Organização Mundial de Comércio, por ocasião do meeting de maio de 1998) tem seu contraponto numa poderosa engenharia política cuja vertente principal é uma filosofia libertária do mercado, tanto no plano económico quanto no plano moral.⁴ Esse é o terreno em que as forças sociais e políticas contrastantes são admitidas apenas e tão somente na medida em que não ultrapassem limites pré-determinados. O conflito emerge como resultado de disritmias na articulação dos atores e as fronteiras entre interesses diferentes e a sua administração se processa como ajustamento de diferenças à

111

³ Essa formulação teórica a respeito do poder na sociedade contemporânea tem eco em certas concepções que percorrem o mundo da gestão empresarial. As observações de Drucker (1990) sobre os novos pluralismos na «sociedade pós-industrial», por exemplo, apontam o sentido de uma concepção de poder político disseminado pela sociedade, exercido por instituições de diversas naturezas, públicas ou privadas, dedicadas à produção de riquezas ou a funções de carácter social (educação, saúde, sindicatos, etc.). Todas essas instituições são, para Drucker, apolíticas na essência. Sua força tem origem em sua função específica e a sua eficiência reside precisamente no fato de não ir além de sua função. Essa função, na raiz, é a de criar saber no seu ramo específico e disseminá-lo. A partir daí, seu poder sobre as pessoas e no contexto da sociedade aumenta. No interior dessa sociedade de organizações destinadas a criar saber, o indivíduo ganharia uma nova condição. Na atualidade, a marca original dos novos pluralismos seria o desaparecimento do antigo trabalhador. A grande maioria das pessoas, nos países desenvolvidos, trabalha para uma organização. O centro gravitacional das populações passará, gradualmente, a ser o conjunto dos «empregados» e não dos trabalhadores – «o trabalhador manufatureiro está caminhando para juntar-se aos domésticos e aos lavradores no limbo da história». A nova sociedade é uma sociedade onde a grande maioria das pessoas são «empregados do saber», cujas características principais vem marcadas pelo fato de que «não são explorados nem exploradores, que individualmente não são capitalistas mas que colectivamente possuem os meios de produção através dos seus fundos de pensão e de suas poupanças. Que são subordinados mas também muitas vezes patrões. São pessoas ao mesmo tempo independentes e dependentes». Os empregados do saber teriam poder de barganha por serem economicamente essenciais uma vez que o seu trabalho se tornaria um direito de propriedade.

⁴ O conceito de «welfare positivo» examinado por Giddens (1999) serve como ilustração desse modo de conceber as novas relações articuladas pelo Estado juntamente com outras instituições.

«normalidade» e à «estabilidade» democráticas. Isto é, o conflito é admitido como campo de realização de uma dialética dos distintos.

O «fato global» e sua expressão tecnológica, a nova economia, nutrem-se de uma concepção de modernidade desfiada de seus nexos éticos e políticos. A dialética dos contrários, que fundou a pretensão universalizadora dos direitos humanos, representada - equivocados históricos à parte - no Estado do Bem Estar, submergiu envolta naquilo que Castel (1998) denominou «mito desmobilizador do fim do trabalho». A visão determinística escorada num idealismo que pretende atender a metas pré-fixadas pela natureza envolveu a discussão em torno do Estado do Bem Estar num quadro de superação histórica, entendida esta como lineal e progressiva, produzida por mudanças culturais decorrentes das inovações técnicas. Esvaiu-se por aí, acolhida na mística de conhecimento idôneo, a substância da ruptura do «consenso» que sustentava o Estado Social ou do Bem Estar e o seu componente básico, a articulação teórica e prática com a política, isto é, o seu desmonte como expressão e resultado de uma correlação de forças sociais e políticas antagônicas, conduzido através do qual se realiza atualmente a reavaliação dos direitos humanos e se promove a sua fragmentação de acordo com critérios indisfarçavelmente subordinados a imperativos económicos.

Os efeitos desse processo são observáveis com maior facilidade - mas não exclusividade - em países sem autonomia para decisões no terreno da globalização, como é o caso brasileiro. A avaliação do primeiro ano de vigência do Programa Nacional de Direitos Humanos, lançado em maio de 1996 pelo Governo Brasileiro, pode ser invocada aqui como dado informativo a respeito. De acordo com os avaliadores do Programa (Pinheiro e Neto, 1997), os embaraços e os atropelos que tem marcado a trajetória da promoção dos direitos humanos no país e a sua fragmentação diante das questões que surgem no âmbito da economia nacional são produto de situações derivadas da subordinação aos compromissos com diretrizes dos organismos financeiros internacionais. De outra parte, aludindo aos momentos que precederam à elaboração do programa, os autores observam que o desrespeito aos direitos humanos, no Brasil, agravou-se nos anos 60 e 70 em virtude da atuação dos governos autoritários e, nas décadas seguintes, pelo aumento do papel do mercado e o «debilitamento» do papel do Estado no cumprimento das necessidades da grande maioria da população. Durante uma fase da

história do país, portanto, o desrespeito pelos direitos humanos deveu-se à intervenção estatal, de tipo autoritária, na outra, subsequente, ao aumento do papel do mercado e a diminuição do papel do Estado, estabelecendo-se desse modo uma espécie de gangorra entre Estado, mercado e sociedade civil. Assim, a equação de responsabilidade pela situação de definição e implementação de uma política integral de direitos humanos se resolve ora pela mudança de sinal do Estado, ora pelo chamado à sociedade civil.

É perceptível, no interior dessa retórica, um processo de reificação da linguagem sociológica consubstanciada num imaginado «acordo de parceria» entre instâncias sociais como mercado e sociedade civil, conduzido através do qual se autoriza politicamente a instauração da violência como termo de resolução de conflitos que ultrapassam os limites dos interesses reconhecidos nessas e por essas instâncias. ■

Referências Bibliográficas

114

- Atkinson, Robert D.; Court, Randolph H. 1998 *The New Economic Index: Understanding America's Economic Transformation*. Washington: Progressive Policy Institute - Technology, Innovation, and New Economy Project.
- Castel, Robert 1998 «La fin du Travail, un mythe démobilitateur», *Le Monde Diplomatique*, 534, 25.
- Cerroni, Umberto 1987 «Sobre la historicidad de la distinción entre derecho privado y derecho público», *Crítica Jurídica, Revista Latinoamericana de Política, Filosofía y Derecho*, 4(6), 7-20.
- Cox, Michael W.; Alm, Richard 1998 «The Right Stuff: America's Move to Mass Customization», *Economic Review - Federal Reserve Bank of Dallas*, Supplement, 3-26.
- Davis, Stan 1994 «Introdução», in Pine II, B. Joseph. *Personalizando produtos e serviços. Customização maciça*. São Paulo: Makron Books, XIX-XXII.
- Davis, Stan 1998 «Techniques», *Interview*, 73, 24-25.
- Davis, Stan; Meyer, Christopher 1997 «An Economy Turned on its Head: Why You Must Be «Knowledge-based» to Compete in Today's World (and What That Means)», *Strategy & Leadership*, 25 (6), 16-19.
- Davis, Stan; Meyer, Christopher 1999 *Blur. A velocidade da mudança na economia Integrada*. Rio de Janeiro: Campus.
- Drucker, Peter 1990 «Os novos pluralismos», *Diálogo*, 23(4), 2-7.
- Drucker, Peter 1997 *As novas realidades*. São Paulo: Pioneira [4a ed.].
- Economist 1996 «The World Economy Survey. The Hitchhiker's Guide to Cybernomics», 28 set.
- Fleury, A. 1995 «Quality and Productivity in the Competitive Strategies of Brazilian Industrial Enterprises», *World Development*, 23, (1), 73-85.
- Fleury, A.; Muscat, A. 1992 «Sistemas de indicadores de qualidade e produtividade na indústria brasileira». São Paulo: Fundação Vanzolini, (mimeo).
- Galbraith, John Kenneth 1981 «La Embestida Conservadora», *Revista Mexicana de Sociología*, XLIII, 1781-1796.
- Giddens, Anthony 1999 *A terceira via*. Rio de Janeiro. São Paulo: Ed. Record.
- Greenspan, Alan 2000 «Characteristics of Our Economic System», *Vital Speeches of the Day*, 1, 290-295.
- Humphrey, John (org.) 1995 «Industrial Organization and Manufacturing Competitiveness in Developing Countries», *World Development*. (Special Issue), 23 (1), 1-28.
- Lechner, Norbert 1990 «A modernidade e a modernização são compatíveis?», *Lua Nova*, 21, 73-86.

- | | | |
|---|------|---|
| Levitt, Theodore | 1983 | «The Globalization of Markets», <i>Harvard Business Review</i> , 61(3), 92-102. |
| Lindblom, Charles E. | 1995 | «Market and Democracy - Obliquely», <i>PS: Political Science & Politics</i> , 684-688. |
| Mandel, Ernst | 1986 | «In Defense of Socialist Planning», <i>New Left Review</i> , 159, 5-37. |
| Petrella, Ricardo | 1995 | «Le retour des conquerants», <i>Le Monde Diplomatique</i> , 494: 20-21. |
| Pine II, B. Joseph | 1994 | <i>Personalizando produtos e serviços. Customização maciça, a nova fronteira da competição nos negócios</i> . São Paulo: Makron Books. |
| Pinheiro, P. Sergio; Neto, Paulo de Mequita | 1997 | «Programa Nacional de Direitos Humanos: avaliação do primeiro ano e perspectivas», <i>Estudos Avançados</i> , 11 (30), 117-134. |
| Renner, Karl | 1949 | <i>The Institutions of Private Law and Their Social Functions</i> . Londres: Routledge and Kegan Paul. |
| Rule, James B. | 1988 | <i>Theories of Civil Violence</i> . Berkeley: University of California Press. |
| Toffler, Alvin | 1980 | <i>A terceira onda</i> . Rio de Janeiro: Record, [15ª ed.] |
| Vakaloulis, Michel. | 1993 | «L'ère de l'accumulation flexible: volatilisation du capital et precarisation massive du Travail», <i>L'Homme et la Société</i> , 109, 105-115. |
| Wallerstein, Immanuel | 1995 | «El fin de que modernidad?», <i>Sociológica</i> , 10(27), 13-31. |
| Wood, Ellen M. | 1986 | <i>The Retreat from Class: The «New True» Socialism</i> . London: Verso. |
| Zermeño, Sergio | 1993 | «La derrota de la sociedad. Modernización y modernidad en México de Norteamérica», <i>Revista Mexicana de Sociología</i> , LV(2), 273-290. |