

# Biblioteca Tempo Universitário 85

## TRABALHO & SOCIEDADE

PROBLEMAS ESTRUTURAIS  
E PERSPECTIVAS PARA O  
FUTURO DA SOCIEDADE DO TRABALHO



### CLAUS OFFE

VOLUME I • A CRISE

1985 - 1986 - 1987

REGIÃO DE ROSA cumpriu 80h de atividades referentes ao exercício de bolsa no mês de AGOSTO

Exatidão: Programa de Bolsas Acadêmicas (PBA) - Iniciação e Extensão - que a aluna **RAFAELLA**

**SOCIAL DO TRABALHO (Código 830)** realizou, para fins de pagamento de Bolsa Acadêmica de

EM FRANCISCO EDUARDO BECKENKAMP VARGAS, coordenador do Projeto OBSERVATÓRIO

DECLARAÇÃO DE EFETIVIDADE DE Bolsista DE EXTENSÃO

Bolsas 30 de agosto de 2014



MEC  
PR



ESTUDOS ALEMÃES

Série coordenada por  
EDUARDO PORTELLA, EMMANUEL CARNEIRO LEÃO,  
MUNIZ SODRÉ, GUSTAVO BAYER.

CLAUS OFFE

**TRABALHO E SOCIEDADE**  
**Problemas Estruturais e**  
**Perspectivas para o futuro da**  
**'Sociedade do Trabalho'**  
**Volume I — A crise**

Ficha catalográfica elaborada pela Equipe de Pesquisa da ORDECC

O32      Offe, Claus  
Trabalho e Sociedade: Problemas estruturais e perspectivas  
para o futuro da "Sociedade do Trabalho"/Claus Offe; tradução de  
Gustavo Bayer. — Rio de Janeiro, Tempo Brasileiro, 1989  
...p. (Biblioteca Tempo Universitário n.º 85. Série Estudos  
Alemães).  
Traduzido do original alemão: Arbeitsgesellschaft: Struktur-  
probleme und Zukunftsperspektiven  
1. Sociedade — organização 2. Economia — Mercado de Traba-  
lho I. Título. II. Série.

CDU 323.33  
ISBN — 85-282-0009-4

tempo brasileiro

Rio de Janeiro — RJ — 1989

### 3 — O Futuro do Mercado de Trabalho

#### A necessidade de complementação de um princípio distributivo fracassado

Johannes Berger/Claus Offe

Todas as sociedades enfrentam o problema de ter que resolver institucionalmente uma dupla tarefa: a capacidade individual de trabalho tem que ser distribuída em processos concretos de produção, e — pelo outro lado — os frutos desse trabalho devem ser distribuídos entre aqueles que trabalham e os que “legitimamente” não trabalham (através de orçamentos privados e públicos). Os sistemas capitalistas de economia de mercado “solucionaram” esse duplo problema erigindo um “mercado” para a “mercadoria” da força de trabalho; essa solução implica na monetarização da capacidade de trabalho (“trabalho assalariado”), assim como na dissolução de atribuições normativas, compulsórias ou baseadas na propriedade, que estabeleçam determinados modos de utilização para a força de trabalho (trabalho assalariado “livre”): um mercado de trabalho livre só existiria quando o trabalhador, conforme a famosa expressão de Marx, fosse livre, no duplo sentido de “dispor, enquanto pessoa livre, de sua força de trabalho e de sua mercadoria”, e de que ele “esteja livre de todas as coisas necessárias para a realização de sua força de trabalho” (Marx, MEW 23, 183).

Para que haja a institucionalização de um mercado de trabalho, a ausência de propriedade é necessária em um duplo sentido: o trabalhador não pode estar vinculado a um proprietário como um instrumento objetivo, nem o trabalhador pode dispor de propriedades e, assim, de chances próprias que garantiriam uma existência autônoma fora do mercado de trabalho (Weber 1972, 23 e 70 ss.).

Baseando-se em Karl Marx e em Max Weber, exceto em alguns casos<sup>1</sup>, predomina nas pesquisas nos campos da história, da antropologia e da sociologia econômicas a visão de que a institucionalização de um tal mercado para o trabalho — do mesmo modo que a

predominância empírico-quantitativa desse mercado para a solução daquele duplo problema — representaria a característica central singular e distintiva dos sistemas capitalistas de economia de mercado.

Se a capacidade de sobrevivência de tais sistemas fundamenta-se na eficiência funcional do mercado de trabalho, então torna-se necessário indagar se, e até que ponto o mercado de trabalho está em condições de assumir essa função que lhe é atribuída. Para responder a essa indagação, esboçamos a seguir três categorias de desarranjos funcionais cumulativos, característicos do mercado de trabalho, e que tornam questionável que o mercado de trabalho seja suficientemente eficiente para superar duradouramente o duplo problema de alocação que lhe é delegado nas sociedades capitalistas (parte I). Defendemos a tese de que o mercado de trabalho é apenas limitadamente eficaz enquanto princípio de alocação da força de trabalho, e que no futuro previsível, com o desenvolvimento econômico, social e tecnológico, ele dificilmente estaria em condições de afirmar-se como princípio da resolução desse duplo problema de alocação. Se isso for correto, haveria uma pressão evolutiva no sentido da substituição ou — o que é mais provável — da complementação do mercado de trabalho enquanto princípio predominante de alocação. Na parte II exploraremos a alternativa de uma complementação do mercado de trabalho, e esboçaremos as condições e as funções que se delineiam em uma complexa combinação de instituições, na qual o mercado de trabalho coexistiria com diferentes princípios de alocação fora das relações de mercado.

### I. O duplo problema de alocação

A preponderância do mercado de trabalho, moldado no desenvolvimento capitalista como princípio predominante de alocação, para a atribuição das atividades humanas e dos meios de subsistência, pode ofuscar a percepção de que ele de nenhum modo é um dispositivo “óbvio”, auto-evidente.

Foi Karl Polanyi quem destacou a “extrema artificialidade” dessa instituição: “Nenhuma sociedade poderia suportar os efeitos de um tal sistema de grosseiras ficções” (tratando o trabalho, a terra e o dinheiro como mercadorias) “mesmo pelo menor lapso de tempo, a não ser que sua substância humana e natural, assim como sua organização econômica fossem protegidas contra as devastações dessa moenda satânica” (Polanyi 1957, 73). Para Polanyi, o mercado de trabalho é um “mecanismo diabólico” porque com sua institucionalização, o princípio da socialização no mercado, en-

quanto uma forma de socialização que dilui e neutraliza normativamente todas as demais vinculações sociais da força de trabalho, passa a atuar como uma força natural, à qual transfere-se uma multiplicidade de relações sociais normativamente reguladas, entranhadas de trabalho vivo. É bem verdade que a socialização no mercado não possui apenas o aspecto social de neutralizar normativamente a alocação da capacidade de trabalho, ferindo assim os valores e as tradições dos trabalhadores; ela tem ainda o aspecto “sistêmico” de solucionar um problema de comando na sociedade. E foram os argumentos *funcionais*, referidos a esse último aspecto, que sempre tiveram que sustentar a justificação da subordinação da força de trabalho aos mecanismos de mercado. O mercado de trabalho pode ser “diabólico”, mas não há nada mais “eficiente”, e além disso ele oferece perspectivas de um nível de *bem-estar econômico*, prometendo compensar todo aquele sofrimento — essa é, desde Adam Smith, a tônica das variações usuais na defesa do mercado de trabalho. A pesquisa da capacidade de comando do mercado é o domínio da teoria geral do equilíbrio, de proveniência clássica e neoclássica. Na perspectiva dessa teoria econômica, o mercado de trabalho é tratado como um mercado usual de bens. Enquanto relação mercadoria/dinheiro, ele é caracterizado — como qualquer outro mercado — por dois fluxos contrapostos: domicílios fornecem esforços de trabalho produtivo a empresas (“fluxo real”), e recebem rendas monetárias das empresas (“fluxo monetário”). O mercado de trabalho abastece as empresas privadas (e as burocracias estatais) com força de trabalho, e os domicílios com rendimentos. Por tal modelo, a superioridade da capacidade econômica de um mercado de trabalho é óbvia: comparativamente às sociedades tradicionais, a *capacidade de abrangência* do mercado de trabalho é fortemente elevada — o recrutamento da força de trabalho não está limitado por obrigações assistenciais normativas ou por vínculos estamentais da força de trabalho à terra (“livre escolha” e “livre seleção”). Pelo lado dos domicílios, a inovação evolutiva do mercado de trabalho consiste em que a reprodução individual não está garantida por direitos e obrigações tradicionais, mas depende plenamente do sucesso de atos individuais de venda no mercado de trabalho. Essa circunstância obriga a força de trabalho ao máximo de intensidade no trabalho e de disposição a adaptações.

No modelo da competição no mercado, as decisões de ordem de grandeza, tomadas isoladamente por ofertantes e demandantes, são coordenadas pelo mecanismo do preço. A alocação dos recursos (aqui: força de trabalho) ocorre exclusivamente baseada em decisões individuais a partir de sinalizações de preço. Um nível

flexível de salários — essa é a variável estratégica em torno da qual a oferta e a procura de força de trabalho se ajustam. Havendo equilíbrio, todos os recursos são usados eficientemente: toda força de trabalho é utilizada onde ela produza os maiores benefícios econômicos; o desemprego existe apenas quando “voluntário”. A reiteração de uma eficiência otimizada com respeito à alocação da força de trabalho nos postos de trabalho corresponde à afirmação (com limitações) de uma *justiça* na alocação dos rendimentos entre a força de trabalho: não é o resultado, mas sim o processo da distribuição dos rendimentos (troca com base em decisões individuais livres) que é justo. A disjunção juridicamente firmada das pretensões salariais (do trabalhador) e das pretensões (do “empregador”) quanto ao produto do trabalho, acarreta uma outra vantagem em termos de eficiência: o próprio processo produtivo é protegido contra possíveis interferências e pretensões por parte dos empregados, podendo assim seguir exclusivamente os mandamentos do cálculo racional do capital e da sobrevivência econômica (cf. Müller *et al.* 1978, 14s.). Ocorre uma perfeita separação entre o “domicílio” e a “empresa”, e seu desenredamento recíproco no direito privado garante a *paz social*, assim como a eficiência econômica.

Decisivo, nesse contexto do desenrolar do mercado de trabalho, é indagar se o modelo da competição pode ser visto como capaz de, pelo menos aproximadamente, representar o caso normal. Afirmamos que três motivos globais excluem a possibilidade de, partindo das suposições modelares clássicas ou neoclássicas, ver o mercado de trabalho como um mercado competitivo, do qual possa ser esperada uma solução eficiente e/ou justa do duplo problema de alocação. Trata-se aqui não de “perturbações” externamente induzidas, mas sim de circunstâncias *inerentes* ao sistema, à própria lógica do mercado de trabalho e ao sistema social, onde assumem um papel chave e bloqueiam uma alocação da capacidade de trabalho compatível com o mercado. Esses grupos de causas, que atuam cumulativamente, são os seguintes:

— Características específicas da natureza da mercadoria transacionada no mercado de trabalho, condicionando que a força de trabalho só se apresente como mercadoria em um sentido fictício, isto é, sempre refutado no desenrolar do mercado de trabalho; sem a certificação *compulsória* da ficção de que a força de trabalho é uma mercadoria, esse mercado não pode funcionar.

— *Estratégias* adotadas pelos atores no mercado de trabalho e pelo Estado, que conduzem ao “fechamento” do mercado de trabalho, à sua cartelização e a ajustes insensíveis ao preço e, assim, à irrelevância do modelo competitivo.

— Mudanças históricas nos parâmetros econômicos, políticos e culturais da “sociedade do trabalho”, evidentes desde meados dos anos 70, e desde então predominantes na discussão sócio-política, colocando em dúvida se em um futuro previsível surgiriam ou poderiam ser criadas condições, em extensão suficiente, para distribuir a capacidade social de trabalho, através de mecanismos de mercado, às tarefas de trabalho e, no sentido inverso, satisfazer as necessidades vitais dos indivíduos (como previsto no modelo da competição) com os rendimentos do trabalho assalariado dependente.

Esses três argumentos serão agora discutidos em suas dimensões básicas.

#### A. A “ficção da mercadoria”

Polanyi (1957, cap. 6) introduziu a diferenciação entre mercadorias “genuínas” e “fictícias”. No caso da força de trabalho, assim como no da terra e do dinheiro, trata-se de uma mercadoria fictícia, *primeiro* por ela não ser produzida como uma mercadoria genuína, isto é, com o objetivo de sua venda nos mercados: a quantidade e a qualidade das mercadorias genuínas estão submetidas aos critérios da maior ou menor facilidade de sua venda nos mercados.

A decisão da produção da mercadoria fictícia força de trabalho não é tomada em empresas voltadas para o mercado, mas em famílias e outras agências sociais, seguindo motivações bastante distintas da sua fluidez no mercado. Desequilíbrios no mercado de trabalho não conduzem à imediata revisão das “decisões de produção” quantitativa e qualitativa da força de trabalho. O critério da fluidez no mercado contrasta-se diretamente com as múltiplas vinculações culturais das pessoas socializadas em uma família. “Para permitir que o mecanismo de mercado fosse o único dirigente do destino de seres humanos ... seria necessária a demolição da sociedade” (Polanyi 1957, 73).

Em *segundo* lugar a força de trabalho distingue-se das mercadorias usuais por causa de sua marcante variabilidade e determinabilidade. O que o empregador de força de trabalho compra no mercado de trabalho não é propriamente “trabalho”, mas sim uma *capacidade* de trabalho. Se essa distinção é quase irrelevante na força de “trabalho” animal, a compra de trabalhadores é diferente, p. ex. da compra de um boi, porque os trabalhadores têm uma *capacidade* de trabalho para vender, e não o trabalho propriamente dito, e a questão permanente é em que medida será possível transformar a capacidade de trabalho em trabalho real.

A variabilidade e determinabilidade da capacidade de trabalho é o motivo para Marx designar a quantia desembolsada na compra de força de trabalho como capital "variável". Ela se reflete no caráter do contrato de trabalho ser claramente definido apenas com respeito ao salário, enquanto permanecem relativamente genéricas as determinações sobre as tarefas concretas de trabalho, as condições do desgaste do trabalho, a intensidade do trabalho, etc. Tais brechas são fechadas com o ordenamento das relações de dominação na empresa ("comando sobre o trabalho"). A manutenção de uma certa indeterminação no contrato de trabalho interessa ao empregador da força de trabalho, pois, caso contrário, no lugar de dar ordens para fechar a brecha da indeterminação, a cada vez seria necessário estabelecer um novo contrato de trabalho (cf. Brandes/Weise 1981, 20). É exatamente a fixação apenas genérica das tarefas e dos objetivos, para os quais necessita-se a força de trabalho, que dá a seus compradores a possibilidade de variar *qualitativamente* sua utilidade, conforme as relevâncias empresariais, e esgotá-la *quantitativamente* até os limites, também variáveis, a partir dos quais a estrutura empresarial de controle e dominação esbarraria na resistência efetiva dos trabalhadores. Desta forma, uma força de trabalho cujo valor de uso fosse plenamente especificado e imutável (como uma mercadoria), seria muito menos interessante para os propósitos empresariais da produção, que a força de trabalho "viva" e "variável".

Em *terceiro* lugar, a mercadoria força de trabalho não pode ser claramente separada do seu possuidor: daí resulta que à compra da força de trabalho falta a univocidade da transferência de direitos, que caracteriza as demais trocas no mercado (ver o artigo anterior nesse volume). À força de trabalho falta a propriedade de poder ser plenamente transferida, pela troca, da disponibilidade do vendedor à do comprador.

Todo comprador da mercadoria força de trabalho tem que contar com a concordância do seu possuidor, em um duplo sentido: por não poder dispor exclusivamente da mercadoria comprada, e porque a utilização da força de trabalho está indissolivelmente vinculada à colaboração do seu possuidor. O trabalhador também tem que *querer* trabalhar; o problema fundamental da organização empresarial reside, portanto, em provocar tal colaboração no trabalhador enquanto sujeito da força de trabalho.

A posição chave, atribuída ao mercado de trabalho nos sistemas capitalistas de mercado, implica na vinculação da reprodução individual ao trabalho assalariado ou, no sentido inverso: na contenção das formas alternativas de reprodução. Na parcela do trabalho social, dominada pelo esquema organizacional do mercado de

trabalho, a regra não é de que a força de trabalho adquira os meios de produção (o que também poderia ser imaginado), mas sim de que os proprietários de meios de produção comprem a força de trabalho; por não possuir qualquer meio de produção, a capacidade de trabalho não tem nenhum valor de uso para o próprio trabalhador, só para o empregador de sua força de trabalho.

## B. Limitações do mercado

Da mesma forma que características específicas do trabalho "vivo" limitam sua transformação em uma mercadoria usual, também as *estratégias* adotadas pelos atores no mercado de trabalho impedem que nesse mercado a competição se imponha plenamente. Duas condições são necessárias para a ocorrência de uma plena competição: a "adequação quantitativa" e o "livre acesso ao mercado". Fala-se de adequação quantitativa, "quando os domicílios e as empresas não têm outra escolha a não ser adaptar, aos preços vigentes, as quantidades de mercadorias e de serviços que desejam comprar e vender" (Schumpeter 1965, 1183). No sentido inverso, as estratégias adotadas pelos atores no mercado de trabalho conduzem ao fechamento do mercado (bloqueio do acesso livre).

O conceito de estratégia se deriva da teoria dos jogos. Ele é o conceito inverso ao da adequação quantitativa; escolha estratégica e competição plena são princípios irreconciliáveis. Por estratégia entende-se um comportamento que (a) quer intervir no ambiente ("ação voltada para o sucesso"), e cujo cálculo (b) incorpora as expectativas sobre pelo menos um outro ator.

No mercado de trabalho podem ser sistematicamente identificadas quatro situações, nas quais a ação competitiva, baseada na simples adequação quantitativa, pode ser (e historicamente é) suplantada pela ação estratégica: o capital cria para si mesmas possibilidades de ação estratégica frente a outras unidades de capital ou à força de trabalho, e analogamente a força de trabalho cria folgas estratégicas frente a outros detentores de força de trabalho e ao capital. Exemplos para essas possibilidades de ação são apresentados na matriz a seguir.

Opositor / Ator	Capital	Trabalho
Capital	"Monopolização dos mercados"	"Segmentação do mercado de trabalho"
Trabalho	"União sindical"	"Aquisição de qualificações"

Todas as quatro estratégias (monopolização, segmentação, sindicalização e qualificação) possuem a característica comum de transformarem o mercado de uma relação aberta em uma relação mais ou menos fechada.

A união sindical e a aquisição de qualificações são estratégias pelas quais os trabalhadores buscam limitar a competição com o lado oponente, ou a concorrência com outros trabalhadores. Enquanto a união sindical protege os empregados das consequências da competição aos custos do empregador, a proteção via monopolização das qualificações prejudica as parcelas da própria força de trabalho excluída do respectivo segmento do mercado.

A aplicabilidade da ficção da mercadoria à força de trabalho é — ainda — restrita, na medida em que a força de trabalho não se dilui plenamente no papel de atores no mercado de trabalho, mesmo quando sua reprodução ocorre nesse mercado. Enquanto cidadãos investidos de direitos políticos, e enquanto intérpretes de seus destinos em uma tradição cultural, eles também pertencem, ao mesmo tempo, aos sistemas político e cultural da sociedade. Por isso, a uma total diferenciação e a um total desvencilhamento do mercado de trabalho de influências dos demais “sistemas” ou “ordenamentos vitais” (Weber) opõem-se resistências totalmente diferentes das existentes nos mercados que transacionam mercadorias “genuínas”.

De modo semelhante à união sindical, a política social do Estado também surge em reação ao iminente abandono da existência individual à ação do mercado de trabalho. Seu cerne pode ser compreendido como um feixe de medidas implementadas politicamente e legitimadas culturalmente, devendo proteger a força de trabalho dos riscos da socialização no mercado de trabalho. Apesar de recente enquanto dispositivo social, quase que ao mesmo tempo da institucionalização do mercado de trabalho, começa a autoproteção da sociedade contra os efeitos desse mecanismo.<sup>2</sup>

### C. Disfunções atuais no mercado de trabalho

Desde meados dos anos 70, as sociedades industriais ocidentais estão confrontadas com uma situação problemática diferente, delimitada pelo fim do período pós-guerra, pelo fim do keynesianismo, pelos limites ao crescimento, pela erosão da ética do trabalho. Em termos econômicos, encerrou-se então uma fase da acumulação de capital, sem paralelo na história. Os 25 anos de prosperidade após o fim da guerra foram mais exceção do que regra no desenvolvimento capitalista. Em parte, essa prosperidade foi condicionada como resultante de crises, no sentido de que o progresso baseou-se

na exploração de fatores criados pela segunda guerra mundial; em parte ela foi sustentada por uma constelação político-econômica que pode ser descrita como baseada em uma política salarial voltada para a produtividade. Uma série de desenvolvimentos que afetam a demanda e a oferta de força de trabalho parecem confirmar que “os anos de fartura se foram”.

a) A capacidade de competição internacional das assim chamadas “*high income economies*”, que combinam altos salários com programas sociais e controle sindical da jornada e das condições de trabalho, é enfraquecida por motivos que não decorrem principalmente dos progressos nos países em desenvolvimento, mas da multinacionalização dos capitais domésticos. “Agora, as multinacionais são capazes de combinar alguns dos mais baixos salários em certos países do mundo, com a mais alta espécie de eficiência tecnológica na produção” (*Work, Workers and the Age of Uncertainty*, 1979, p. 53).

b) O mercado interno para diversos bens de consumo duráveis, relevantes para a conjuntura (automóveis, aparelhos domésticos, rádios, televisores), mostra sinais de saturação, de modo que a longo prazo tais mercados absorverão apenas necessidades de reposição. Falta hoje um produto industrial, como foi o automóvel, que desencadeie um limiar de investimentos para a satisfação de necessidades maciças, podendo então tornar-se o sustentáculo material de um novo e longo ciclo da conjuntura (cf. Hauff/Scharpf 1975). É bem verdade que as teses da estagnação, baseadas na suposição de uma saturação das necessidades, têm algo de inevitavelmente especulativo, por causa da elasticidade das necessidades, e nessa mesma medida também são elásticos os limites da satisfação da demanda. Por outro lado, no entanto, não pode ser considerado que a prosperidade econômica no pós-guerra foi sustentada por necessidades de bens de consumo, cuja saturação agora, pelo menos nas camadas de renda mais alta, abre caminho para outras estruturas de preferências.

c) Pelo lado da oferta, a pressão sobre o mercado de trabalho aumenta, devido a gerações de natalidade mais elevada. Segundo avaliações do Instituto Federal do Trabalho (*Bundesanstalt für Arbeit*), o potencial da população interna economicamente ativa seria de 15,5 milhões de pessoas em 1990, crescendo em quase um milhão desde 1975. Uma diminuição desses problemas, que surgem no mercado de trabalho por causa de modificações prejudiciais na distribuição etária da população, e esperada apenas para o início dos anos 90. É verdade que esse crescimento da população dependente de renda salarial, fundamentado na estrutura etária da população, pode ser em princípio enfrentado por uma política que in-

fluenciasse a efetiva participação econômica. Mas há muitos indícios de que, já no bojo da superação da última crise, esgotaram-se as possibilidades de uma tal manipulação política de quotas de ocupação, através de uma política de exclusão, voltada para idosos, estrangeiros, mulheres, etc.

d) No futuro imediato, é desfavorável a constelação de alguns importantes fatores da relação entre a oferta e a demanda de força de trabalho: oferta pessoal e temporal (!) de trabalho; produtividade do trabalho e demanda de bens. Em contraste direto com o desenvolvimento nos anos 50 e ainda nos anos 60, nos anos 70 as taxas de crescimento da produtividade do trabalho estão *acima* das da produção — com a conseqüência de que a força de trabalho liberada pelo progresso técnico não mais pode ser absorvida pela expansão da produção. É característico dos sistemas capitalistas de mercado que a empresa capitalista influencie a oferta no mercado de trabalho, através de inovações técnicas. A mudança técnica torna-se assim a fonte imanente e sistêmica do desemprego (cf. Lederer 1981). Enquanto a escolha da técnica permanecer no âmbito das decisões dos empresários, o desemprego gerado pela tecnologia é uma conseqüência concomitante às sociedades capitalistas. É bem verdade que seria possível imaginar uma politização da opção técnica, no sentido da desaceleração do ritmo do progresso técnico, da preferência por técnicas poupadoras de capital em vez de técnicas poupadoras de força de trabalho, e do amortecimento das conseqüências do progresso técnico sobre os trabalhadores, mas suas possibilidades são evidentemente limitadas, por causa da crescente pressão da competição internacional. Os institutos científicos de pesquisa econômica contam com um crescimento médio de 3 a 4% na produtividade do trabalho nos anos 80. A produção teria então que crescer em pelo menos 6%, para poder equilibrar a médio prazo o mercado de trabalho — e essa taxa não parece ser exequível através de estratégias de política econômica, nem desejável ou alcançável por critérios de política ecológica.

Uma segunda frente de problemas se apresenta ao mercado de trabalho a partir de uma modificação no cenário *político*, condicionada pela saída de cena do keynesianismo e pela virulência da problemática ecológica. Mesmo na República Federal da Alemanha, se bem que não tão abrupta e acentuadamente, ocorreu uma mudança de curso na política econômica, que deixou de ser voltada para a demanda (estilo keynesiano), para voltar-se à oferta (sobre a RFA cf. Spahn 1979). O cerne político dessa reorientação consiste em que o Estado se desobriga da responsabilidade pelo pleno emprego, antes assumida por razões políticas.

Os argumentos colecionados pela literatura conservadora, para explicar por que a política de emprego via estímulo da demanda seria ineficaz, passam a ser usados para a racionalização da nova política econômica: o preço da política keynesiana do “*deficit-spending*” seria o endividamento estatal e o fortalecimento da inflação; para ser eficaz, ela teria que voltar-se ao longo prazo; ao ampliar a participação do Estado, ela eliminaria suas próprias chances de sucesso; ela estaria limitada por condições de aplicabilidade e mercados de trabalho homogêneos; ela seria apropriada apenas a dificuldades de cunho *conjuntural*, etc. Tais argumentos se referem imediatamente apenas a uma política ocupacional globalizante, e não podem ser generalizados a todo o espectro de medidas de política de emprego à disposição do Estado. Mas o efeito ocupacional de medidas diretas ou de políticas seletivas de criação de empregos é em parte incerto, e em parte desemboca em outros estrangulamentos — p. ex. a demanda direta de trabalho por parte do Estado tem que ser financiada; a razão de ser das políticas seletivas não é a multiplicação de empregos, mas sim a cobertura de necessidades públicas, provocando então poucos efeitos no nível de emprego (sobre a eficácia de medidas de política de mercado de trabalho ver p. ex. Mouly/Broadfield 1976).

Independentemente do Estado ser ou não responsável pelo pleno emprego e da existência de meios políticos para alcançar-se tal objetivo com um mínimo de segurança, a continuidade da política de pleno emprego se veria confrontada com novos empecilhos políticos, a partir da crescente sensibilização da população para questões da proteção do ambiente natural. As questões *ecológicas* adquirem uma dimensão imediatamente política por serem proclamadas como temas políticos, por parte de grupos quantitativamente relevantes da população. A disputa em torno da identidade da social-democracia, desencadeada pelas teses de Richard Löwenthal, demonstra que uma política de maximização do emprego se confronta com a dificuldade de ter que impor as reivindicações pela criação de empregos *contra* reivindicações ecológicas.

Finalmente, pode ser observada uma mudança nos valores referidos ao trabalho, no sistema *cultural* da sociedade. O desejo por mais tempo *livre* concorre com o objetivo do aumento da renda; cresce a crítica aos rígidos esquemas de horários de trabalho; para parcelas crescentes da população, o trabalho profissional não é mais o centro de suas referências de vida. A valorização de que “o trabalho” seria bom e que “o ócio” seria ruim é abalada (“erosão da ética protestante”).

Em si, esse tema é antigo. Paul Lafargue já estranhava a “esquisita mania” que domina a classe trabalhadora em todos os paí-



ses com civilização capitalista: o "amor pelo trabalho, o furioso vício do trabalho que leva ao esgotamento do indivíduo e sua prole". Em vez de "lutar contra essa aberração mental", assim diz Lafargue, "os padres, os economistas e os moralistas santificaram o trabalho" (1966, 19). (Hoje, poderíamos acrescentar: os marxistas também.) Durante os períodos de crença no crescimento, sustentada pelo desenvolvimento econômico real, essa crítica podia ser eficientemente recalçada, mas agora, nas condições econômicas predominantes desde meados dos anos 70, assim como em consequência da socialização dos riscos no mercado de trabalho através da política do bem-estar, ela ganha uma atualidade e uma explosividade, apenas esboçadas no termo neutralizante da "mudança de valores". Pesquisas empíricas evidenciaram — se bem que com variações conforme a estratificação social — um crescimento de atitudes "pós-aquisitivas" com respeito ao trabalho, junto aos trabalhadores com relação de emprego dependente, e um retrocesso nas atitudes "aquisitivas". Isso não expressa uma mudança acidental de atitudes, capaz de ser corrigida na próxima "onda", mas — pelo menos na assim chamada "nova classe média pós-industrial" — essa mudança de atitudes reflete a fragilização de uma ética da acumulação especificamente capitalista ("acumulem, acumulem, assim diziam Moisés e os profetas"), que por ser cumprida levou as sociedades capitalistas industriais aos limites naturais e sociais do seu crescimento.

À primeira vista não parece ser razoável que atitudes modificadas com respeito ao trabalho devam agravar os problemas no mercado de trabalho. Muito ao contrário, seria possível esperar que esse menor apreço pelo trabalho tivesse um efeito desafogador sobre o mercado de trabalho. Porém, as atitudes modificadas se referem ao trabalho não só em um sentido difuso, mas atingindo os papéis no trabalho, oferecidos pelo sistema ocupacional. Em princípio, estes podem confrontar-se com uma crescente rejeição, porque as cobranças aumentaram ou porque os papéis no trabalho empobreceram. Tanto faz se o conflito entre as cobranças sobre o trabalho e a oferta de papeis no trabalho resulta de uma *posição defensiva* (resistência contra o trabalho fragmentado repetitivo) ou de uma situação de *cobranças crescentes* (Hinrichs/Wiesenthal 1982): a mudança dos valores referidos ao trabalho conduz ao agravamento dos problemas na dimensão normativa e significante da aceitação dos papéis no trabalho — mas isso não teria maior influência enquanto redução na oferta de trabalho, se as possibilidades de reprodução independente do mercado de trabalho não forem asseguradas pela garantia econômica, política e cultural dos recursos apropriados.

## II. Estratégias de superação da atual crise no mercado de trabalho

Se o mercado de trabalho, como foi indicado, tornou-se impróprio para solucionar simultaneamente os problemas da produção e da distribuição sociais, isso não é nenhum motivo para sentimentos triunfalistas, inspirados em uma teoria das crises: não está delineada nenhuma lógica alternativa para o uso e a alimentação da capacidade social de trabalho, pelo contrário, predomina algo como uma perplexidade estrutural.

Essa perspectiva se impõe, pelo menos quando se está disposto a interpretar o modelo organizacional do mercado de trabalho, historicamente exaurido, não só como uma relação de coação e extorsão baseada no desnível de poder entre a demanda e a oferta (isto é, entre capital e trabalho), a qual expõe a trabalho assalariado "alienado" à "subsunção real" pelo capital, ou seja, à exploração, mas levar também a sério o outro lado, o aspecto "emancipatório" (por mais limitado que seja) da imagem organizacional do trabalho assalariado "livre". O fato da força de trabalho possuir a *liberdade* formal (contratual) de subtrair-se a determinadas formas de sua utilização, escapando assim do poder de premissas normativas e limitações senhoriais inerentes a essas formas de utilização, essa "contingência prática" da capacidade de trabalho com respeito aos contextos de sua utilização e reprodução, é uma conquista liberal-burguesa, cujo significado é evidenciado não só, mas de modo especialmente significativo, na reivindicação tanto do antigo quanto do novo feminismo pela emancipação do regime familiar patriarcal — o que naturalmente significa: acesso livre e igualitário ao mercado de trabalho. De todos os modos, mesmo a bagatelização apenas teórica daquele momento libertador e emancipador do mercado de trabalho, e que pode desaparecer junto com o mesmo, nos subtrairia o critério de referência com o qual poderíamos avaliar o grau de regressão do *retrocesso* a modelos "pré-burgueses" de utilização da força de trabalho — seja no sentido do trabalho forçado, ou no de trabalho "comunitário" de subsistência, no rígido contexto residencial ou familiar. De algum modo, a obsolescência do mercado de trabalho ameaçaria então também, concomitantemente, a substância das liberdades formais registradas, p. ex., nos artigos 12 e 9.º da Lei Fundamental da RFA: a livre escolha do estudo e da profissão, a liberdade de estabelecer e denunciar contratualmente relações de trabalho, a liberdade de subtração individual ou coletiva da força de trabalho, etc. Para esclarecer essa questão, basta mencionar as especulações (em parte reacionárias, mas por vezes apenas levianas) com respeito às possibilidades de "remover"

parte da força de trabalho social do mercado, "acomodando-a" nos moldes do serviço de trabalho ou do trabalho forçado, ou "alojando-a" na esfera domiciliar ou familiar.

A indeterminação combinatória do mercado de trabalho, a impossibilidade de incorporação imutável da força de trabalho ao posto de trabalho, garante não só um certo grau (por mais limitado que seja na realidade) de liberdade formal dos ofertantes, mas também uma liberdade de escolha do demandante, contribuindo para a *eficiência* do processo produtivo. O fato de que com a relação de trabalho não se contrai *nada mais* que relações de trabalho, isto é, não se estabelece nenhuma união vital, permite submeter (e reduzir) o processo de escolha a um critério específico de "aptidão", permitindo ainda aplicar esse critério a uma multiplicidade em princípio ilimitada de forças de trabalho, selecionando-os a cada vez "mais aptos". Uma tal "eficiência alocadora" não está disponível a outros dispositivos de atribuição da força de trabalho, que não se baseiem no universalismo do acesso e no princípio da especificidade funcional da seleção (p. ex. sistemas familiares), porque a decisão parte de perspectivas limitadas, e/ou porque os critérios adotados são demasiadamente amplos.

Dessas considerações resulta a seguinte colocação *construtiva* do problema: se, por causa das disfunções mencionadas, o mercado de trabalho cada vez mais malogra enquanto princípio amplo e genérico de atribuição da força de trabalho a postos de trabalho, ou de salários a forças de trabalho, então quais mecanismos institucionais permitiriam (considerando que a eficiência da alocação não pode ser ilimitadamente rebaixada) conservar ou mesmo expandir aquele grau de liberdade formal de escolha, que é a característica das relações de trabalho constituídas por *contrato* (isto é, nem politicamente impostas nem baseadas em obrigações normativas de trabalho)?

A seguir, partimos da suposição de que esse grau de liberdade de escolha futuramente não mais poderá ser assegurado no mercado de trabalho, mas tão-só com a abertura da opção *entre* diferentes princípios de alocação da força de trabalho e da renda, onde o mercado de trabalho seria apenas *um* desses princípios.

O fato de que uma parcela crescente da população economicamente ativa teria que se manter futuramente de outro modo que não a sua "venda" em troca de renda, deve ser inegavelmente suposto como ponto de partida de todas as considerações pertinentes, em vista da redução das taxas de crescimento, dos contínuos aumentos da produtividade e da crescente expectativa de vida. Permanece ainda apenas a questão se, com a redução da capacidade de absorção do mercado de trabalho, o círculo dos "partici-

pantes" ou, inversamente, o dos excluídos do trabalho contratual deveria ser de fato ou juridicamente determinado por critérios *sociais* (p. ex. idade, qualificação, sexo, estado civil, residência, etc), ou se não seria mais desejável e praticável manter abertas as fronteiras entre o mercado de trabalho e outras formas de atividade e provimento, de modo que pudessem ser transpostas por qualquer força de trabalho, em ambos os sentidos, dependendo de suas preferências em cada caso.<sup>3</sup> Evidentemente, o critério acima ressaltado da liberdade de escolha só seria assegurado, na medida em que fosse possível institucionalizar (por certo de modo inicialmente parcial) uma liberdade de escolha entre participar ou não participar do mercado de trabalho.

Uma solução tem que desembocar na tentativa de instituir *paralelamente* os diferentes princípios de atribuição da força de trabalho e da renda, mantendo sua coexistência e compatibilidade, sem "desinventar" o mercado de trabalho enquanto princípio de alocação, mas apenas compensando suas disfunções através da, por assim dizer, ligação paralela de outros princípios de utilização e sustento, sem que qualquer deles assuma a posição de "normal" ou "predominante", suplantando ou discriminando os demais princípios. Essa noção de uma *combinação horizontal dos diversos princípios de ordenamento* fundamenta-se na compreensão de que os problemas atuais no mercado de trabalho e na situação ocupacional, que persistirão no futuro previsível, não podem ser globalmente solucionados "com uma só tacada", exigindo uma estrutura mista, na qual coexistam modos totalmente heterogêneos de consumo e manutenção material da força de trabalho.<sup>4</sup> A seguir, abandonaremos o plano mais normativo da "configuração institucional" desejável para a economia social do trabalho, retornando ao plano empírico, buscando identificar na discussão da política econômica e social os diferentes tipos de estratégias de superação da atual crise no mercado de trabalho. Essa tipologia fornece a referência inicial para soluções combinadas, no antes mencionado estilo de "policy-mix". As noções básicas das estratégias de política de trabalho e de política social hoje em discussão podem ser resumidas em uma matriz de quatro células, que combinam, respectivamente, referências "individuais" e "institucionais" com objetivos de "incorporação" no, ou "exclusão" do mercado de trabalho.

A *célula 1* abrange estratégias (conservadoras ou economicamente liberais) de ressuscitamento e reativação dos mecanismos de mercado que atuam sobre a força de trabalho. Elas são representadas pelas atuais políticas governamentais da Grã-Bretanha, dos EUA, e em parte também pelas recomendações do Conselho de Peritos da RFA. Essas estratégias desembocam na reativação da

pressão de adaptação sobre a força de trabalho individual, através da desmontagem mais ampla possível das “restrições” institucionais ao mercado de trabalho, entre elas o poder sindical e a política social. Com isso, os protagonistas políticos dessa estratégia esperam uma redução dos custos salariais, e assim um fortalecimento da propensão e da capacidade de investimento do capital — com o que o próprio mercado promoveria o objetivo do pleno emprego. As mais importantes restrições a essa estratégia dizem respeito à falta de credibilidade da hipótese subjacente, de que a pressão exercida sobre os ofertantes de trabalho, para ampliarem quantitativa e qualitativamente sua oferta de trabalho ou manterem uma política salarial “comedida”, realmente provoque uma elevação significativa na propensão empresarial ao investimento<sup>5</sup> e, por outro lado, à suposição de que esse processo de cura através do mercado possa ser desencadeado de modo suficientemente rápido, isto é, sem ser retardado por causa de resistências políticas de sindicatos ou de partidos comprometidos com políticas de bem-estar, até o momento em que tal estratégia não mais pudesse ser sustentada. A última restrição desemboca no argumento de que o paciente não viveria tempo suficiente para gozar a cura, o sucesso da terapia prescrita, ou que antes da cura, o próprio médico teria que interromper sua ação terapêutica por ter contraído a mesma doença.<sup>6</sup>

Estratégias Referências	Incorporação	Exclusão
Individual	(1) Ex.: fortalecimento da pressão para adaptação e mobilidade da força de trabalho	(2) Transferências a categorias de pessoas “inativas”
Institucional	(3) “Direitos de cidadania industrial”	(4) Garantia material e institucional do trabalho fora do mercado de trabalho

Aceitemos por ora as premissas da doutrina da política econômica neoliberal, de que o princípio da alocação da força de trabalho e do rendimento do trabalho no mercado só seria funcionalmente eficaz enquanto o potencial de poder da oferta, seus privilégios institucionais de *status* e suas imunidades frente à adaptação não ultrapassassem um certo grau. Ainda assim, parece ser irrealístico supor que onde esse grau já tiver sido superado, seria possível

reduzir o poder da oferta, desatravando o mecanismo do mercado, no contexto de um sistema político baseado na liberdade de associação e na competição entre partidos e ainda dentro dos prazos necessários. Essa dúvida resulta do fato de que os trabalhadores, que por definição não têm outra alternativa em uma sociedade de mercado, a não ser vender sua força de trabalho, farão tudo que for possível, na luta por garantias políticas de *status* e cauções sócio-políticas, para conquistar e defender condições que possam amenizar essa obrigatoriedade à venda. Os ofertantes de força de trabalho e suas organizações não dependeriam dessa estratégia de resistência obstinada apenas quando pudessem esquivar-se para uma forma de confirmação de suas capacidades de trabalho e de obtenção de rendimentos, que não estivessem submetidas ao mecanismo do mercado. Nessa medida seria até possível argumentar que a condição funcional para o mercado de trabalho funcionar sem atritos, isto é, sem bloqueios por formação de poder, é a existência de uma esfera social, na qual fosse possível trabalhar e viver sem submeter-se às leis do mercado de trabalho, e para a qual se pudesse transferir livremente. Argumentando inversamente: a totalização do mercado de trabalho torna esse princípio de organização sócio-econômica suscetível à formação de posições de poder e, por isso, incapaz de funcionar eficazmente, a não ser em condições marginais extremas, mesmo em termos políticos (cf. o regime Pinochet no Chile).

A *cédula 2* representa a idéia básica da política social tradicional, de exclusão individual (ou vinculada a características e circunstâncias individuais) do mercado de trabalho, e provimento das pessoas excluídas com rendimentos substitutivos, a partir de transferências ou seguros públicos. As categorias mais importantes de circunstâncias para tanto consideradas são as fases de vida antes e depois da vida ocupacional, e interrupções típicas da capacidade para atividades ocupacionais, como o desemprego e a doença. Essa estratégia de superação do problema da alocação da força de trabalho e do rendimento é de certo modo paradoxal, pois na “micro-perspectiva” do ((potencialmente) atingido existe uma relação substitutiva entre a renda de trabalho e seu sucedâneo da renda por transferências (mesmo que ela seja parcial e temporária), mas na macroperspectiva do ordenamento de ambos os sistemas existe uma relação limitativa entre eles: é sabido que o volume da ocupação atual determina quanto da *desocupação* atual pode ser alimentada por transferências. Isso significa que, além de um determinado limite, o malogro do mercado de trabalho também acarreta o esgotamento do fluxo de rendas para aqueles que não podem participar do mercado de trabalho.

O sistema funciona, contanto que a necessidade de provimentos externos ao mercado de trabalho seja relativamente pequena, em comparação com as necessidades de rendimentos satisfeitas pelo mercado de trabalho, e que o crescimento daquela necessidade seja sempre uma exceção efêmera. Para assegurar-se disso, é preciso definir as condições circunstanciais que desencadeiam pretensões a pagamentos de transferências ou seguros, de tal modo que elas não possam ser uma mera expressão de vontade (p. ex. idade, conceituação médico-objetiva da doença como condição para a "incapacidade de trabalho"). Além disso, no sistema da seguridade social disponível fora do mercado de trabalho, encontramos por via de regra a inserção de estímulos negativos que devem minimizar a frequência e a duração dos recursos solicitados através da desmotivação dos indivíduos (descontos de outros rendimentos, verificação do grau de necessidade, contribuições próprias, etc.). Tais princípios estruturais da seguridade social devem garantir (se bem que, hoje, precariamente) que as cobranças de rendimentos por transferências, sustentados por recursos públicos ou recolhimentos parafiscais (registrados como custos paralelos de mão-de-obra), nunca atinjam uma ordem de grandeza capaz de desencadear a temida espiral descendente (queda na ocupação — sobrecarga financeira — sua descarga sobre as partes no mercado de trabalho — mais queda na ocupação, etc.).

Essas relações deixam claro que a capacidade de sustentação da seguridade social baseia-se na capacidade de desempenho do mercado de trabalho, dependendo então das proporções reduzidas ou da possibilidade de confinamento dos seus riscos.

Uma outra característica da estratégia sócio-política representada na *célula 2* consiste em que ela resolve substitutivamente apenas um dos dois problemas que o mercado de trabalho *resolveria se funcionasse*: o da *atribuição de rendimentos*, mas não o da *alocação da força de trabalho*. Isso pode parecer pouco problemático, já que por definições e convenções culturais, os menores, pensionistas, doentes e desempregados não trabalham mesmo (ou: não conseguem, podem ou devem "trabalhar"), e com isso desapareceria o problema da utilização de sua força de trabalho. Diferente seria o caso, atualmente relevante na discussão da política do trabalho, das propostas de uma redução legal ou negociada da jornada de trabalho, principalmente (mas não exclusivamente) no bojo de preocupações de uma política ocupacional, especialmente se — o que não seria absurdo em uma redução à média semanal de 35 horas efetivamente trabalhadas — a parcela de tempo retirada da esfera do trabalho não fosse exclusivamente usada para o descanso e a recuperação da capacidade de trabalho, levantando a questão so-

bre quais seriam os critérios e as referências de racionalidade para o uso da parte por assim dizer "restante" daquela parcela de tempo em atividades "conformes ao trabalho". O sistema tradicional da seguridade social não dá qualquer resposta a essa indagação, pois uma tal resposta só poderia surgir no bojo de uma "*política do lazer*", hoje apenas esboçada. No contexto da nossa discussão, no entanto, interessa apenas a conclusão de que o "afiançamento das baixas" pelos sistemas de seguridade social, complementares ao mercado de trabalho e inseridos na célula 2 do nosso esquema, é confinado em limites tanto qualitativa como quantitativamente estreitos.

A idéia básica das estratégias representadas na *célula 3* resulta desse dilema de que uma parcela nada irrelevante (e possivelmente crescente no futuro imediato) da totalidade da força social de trabalho não pode ser "acomodada", de modo regular e institucionalmente aceito, seja no mercado de trabalho, ou mesmo (sem mais nem menos) fora desse mercado. Essa idéia pode ser resumida como uma reforma *institucional* do mercado de trabalho. O conteúdo dessa reforma é a paulatina "*constitucionalização*" das *relações de emprego*, cuja realização, qualidade e continuidade cada vez mais supõem normas e reivindicações, resultantes *não* de dispositivos privados e autônomos das partes individuais do contrato de trabalho, nem de negociações contratuais coletivas, mas sim da política reguladora do Estado, ou seja da "política de trabalho", e dos "direitos de cidadania industrial" assim outorgados. Essa estratégia altamente ambivalente, discutida como "juridicista"<sup>7</sup>, tem como principal componente, na RFA, o estabelecimento jurídico dos direitos de representação e negociação na empresa (conselhos de empresa e de pessoal); a ela pertencem também o comprometimento da política econômica estatal com a meta do pleno emprego, toda a legislação de estabilidade no emprego e de proteção contra demissões, a postulação do "direito ao trabalho"<sup>8</sup> (de conseqüências jurídicas imprecisas), os programas políticos de "humanização do trabalho", etc. Com tais políticas e programas, o poder público adquire um certo grau de responsabilidade em que (a) seja criado um número "suficiente" de relações de emprego, e que (b) a utilização da força de trabalho *no contexto* das relações de emprego existentes se desenrole em condições técnicas, organizacionais e sociais que evitem a eliminação precoce e/ou maciça da força de trabalho do processo de trabalho, ajudando assim a manter a "paz social".

Os limites da transfiguração político-jurídica das relações contratuais no mercado de trabalho, através de direitos fundamentais de "cidadania econômica", entretanto, estão hoje perfeitamente

claros. Esses limites resultam do fato de que a condição essencial para a efetivação de todos esses direitos de *status* referenciado ao trabalho — isto é: a decisão privada e autônoma quanto a investimentos; e a partir daí a decisão de demandar força de trabalho em vista das funções técnicas na produção — é *excluída* da transfiguração jurídica das relações econômicas, tendo de ser *suposta* como resultado espontâneo de processos de mercado. Por causa disso, o problema da garantia e configuração públicas das relações de emprego reduz-se a um problema de aceitabilidade: nos cálculos de sua própria estratégia de mercado, aos investidores deve parecer ser interessante, ou pelo menos aceitável, admitir certas limitações de seu livre arbítrio econômico com respeito ao trabalho, ou reconhecer suas próprias vantagens nas iniciativas da política econômica e ocupacional do Estado, por isso acatando positivamente essas iniciativas. Inversamente, entretanto, quanto maior for o peso das conseqüências contratualmente não mais alteráveis, por serem juridicamente determinadas, e que devem ser consideradas em uma decisão de investimento, tanto mais os investidores hesitarão em reagir a uma oportunidade de investimento apresentada pelo mercado. Por isso, a estratégia de garantias quantitativas e qualitativas do emprego não só permanecem dependentes de decisões prévias e privadas de investimento, mas também podem até mesmo influenciar negativamente essa sua condição, especialmente no caso de “superdosagem” (para a qual dificilmente existem critérios *ex ante*).<sup>9</sup>

As três alternativas estratégicas até aqui discutidas, com cuja ajuda o problema da alocação de força de trabalho e rendimentos pode ser superado, apresentam o traço comum de conseguirem apresentar soluções apenas *em limites mais ou menos estreitos e além disso indeterminados*; mas a transgressão desses limites conduz a desdobramentos “explosivos” ou “depressivos”. Com isso surge a questão da possibilidade e da probabilidade de uma *combinação complexa de soluções parciais*, uma combinação que esgote a limitada eficácia de cada uma das três estratégias, mas ao mesmo tempo evite superdosagens. A *possibilidade* de tal combinação depende evidentemente de que a relação entre os desenvolvimentos da produção e da produtividade acarrete um tal volume de emprego que possa tornar-se a base de sustentação dessa própria estratégia de “juntar pedaços”. A *probabilidade* da realização concreta dessa estratégia depende de que na relação entre governos, partidos e associações existam sistemas de negociação e instituições da “troca social”, que possibilitem evitar soluções “simplistas”, por serem monísticas ou mesmo monômanas. Atualmente não há qualquer motivo para uma avaliação otimista da possibilidade ou probabili-

dade de tal “*policy-mix*”, adequado aos problemas enfrentados. Isso poderia no entanto modificar-se, na medida em que fosse possível recorrer mais intensamente à quarta estratégia prevista no nosso esquema.

Essa opção (*célula 4*) consiste na construção ou no licenciamento de formas de atividade situadas fora do mercado de trabalho, ou seja que preenchem a função de combinar a força de trabalho com tarefas concretas de trabalho e de fornecer meios de subsistência à própria força de trabalho, de um modo diferente que através da compra e venda contratual de força de trabalho. A história do mercado de trabalho e a gênese dos hoje patentes limites desse princípio organizacional podem ser descritas através do declínio e da perda de significado de dispositivos institucionais que preenchiam exatamente essas duas funções, e que ao definharem deixam como legado problemas não mais solucionáveis *através* do mercado de trabalho. Os mais importantes de tais dispositivos, que possibilitavam ao mesmo tempo a utilização e o sustento da força de trabalho fora do mercado de trabalho, eram o trabalho no domicílio privado e a atividade econômica autônoma. O trabalho doméstico diferencia-se do trabalho assalariado vinculado ao mercado de trabalho pelo controle normativo, por um alto grau de imobilidade, assim como pela ausência de uma equivalência quantitativa entre o esforço de trabalho e as pretensões de rendimentos e garantias. E a autonomia empresarial diferencia-se do trabalho assalariado por estar voltada à demanda de bens e serviços (e não de força de trabalho), não sendo indenizada por rendimentos contratuais, mas sim por rendimentos “residuais”. Atualmente não é mais necessária nenhuma longa explanação das razões que levaram a que essas duas importantes instituições, que na sociedade burguesa sempre assumiram uma parte do problema aqui estudado, não mais sejam apropriadas — segundo critérios normativos ou empíricos — para aliviar a sobrecarga quantitativa do princípio organizacional do mercado de trabalho: a “sociedade dos empregados” tornou obsoletas as condições econômicas e, assim, os motivos culturalmente sancionados da autonomia econômica e do “trabalho por conta própria” doméstico. É ainda necessário indagar, entretanto, se podem ser encontradas, desenvolvidas e fomentadas *equivalências funcionais às instituições da atividade doméstica ou autônoma*, das quais se pudesse esperar uma redução no volume dos problemas não mais resolvíveis pelo mercado de trabalho, suas instituições sócio-políticas complementares e respectivas tentativas de regulamentação política.

Para esclarecermos essas questões, vejamos brevemente os dados mais importantes para a área do MCE, no período de 1960 a

1975.<sup>10</sup> A participação da população economicamente ativa na população total caiu entre 1960 e 1975 a 40,6%, o que representa uma queda média de 2,6%, explicada pelo prolongamento do estudo escolar formal, pelo aumento da expectativa de vida e pela antecipação da retirada da atividade ocupacional. A participação dos *dependentes* no conjunto da população ativa, entretanto, subiu em todos os países do MCE (exceto na recordista Grã-Bretanha, onde ela caiu de 92,6% para 92,2%) e, com exceção apenas da Irlanda (70,8%) e da Itália (72,4%), encontra-se em um nível entre 80 e 86%. No sentido inverso, isso documenta tanto o baixo nível como o recuo continuado da participação da atividade autônoma na atividade ocupacional geral. Nesse mesmo período, aumenta em quase todos os países do MCE a participação das mulheres economicamente ativas no conjunto das mulheres, e notadamente a das mulheres casadas economicamente ativas — o que permite identificar uma queda quantitativa do “potencial de absorção” da esfera doméstica e familiar.

Qualquer tentativa de reconstrução de formas de utilização da força de trabalho humana nos moldes do trabalho doméstico ou autônomo confronta-se com uma série de restrições. Uma solução “plena” dos problemas que o mercado dá trabalho realmente resolve — o problema do direcionamento da utilização da força de trabalho e o da atribuição de meios de subsistência à mesma — só existiria no caso do empresário independente, abstraindo-se da economia de subsistência em aldeias agrárias, quando muito marginalmente integradas ao mercado de bens. Isso porque, no caso do trabalho doméstico, lidamos com uma forma de trabalho que até programa a *utilização* da força de trabalho, mas a obtenção dos meios necessários à sua subsistência *não resulta dessa própria utilização*, sendo geralmente assegurada pelos rendimentos do trabalho dos membros do domicílio que participam do mercado de trabalho. Surge então a indagação sobre a organização da atribuição dos bens ou serviços necessários à subsistência — monetariamente intermediados ou não — nessas formas de atividade útil, voltadas para o valor de uso, exteriores ao mercado de trabalho.

Essa questão é ainda mais urgente, na medida em que por via de regra não se pode supor que o trabalho por conta própria fora do mercado de trabalho, especialmente em “empresas alternativas”, por causa de seu aporte de capital em geral demasiadamente reduzido e/ou sua baixa eficiência na alocação do seu pessoal, possa conduzir a um nível de produtividade, que permitisse sustentar uma capacidade de competição com as empresas “normais”. Quando mesmo assim isso ocorre no “setor informal”, em geral encontramos uma explicação por um dos três fatores (ou sua com-

binação): (a) subvenções aos bens ou serviços oferecidos no mercado, através de uma clientela definida por categorias culturais ou subculturais, que pode e está disposta a pagar “preços de simpatia” (p. ex. micro-editoras de tendência política ou filosófica, restaurantes étnicos, artesanato); (b) um rebaixamento forçado ou ideologicamente argumentado do nível material de reprodução a valores bem abaixo do padrão civilizatório normal (encontrável p. ex. em empresas “informais” de reaproveitamento de artigos usados, em comunidades agrárias); (c) práticas econômicas ilegais (p. ex. obtenção de dinheiro e mercadorias através do furto, uso extensivo do trabalho infantil e do trabalho clandestino, incluindo formas de intimidação, extorsão, sonegação fiscal, receptação, tráfico de drogas, etc.). Frequentemente, uma aproximação à forma “empresarial” da “nova autonomia” (cf. Vonderach 1980) só ocorre onde e enquanto os riscos decorrentes dessas três características são assumidos, ou então na medida em que se consiga usufruir de transferências públicas enquanto fontes de subvenção, disponíveis no contexto da política social estatal (e isto também geralmente de forma ilegal, p. ex. auxílio-desemprego junto a trabalho clandestino). A consciência coletiva genérica da “sociedade do trabalho” reage a tais sintomas com a objeção de tratar-se de “aproveitadores”, que se servem parasitariamente das benfeitorias do Estado de bem-estar.<sup>11</sup>

Já a variação do trabalho informal voltada não para o modelo do *pequeno empresário autônomo*, e sim para o *trabalho doméstico*, reivindica um fomento perfeitamente legal, e não só individual, mas também institucional. Trata-se aqui de formas de ajuda, acompanhamento, orientação e assistência, que encontram seu campo de atuação entre as esferas (muitas vezes insuficientes ou mesmo inexistentes) do “auto-abastecimento” doméstico e do “abastecimento externo” através do Estado ou de comunidades. Os incentivadores de um tal “trabalho doméstico”, ampliado no sentido da ajuda mútua, podem apoiar-se no forte argumento de que os serviços psicossociais assim prestados seriam essencialmente mais eficientes e eficazes que no caso dos órgãos “no fundo” para tanto responsáveis; a partir desse argumento, deriva-se — bastante convincentemente — a pretensão ao incentivo por parte das instituições públicas. Tais iniciativas de ajuda mútua entendem-se como “alternativas descentralizadas, realísticas e compreensíveis para o tratamento dos problemas em áreas parciais da política social”, e confiam na “competência dos atingidos para resolver os problemas de modo cooperativo na família, na vizinhança ou no bairro” (Leipert 1981).<sup>12</sup>

Há três razões para que tanto a variação "quase empresarial" do trabalho informal, quanto a "quase domiciliar" pareçam ser um objeto promissor e até urgente dos esforços de incentivo e expansão organizacional e material, isto é, de formalização como "nova autonomia" e "novo trabalho domiciliar". A primeira dessas razões se refere às evidentemente crescentes possibilidade objetiva e disposição subjetiva de muitas pessoas para engajar-se em formas de atividade que divergem acentuadamente da noção normal do trabalho profissional dependente do assalariamento. As respectivas atitudes, cujas extensão e distribuição sócio-estrutural ainda estão pouco estudadas, provavelmente resultam da avaliação cética, especialmente entre os mais jovens, das chances, satisfações e indenizações oferecidas pelo trabalho organizado através do mercado de trabalho, e também de mudanças culturais ("mudança de valores"). Uma parcela cada vez menor da população tem uma parte também cada vez menor do seu "tempo de vida" temporal e motivacionalmente vinculada ao mercado de trabalho e suas exigências, e esse fato por si só já cria espaços para orientações diferentes da voltada à carreira bem sucedida e à segurança salarial. Daí resulta uma "pressão da oferta", direcionada a atividades "informais", e freqüentemente ligada a motivações e interesses políticos voltados para a implementação de novas "formas alternativas de vida".<sup>13</sup> Essa pressão de demanda ainda é, atualmente, represada pelo elevado grau de incerteza econômica e jurídica, evitando seu desdobramento, que é ou seria acompanhado pela passagem à esfera da atividade informal (a qual é freqüentemente vista como passo individualmente irreversível).

A segunda razão consiste na formação análoga de um "sorvedouro de demanda" por serviços e em parte por bens que possam ser produzidos de modo mais eficaz ou a custos mais baixos pela atividade informal. Exemplificando, basta mencionar as por razões estruturais crescentes necessidades de serviços psicossociais, com as quais se confronta uma relativamente decrescente "capacidade de ajuda mútua" nas unidades domiciliares. Mas também na área da construção civil e muitos serviços de reparo, assim como na da produção estética e do entretenimento, abre-se uma brecha entre a capacidade de auto-abastecimento nos domicílios e o nível de preço ou a qualidade das ofertas de mercado, que não mais pode ser suprida pelas formas usuais da vizinhança, da família e respectivas redes de "contatos", evidenciando-se assim crescentemente como uma esfera de demanda insatisfeita.

A terceira razão para a nossa tese de que existem condições estruturais favoráveis a uma "formalização do setor informal" resulta, finalmente, do argumento convincente (em termos de política de

mercado de trabalho) de que torna-se cada vez mais improvável a reconstituição e a manutenção do "pleno emprego" em condições política e economicamente realistas. A política estatal de mercado de trabalho e de emprego forçosamente volta suas atenções ao *lado da oferta* no mercado de trabalho: à redução da oferta que espera pelo crescimento da demanda no mercado de trabalho. Nessa situação, é bem-vinda qualquer possibilidade de desafogar o mercado de trabalho de uma oferta cronicamente superabundante. A questão fica então reduzida a saber se a oferta se processaria em formas de discriminação econômica e política (no sentido de degedo, privação de direitos e pauperização), ou então de modo que sejam mantidas ou até mesmo ampliadas a autodeterminação e a liberdade de escolha formais, existentes no mercado de trabalho. Supõe-se que os efeitos quantitativamente suficientes para o alívio da oferta serão tanto maiores quanto menores forem os sacrifícios materiais e jurídicos exigidos pela renúncia à participação no mercado de trabalho. Isso, por seu lado, pressupõe que a esfera do trabalho (até agora apenas) "informal" seja econômica e organizacionalmente expandida e valorizada como um "caso normal" de atividade útil institucionalmente reconhecida, e que por livre escolha poderia ser assumida ou abandonada, como no caso do mercado de trabalho.

Os três argumentos apresentados, que se referem à existência de uma oferta e uma demanda por formas de atividades externas ao mercado de trabalho, assim como aos respectivos interesses estatais na conjunção de ambas (p. ex. em termos de política de mercado de trabalho ou de política financeira), confrontam-se com uma série de objeções complementares, que devem ser consideradas pelo menos como indicativas de resistências a serem esperadas por uma política de realização das tendências apontadas. Inicialmente, temos o questionamento cético quanto ao tipo, à intensidade, à persistência e à controlabilidade dos *motivos* que dirigem a oferta da atividade auto-organizada e externa ao mercado de trabalho. A suspeita subentendida de que a "energia ideológico-moral" (Fritz W. Scharpf), que poderia alimentar esses motivos não está suficientemente disponível em sociedades como a nossa, não pode ser minimizada nem axiomáticamente, nem por "instantâneos" empíricos, mas quando muito ao longo de uma experiência sócio-política. Por ora, o argumento *favorável ao resultado* de tal experiência não iria muito além da observação negativa, e apenas apontaria que a "energia ideológico-moral", que nas concepções de uma ordem de mercado de trabalho conduziriam os trabalhadores a serem diligentes e os empresários a serem empreendedores, também apresentaria sintomas de esgotamento, e que esse esgotamento —

ou o afastamento motivacional do padrão do trabalho profissional remunerado e vitalício no mercado e suas gratificações — aponta para a busca de “fontes de energia” alternativas e solidárias para o trabalho social. Mesmo assim, permaneceria em aberto a questão se a “institucionalização”, exigindo um mínimo de obrigações, controles e cobranças formais, não significaria mais uma restrição que um incentivo à capacidade de sustentação desses motivos para a atuação solidária e auto-organizada, por causa da possível virulência de receios de cooptação e cobrança. Quanto à demanda ou à necessidade de serviços auto-organizados fora do mercado, pode-se contar com a objeção com respeito à qualidade e especialmente à uniformidade e densidade do abastecimento da clientela; em ambos os sentidos podemos pelo menos considerar a possibilidade de que a desprofissionalização e a desburocratização conduzissem a perdas. O peso desse argumento, entretanto, teria que ser compensado, proporcionalmente ao déficit qualitativo e quantitativo no abastecimento pelo próprio modelo profissional-burocrático. Finalmente, pode-se prever a contestação de que as formas de atividades institucionalizadas fora do mercado sejam apropriadas aos interesses da política estatal de trabalho, por aliviarem o lado da oferta no mercado de trabalho. Nela apóia-se a desconfiança das classes médias autônomas, claramente interessadas em termos de estamentos e de *status* das “profissões”, mas também a dos sindicatos representados no serviço público, de que isso poderia resultar em uma tal concorrência na oferta (no caso extremo: trabalho clandestino) contra a qual seria necessário resistir, até mesmo (mas certamente não só) no interesse dos clientes (cf. Badelt 1980, 266-272). Por mais graves que sejam essa e as antes já mencionadas objeções a uma avaliação realista das chances de implementação política, analiticamente todas elas se reduzem a problemas de ajuste quantitativo e principalmente qualitativo, cuja resolução consistiria na delimitação dos campos de atividade onde seriam cabíveis atividades auto-organizadas fora do mercado.

Mesmo em uma avaliação realista dessas objeções, a situação parece paradoxal: existe uma oferta, mas não existe uma demanda; existem interesses político-administrativos superiores na conjunção de ambas (p. ex. com respeito à qualidade dos serviços sociais e principalmente ao alívio fiscal e parafiscal [cf. Thiemeyer 1981, esp. 211ss.] do poder público), só que não existem formas institucionais aceitáveis, nas quais isso pudesse ocorrer. O problema dessas formas reside em que elas deveriam tratar de formas de atividades livremente adotáveis ou abandonáveis, isto é, de atividades que não são assumidas apenas forçosamente ou por mera pressão da necessidade econômica. Além disso, esse problema re-

side em que tratar-se-ia de um modo de *programação* de metas e condições para a atividade, que não estaria subordinado a um “empregador” público ou privado, mas combinasse elementos típicos para o comprometimento do trabalho doméstico (ou também do trabalho do funcionário público) com aquela independência e “autonomia” quase “empresarial”; a configuração jurídica do modo em que a atividade seria programada e indenizada poderia inspirar-se, p. ex., nos modelos fiscais e jurídicos dos incentivos individuais, institucionais ou a projetos, das bolsas, das subvenções, da concessão de incentivos fiscais (utilidade pública) etc., sendo que a atribuição desses recursos poderia ser fundamentada com os argumentos políticos do “desafogo do mercado de trabalho” e da “desobrigação do Estado”.<sup>14</sup> E o problema da descoberta e do estabelecimento de tais formas institucionais consiste, finalmente, em que a indenização para tais atividades, que ocorrem fora do mercado de trabalho, mas também fora das esferas tradicionais do “trabalho domiciliar” e “autônomo”, teriam que ser asseguradas por direitos, cujo tipo e cuja monta não poderiam ser determinados apenas enquanto preços por um desempenho apresentado, nem como mero rendimento por transferências, do tipo da ajuda social.

Uma tal forma do trabalho social, caracterizada pela liberdade de acesso e saída, pela ampla autonomia na programação das atividades, assim como por reivindicações e garantias de rendimentos não discriminatórios em termos de direito público, poderia encaixar-se em formas de atividade como as institucionalizadas em associações e cooperativas. Elas estão relacionadas e em parte coincidem com concepções expostas na literatura sociológica, sócio-política e política nos termos de “produção comunitária”<sup>15</sup>, “economia dual”<sup>16</sup> ou “setor voluntário não lucrativo”.

Certamente, não se pode ignorar as dificuldades que se colocam no caminho da realização do princípio, previsto na célula 4 do nosso esquema, da “acomodação”, utilização e sustento de forças de trabalho fora do mercado de trabalho. Tais dificuldades, cujos sintomas se manifestam p. ex. na perplexidade política frente à questão da “ocupação” de imóveis, resultam do otimismo exagerado quanto à eficácia do princípio de alocação via mercado de trabalho e, pelo outro lado, da visão igualmente irrealística sobre a eficácia da família ou da economia doméstica privada, e sobre o volume das atividades assim absorvidas; finalmente, essas dificuldades também resultam do temor de que um licenciamento institucional e econômico de formas de atividade externas ao mercado de trabalho possam prejudicar ainda mais a vigência social tanto do modelo do trabalho remunerado como o da economia familiar do-



méstica. A essas dificuldades opõem-se, no entanto, os três fatores citados: o evidentemente crescente interesse por formas de atividade fora do trabalho assalariado, a necessidade social de serviços não profissionais e não burocráticos, assim como o interesse do Estado por estratégias redutoras da oferta em sua política de mercado de trabalho. Essas estratégias só poderão ser bem sucedidas, na medida em que se consiga, por meios políticos, assegurar institucionalmente formas de atividade diretamente voltadas a valores de uso, mas que ultrapassem conscientemente o limitado grau de socialização do plano individual do trabalho empresarial e doméstico, legitimando-as como *um* "caso normal" de trabalho reconhecido como tal.

Naturalmente, a formalização do setor informal não é um "remédio milagroso", como também não o são as outras três estratégias. Nem era intenção dessas considerações estabelecer prognósticos de um determinado desenvolvimento no mercado de trabalho, ou mesmo projetá-lo a partir de quaisquer critérios normativos. O que poderia ser dito sobre o "futuro do mercado de trabalho" resume-se, quando muito, à tese negativa de que ele dificilmente poderia ser imaginado como continuidade dos desenvolvimentos usuais das décadas do pós-guerra e dos mecanismos de controle *então* suficientes. Em termos positivos, daí se conclui apenas que o problema sócio-econômico fundamental da "alocação de mecanismos de alocação" volta a ser atual, e que por isso temos que aperfeiçoar e complementar urgentemente nosso repertório de tais mecanismos de alocação, acrescentando-lhe a acima discutida institucionalização de formas "informais" de atividades úteis.

## NOTAS DO ARTIGO N.º 31

<sup>1</sup>Immanuel Wallerstein é a mais relevante exceção no plano da teoria social. Partindo de um "sistema mundial", e não do Estado nacional enquanto unidade de análise, a característica definidora do capital não seria o trabalho assalariado, mas sim a venda de mercadorias no mercado, objetivando a obtenção de um lucro máximo. O trabalho assalariado é "apenas um dos modos pelos quais o trabalho é recrutado e recompensado no mercado de trabalho. Escravidão ... participações na colheita e arrendamentos são todos modos alternativos" (*The capitalist world-economy*. Cambridge 1979, p. 17).

<sup>2</sup>A avaliação das intervenções sócio-políticas no mercado são diferenciadas, dependendo das medidas serem vistas como eficazes ou não, como compatíveis ou não com o sistema. Sem podermos aprofundar aqui a questão da função da política social em uma sociedade capitalista, essa menção pretende apenas complementar o quadro das possibilidades de reação da sociedade frente ao princípio da livre competição no mercado de trabalho (sobre esse problema cf. Lenhardt/Offe 1977).

<sup>3</sup>Se fosse possível institucionalizar tais opções de entrada e saída, certamente isso

significaria uma contribuição para a pacificação de um tema de conflitos sociais, que com razão é assim visto em alguns estudos mais recentes do *Instituto de Pesquisa Social* de Frankfurt: "A falta de trabalho, a impossibilidade de fundar-se a segurança social no trabalho, e não o conflito de trabalho, parece delinear o problema social predominante no futuro" (Deutschmann 1981, 10).

<sup>4</sup>Cf. a concepção programática semelhante da "variedade social" em Rosanvallon 1979, 219 ss., assim como a concepção de uma pluralidade de princípios de alocação da força de trabalho desenvolvida por Gorz 1980.

<sup>5</sup>Para um desenvolvimento convincente dessa crítica à estratégia liberal de saneamento, ver Goldthorpe 1078.

<sup>6</sup>A primeira objeção mencionada, isto é, a dúvida quanto à maior propensão ao investimento por parte dos empresários a partir de uma maior pressão para a adaptação da força de trabalho, levando assim à paulatina reconstituição do "pleno emprego", baseia-se em uma crítica da suposição de que de algum modo seria possível existir um salário em equilíbrio, que organizaria *tanto* o mercado de trabalho *quanto* o de bens. Usando a terminologia marxista: o dilema consiste (e isso é ignorado pelo lado neoliberal) exatamente em que os investidores — ao livrarem-se do "problema da exploração" devido aos altos custos salariais — se confrontam com o "problema da realização", devido à demanda reduzida, e ao anteciparem *esse* problema, evitam um investimento "suficiente", ou seja, que provocasse o pleno emprego.

<sup>7</sup>Sobre esse conceito, ver especialmente Erd 1978, assim como os diversos artigos de Voigt 1980.

<sup>8</sup>No volumoso conjunto da literatura sociológica e jurídica sobre o problema de um "direito ao trabalho" cf. apenas Rath 1974; Achten *et al.* 1978; Hummel-Lilljegen 1981, especialmente p. 172-193; Kittner 1982, esp. p. 52-123.

<sup>9</sup>Para o caso da Grã-Bretanha ver a marcante argumentação de Bacon/Eltis 1976.

<sup>10</sup>Dados segundo EEC. *Eurostat*. Bruxelas 1977.

<sup>11</sup>Não podemos ignorar aqui que essa avaliação predominantemente negativa e denunciatória apresenta, na discussão política mais recente, vestígios de um julgamento mais positivo, que reconhecem o seu caráter inovador e seu impulso quase empresarial, dirigido à auto-organização e à ajuda mútua. Essa apreciação positiva pode ser mais facilmente encontrada — se bem que com graves limitações e inconsistências — em representantes da União Cristã-Democrática (cf. as declarações à imprensa de Geibler e do senador berlinense Fink em janeiro de 1982), enquanto que o julgamento pelos dirigentes do Partido Social-democrata da Alemanha é em geral mais duro (ver o artigo de Richard Löwenthal em *Die Neue Gesellschaft* n.º 12/1981).

<sup>12</sup>Importantes contribuições para a nova literatura teórica e empírica sobre as formas e as funções de um fornecimento de serviços nos setores da saúde e da socialização, baseados na "auto-organização", "desprofissionalização" e "desburocratização", são os volumes de Badelt 1980 (esp. p. 225-283); Badura/V. Ferber 1981; Kickbusch/Trojan 1981, para a discussão paralela nos EUA ver Gartner/Riesman 1977.

<sup>13</sup>Cf. Badelt 1980, 33, assim como as observações céticas de Starr 1979, sobre o tema "The personal is the political".

<sup>14</sup>Sobre a questão do financiamento da atividade auto-organizada ver Badelt 1980, 135 ss., 262 ss., 277 ss.

<sup>15</sup>Sobre o conceito da produção "comunitária" ou "política" ver Grauhan 1975, especialmente p. 86-105.

<sup>16</sup>Ver a literatura indicada na nota 4.