

## Três opções estratégicas para os recursos humanos do Brasil

**Paolo Totaro**

Doutorando em Ciências Sociais pela UNISINOS (Universidade do Vale do Rio dos Sinos), São Leopoldo (RS) - Brasil. Professor de Matemática Aplicada pelo MIUR (Ministero Istruzione Università e Ricerca) - Itália.

Endereço para correspondência: Rua Doutor Vale, 573/301 - 90560-010 Porto Alegre/RS.  
paolototaro@libero.it

Recebido: 10/2007. Aceito em 03/2008.

### Introdução

Nos últimos anos, pela primeira vez na história do Brasil, se tem assistido a um consolidado declínio nos índices de *desigualdade* de renda dos brasileiros (IBGE, 2006). Trata-se de um *trend* já bastante significativo, tendo em vista que é constante em seu crescimento negativo e que envolve um intervalo de tempo ao redor dos dez anos.

No passado, a regra foi uma embaraçosa estabilidade da desigualdade, apesar de um evidente crescimento econômico. Após o golpe de 1964, se registrou até uma relação positiva entre os dois parâmetros, a saber, com a desigualdade aumentando junto com o “desenvolvimento” econômico. Isso provocou, na década de 1970, a polêmica científica entre Fishlow (1972), que atribuía a políticas classistas esse presumido paradoxo, e Langoni (1973), que argumentava que o fenômeno decorria do atraso educacional do País, onde a *raridade* das competências necessárias para sustentar os modernos processos de produção causava a alta na retribuição a esses conhecimentos e habilidades, favorecendo, assim, a ampliação do hiato entre as rendas.

Os acontecimentos históricos que se seguiram não proporcionaram as condições para avaliar a tese de Langoni. O Brasil, nos vinte anos entre o fim da década de 70 e o da década de 90, continuou com seu crescimento econômico e sua *desigualdade estável* (BARROS, ENRIQUES & MENDONÇA, 2000), mas também com sua insuficiência na área da educação, embora viesse a registrar uma *expansão do ensino superior* (INEP, 2000). O “refrão” de que o Brasil é a décima primeira economia mundial em termos de PIB e antepenúltima quanto à equidade

na distribuição da renda foi, e continua sendo, repetido constantemente nos simpósios da área das ciências socioeconômicas.

Nesse panorama, se pode entender como o declínio do índice de Gini (coeficiente clássico de desigualdade de renda) dos últimos dez anos, com decréscimo mais acentuado a partir de 2000, constitua um dado de relevância extrema. O debate sobre as condições que estariam na base do fenômeno promete se tornar prioritário. De maneira general, os estudos concordam em atribuir ao acelerado *progresso educacional* da última década um papel de importância primordial nesse sentido. Tal é, por exemplo, a conclusão de uma pesquisa que nesses dias (outubro de 2007) o IPEA está apresentando na *Home Page* de seu *site*: pelos seus cálculos, evidencia-se que “as mudanças associadas à escolaridade foram responsáveis por quase 40% da queda na desigualdade em remuneração do trabalho entre 2001 e 2005” (BARROS, FRANCO & MENDONÇA, 2007, p. 31). Aparece, portanto, sempre com maior evidência, a possibilidade de que a educação esteja atuando na estrutura na sociedade brasileira: a desigualdade tem sido um marco característico do Brasil e a tendência a sua redução pode representar um sinal de uma transformação que marque uma passagem histórica. As perguntas são: verdadeiramente a educação está atuando nesse sentido? Se uma transformação estrutural está em andamento, em que direção a atual expansão da educação a está impelindo? Nesse artigo vamos enfrentar essas questões colocando o enfoque sobre o conceito de “capital humano”, a saber, sobre a educação como patrimônio de conhecimentos e competências para lidar com o mundo do trabalho.

## 1. As primeiras duas opções estratégicas do capital humano

Nos anos em que Langoni via na educação a chave para reduzir a desigualdade nas rendas dos brasileiros, se desenvolvia a *Teoria do Capital Humano*, que atribuía à educação o papel central na elevação da taxa de crescimento econômico, tanto em nível individual (aumento percentual da renda de trabalho), quanto em nível macroeconômico (aumento da produtividade marginal do sistema). A educação não seria somente um bem de consumo, mas, sim, um investimento produtivo, tanto para o trabalhador quanto para a sociedade. Os trabalhadores teriam com a educação - segundo essa interpretação - a mesma relação que o capitalista tem com seus capitais, produzindo tanto maior lucro (renda) quanto melhor forem os investimentos escolhidos. Baixas rendas seriam o resultado de escolhas erradas em termos de educação (SCHULTZ, 1961).

Na década de 1970, surgiram algumas vertentes da Teoria do Capital Humano, que se moviam ao redor do conceito de que os diferenciais de renda de trabalho dependeriam menos de diferenças de conhecimentos e habilidades dos

trabalhadores do que de elementos *formais*. Assim, para a *Escola Credencialista* as habilidades que são funcionais à produção são aprendidas nas próprias firmas e as “credenciais”, em termos de instrução formal possuída pelos candidatos, só são utilizadas pelas empresas como critério simples e barato de seleção de pessoal (*Screening Hypothesis*). O real patrimônio proporcionado pela educação aos trabalhadores não estaria, portanto, nas habilidades cognitivas, mas nas credenciais outorgadas pelas instituições escolares (BERG, 1971; THUROW, 1975). Igualmente preocupada com o aspecto formal da educação foi a literatura aferente ao chamado *Princípio de Correspondência*. O cerne dessa idéia é que as empresas valorizariam a educação por ela *disciplinar* as pessoas à aceitação de sua lógica e estrutura organizacional. Em particular, a educação seria um instrumento de reprodução das hierarquias sociais, direcionando as camadas baixas para os trabalhos menos qualificados e mais subordinados e as altas para as funções mais complexas e com maior poder de decisão (GINTIS, 1971).

Desse debate, o que queremos destacar é que enquanto para a Teoria do Capital Humano é o *conteúdo* em si da educação que proporciona ganhos de renda, para suas vertentes críticas a escolaridade é, antes de mais nada, uma *forma* de diferenciação pela qual podem passar conteúdos que nada têm a ver com o conhecimento e que seriam os reais responsáveis pela desigualdade econômica. Daí a pergunta: a realidade brasileira se aproxima mais ao primeiro o ao segundo modelo teórico? Como vimos acima, relatando a novidade da redução estável do índice de Gini, a expansão da educação no País é responsável por 40% da queda da desigualdade nas retribuições pelo trabalho. Isso, de qualquer forma, é um fenômeno positivo. Mas tanto o valor social desse fenômeno - se for confirmado e reforçado no futuro - quanto o econômico podem ser muito diferentes, à medida que acarretar um crescimento das *capacidades* dos indivíduos ou se limitar a uma simples melhor redistribuição das rendas.

No primeiro caso, teríamos um real crescimento do indivíduo como pessoa, que constituiria uma expansão da liberdade humana (SEN, 2007); teríamos, também, o desenvolvimento da condição certa para ajudar o País a sair de sua condição de economia semiperiférica: hoje os Estados-Nação melhoram sua posição no xadrez mundial na medida de sua capacidade de se integrar com o chamado modelo de “acumulação flexível”, que lida mais com a produção de objetos abstratos - como informações, conhecimentos, imagens, estilos de vida, etc. - do que com a produção de objetos físicos e que se organiza mais entorno de aparatos empresariais especializados e de pequeno porte do que em grandes estabelecimentos do tipo fabril fordista (HARVEY, 1992; CASTELLS, 2006; ARRIGHI, 1997); trata-se de um modelo de acumulação cujo centro (“núcleo orgânico”, na

terminologia de Arrighi) pode ser hospedado apenas por áreas geográficas com altos níveis de educação e competências profissionais abstratas.

No segundo caso, ao contrário, seria possível, como aconteceu muitas vezes na história do Brasil, a adaptação às mudanças socioeconômicas de uma forma de poder que integra o Estado no sistema de perpetuação de privilégios. A oligarquia que dirigiu todo processo de modernização econômica do País e da expansão do capitalismo teve sempre, como seu apoio principal, o domínio patrimonial sobre as instituições políticas e administrativas. Nunca emergiu o capital como *poder em si*, a saber, como poder centrado na economia e interessado em um Estado que somente garantisse a livre concorrência e as condições que tornariam viável um agir orientado para os princípios, abstratos e formais, do cálculo da lucratividade. Os capitalistas foram, mais do que outro, *senhores* que viraram homens de negócio. A maneira “estamental” e patrimonialista pela qual eles lidaram com o Estado e a lei se tornou característica cultural difusa na sociedade em consequência do apego da camada intermediária à forma de dominação senhorial, ansiosa tanto de ser incorporada nesses mecanismos de detenção e exercício do poder público quanto de adornar-se dos relativos privilégios como sinais reconhecidos de prestígio social (FERNANDES, 1976; BUARQUE DE HOLANDA, 1936). Os conteúdos culturais ligados ao estilo de vida das classes altas e os concretos mecanismos patrimoniais de domínio político demonstraram, portanto, serem capazes de *se integrar às formas modernas de regulamentação* da vida socioeconômica brasileira.

O que aqui nos interessa não é tanto o fato de a sociedade brasileira ser ainda hoje, com toda evidência, condicionada pelo prestígio das classes altas e marcada por mecanismos de uso patrimonial das instituições, quanto o fato desses condicionamentos culturais e mecanismos de poder terem demonstrado grande capacidade de se flexibilizar diante dos princípios formais, a saber, de *se adaptarem a molduras formalmente modernas e racionalizadoras*. Nessa perspectiva, a hipótese de a queda atual do índice de Gini se aproximar mais do modelo credencialista do que da Teoria do capital humano significaria que esse fenômeno possui as características para confirmar formas de poder pré-modernas, com as “credenciais” veiculando o poder da condição de *status* em lugar de valores meritocráticos. No plano estritamente econômico, essa hipótese acarretaria a consequente dificuldade de o Brasil conduzir mecanismos de “acumulação flexível” e de se inserir nas áreas de ponta do mercado mundial. Os elementos culturais e de poder tradicionais poderiam, nessa perspectiva, se complementar com todo o leque de conveniências em manter a educação escolar no atual estado qualitativamente baixo, aproveitando o geral apego à obtenção de diplomas como meio para acessar o “círculo” onde se distribui a renda (SCHWARTZMAN, 2000),

assim descuidando da condição imprescindível para abrir realmente perspectivas econômicas e sociais inovadoras, que é representada pelo desenvolvimento no mundo do trabalho de competências e conhecimentos flexíveis e abstratos.

É nossa convicção que tanto a Teoria do Capital Humano quanto sua vertente credencialista não devem ser encaradas de forma dicotômica, como representações *absolutas* da realidade, tendo-se uma por falsa diante da idéia de que a outra seja verdadeira. A influência positiva da educação sobre o desenvolvimento geral da vida dos indivíduos e de sua trajetória salarial é um dado confirmado por inúmeros estudos; mas, igualmente, muitas pesquisas confirmam a existência de lógicas credencialistas que afetam o mercado do trabalho (por exemplo, THURLOW, 1977, p. 326-327). O que parece evidente é que ambas as lógicas - a do capital humano e a credencialista - *coexistem* na sociedade e que cada uma delas apresenta melhor desempenho na medida em que mais condições sociais inclinam na sua direção (SCHWARTZMAN, 2000, p. 7-8). O ponto, então, é entender em que medida, no sistema socioeconômico de um país ou de uma área geográfica, os mecanismos credencialistas atingem o mercado de trabalho, enfraquecendo as conseqüências positivas do conhecimento na economia e na sociedade.

Nesse sentido, parece que as pesquisas de economia social brasileira seguem uma direção diferente, tendendo a considerar o dado empírico como base para aceitar (ou rejeitar) o credencialismo enquanto teoria (IPEA, 2006, p. 126; MAGALHÃES, 2006, p. 4), em vez de investigar sobre o próprio dado empírico como arena onde atuam tanto a educação como valor econômico (conteúdos de conhecimento e competências) quanto a educação como valor formal. Essa postura decorre do fato de muitos críticos conjeturarem, de forma mais ou menos explícita, o raciocínio seguinte: 1) o índice de Gini, que mede o grau de desigualdade de renda de trabalho, está baixando de forma consolidada; 2) para uma parcela de 40%, a redução dessa desigualdade é imputável a uma melhor distribuição das rendas decorrente de uma maior escolaridade no País. 3) isso acontece porque a escolaridade gera capital humano; conclusão: na medida de 40%, a redução da desigualdade no Brasil é causada por um crescimento do capital humano. Nós temos a convicção de que esse tipo de raciocínio envolve o risco de superestimar o papel do capital humano - no sentido de um crescimento real em conhecimentos e competências - na atual redução da desigualdade econômica, bem como o de não possibilitar a *deteção* de mecanismos não desejáveis que pudessem operar na relação entre educação e trabalho. Todos conhecem mecanismos burocráticos que produzem resultados materiais bem diferentes de sua missão formal. É pensável que isso aconteça também na relação entre educação e trabalho; que existam canais de comunicação entre uma e o outro que não deixam passar apenas capitais humanos, mas também (e em qual medida?) elementos que

atrapalham o desenvolvimento socioeconômico individual e coletivo (patrimonialismo, clientelismo, reafirmação de *status*, etc.). Deveria ser tarefa das políticas públicas e econômicas trabalhar para individualizar esses mecanismos e reduzir seus efeitos prejudiciais sobre o aporte da educação ao desenvolvimento econômico e tecnológico do País.

A questão é da máxima importância, tanto do ponto de vista social quanto econômico. Quanto maior for a capacidade do Brasil de se integrar nos mecanismos mundiais de acumulação flexível, como país capaz de hospedar processos de inovação e diversificação tecnológica e produtiva, mais precisará de um mercado de trabalho igualmente flexível, diversificado e sujeito a mudanças contínuas. Na economia globalizada, nas últimas décadas, através da prática das fusões industriais, mas, sobretudo, através de um complicado sistema de empreitadas e *counseling*, o trabalho "rígido" está sempre mais se deslocando para pequenas empresas que têm grande liberdade de iniciar ou encerrar uma atividade e de mobilizar os trabalhadores. Por conseqüência, o grande investimento está conseguindo mudar com facilidade seu mercado de referência e a forma organizativa da produção, redirecionando os fluxos financeiros a empresas contratadas no setor e na área geográfica mais lucrativa no momento (HARVEY, 1992, p. 135-162). O trabalho, marcado pela precariedade e pela insurgência contínua de formas abstratas de competência profissional e pela obsolescência do trabalho "rígido", causa insegurança e perigo constante de *deriva* social. A pesquisa sociológica promovida pela comunidade européia não fala mais de desigualdade como de posições estáticas na pirâmide social, mas como de processos *dinâmicos*, trajetórias de vida que "conduzem alguns indivíduos a um acúmulo de desvantagem (*handicaps*) e outros a um acúmulo de vantagens". A "exclusão social" não pode mais ser estudada sem ser complementada com conceitos como o de "desqualificação social", que remetem à idéia de uma progressiva saída da condição de segurança socioeconômica (PAUGAM, 1999).

Em um cenário mundial desse tipo, que afeta já em alguma medida o Brasil, as camadas intermediárias têm duas possibilidades para lidar com o perigo da desqualificação e com o medo da conseqüente deriva social: ou buscar segurança pelos meios tradicionais das relações pessoais e do aproveitamento da gestão particular do poder público, ou investindo em capital humano, modernizando e flexibilizando suas competências e aceitando o plano (e o risco) da livre concorrência, *jogada* em termos de qualificação da sabedoria e das habilidades pessoais. Em um país como o Brasil, é alto o perigo de que a inércia do costume conduza demasiadamente a escolhas do primeiro tipo. Nesse caso, evidentemente a contribuição da educação à redução da desigualdade socioeconômica não poderá ter grande abrangência, com os mecanismos do acesso

ao trabalho qualificado (e melhor remunerado) recalçando velhas lógicas de pertencimento (de *status*) e colocando em uma posição de desvantagem as camadas médio-baixas, impossibilitadas de entrar em uma competição desse tipo.

Mas o segundo tipo de escolha, isto é, aquela caracterizada pela *flexibilização* do conhecimento como meio para competir no mercado do trabalho, até que ponto é desejável e solucionadora? Ao final, se trataria de se agarrar a um processo mundial já maduro, que, sim, outorgaria uma boa integração econômica do País na economia globalizada, mas que poderia também impeli-lo rumo a problemas e contradições da atual fase de acumulação capitalista que mostram facetas sempre mais aterrorizantes. O ponto é que a flexibilidade de conhecimentos e habilidades pode, hoje, significar duas coisas muito diferentes entre si, que se enquadram em alternativas bem distintas do desenvolvimento socioeconômico mundial.

## 2. A terceira opção

A economia mundial está marcada pelo capital financeiro. Trata-se de um caráter da globalização que já se apresentava de forma clara nos trabalhos de economistas e sociólogos da década de 1990, como Arrighi (1997) Harvey (1992), Castells (1996), etc. A origem desse domínio das finanças está no “valor do capital acionário”, isto é, em colocar o interesse do acionista à frente dos objetivos da empresa. Já em 1979, as palavras de James Roderick, presidente da *U.S. Steel*, apontavam a futura direção da acumulação capitalista: “os dirigentes da empresa devem fazer dinheiro e não aço” (HARVEY, 1992, p. 150), aludindo com isso à necessidade de os investimentos se livrarem da ligação com um determinado *target* de produção. Mas este distanciamento entre o lucro e a atividade material de produção acabou por abrir as portas ao predomínio dos grupos financeiros. *Le Monde Diplomatique Brasil*, em artigo de Ignácio Ramonet (2007), nos revela que os *private equities*, “fundos de investimentos rapineiros com apetite de ogro”, hoje, dispõem de um “poder de fogo financeiro que é fenomenal, ultrapassando os 1.100 bilhões de Euros”. O mecanismo pelo qual os fundos de investimentos acumularam essa enorme fortuna é descrito por Boulet-Gercourt, em um artigo de *Le Nouvel Observateur*:

Para adquirir uma sociedade que vale 100, o fundo coloca 30 do próprio bolso (trata-se de uma percentagem média) e toma 70 emprestados junto aos bancos, aproveitando-se das taxas de juros muito baixas no momento. Durante três ou quatro anos, ele vai reorganizar a empresa com o *management* da casa, racionalizar a produção, desenvolver

atividades e captar todo ou parte dos lucros para pagar os juros [...] de sua própria dívida. Depois disso, ele vai revender a sociedade por 200, freqüentemente a um outro fundo que fará a mesma coisa. Uma vez ressarcidos os 70 emprestados, vão lhe restar 130 no bolso, por um investimento inicial de 30, ou seja, 300% de taxa de retorno sobre investimento em quatro anos. (BOULET-GERCOURT, *apud* RAMONET, 2007).

Os pilares desse mecanismo são, portanto, 1) os fundos se constituírem como catalisadores de crédito barato, através de parcerias com os bancos, que lhe disponibilizam grande quantidade de poupança com baixas taxas de juros, 2) a “racionalização” das empresas adquiridas. Racionalização significa: “redução do quadro de empregados, achatamento dos salários, aumentos dos ritmos e deslocalizações”. É aqui que o conceito de *flexibilidade* das competências, como valor do capital humano, apresenta sua ambigüidade. Tornar o conhecimento capaz de se autogerar - isto é, de criar, por si mesmo, mais conhecimento - e de se modular conforme as diferentes situações, com certeza, pode representar um elemento fundamental para tornar o ser humano mais livre e mais rico como pessoa e para alcançar condições materiais de vida melhores. Mas não parecem ser esses os resultados da racionalização permanente imposta pelos processos de acumulação do capital financeiro. Há um consenso bastante generalizado entre os sociólogos a respeito da idéia de que o atual contexto econômico está tornando mais difícil ao homem lidar com sua própria identidade. Por exemplo, R. Sennett (2001) destaca como o conceito de “não há longo prazo” - que marca, no sentido do tempo, as virtudes de camaleão celebradas pela acumulação flexível - erode qualidades “como lealdade, compromisso, propósito e resolução, que são de longo prazo na natureza”. Sem valores de longo prazo, sem referências estáveis, a construção da identidade resta comprometida, não conseguindo o ser humano organizar uma “narrativa” coerente de sua vida e de sua conduta. Aliás, a flexibilidade está equacionada com a acentuação da competição entre os trabalhadores - com seu corolário de baixos salários - e com a insegurança econômica decorrente de a flexibilização tornar mais simples a substituição de funcionários para a execução de tarefas. Assim, no regime do capital financeiro, a flexibilidade parece acarretar mais perdas do que avanços em termos dos valores ligados ao conceito de capital humano, a saber, confiança em si mesmo, valorização e autodeterminação da pessoa e melhores condições materiais de vida.

Portanto, para desenvolver o patrimônio de conhecimentos e habilidades como meio de *emancipação* da pessoa não basta, *per se*, a propriedade do conhecimento de ser flexível e gerador de si mesmo. Ao contrário, essa propriedade



pode constituir, como de fato constitui, o meio mais poderoso para adaptar os *conteúdos materiais* às exigências da formalização: as pessoas, os instrumentos, o tempo e o espaço, uma vez tornados flexíveis (no sentido de intercambiáveis), podem ser tratados pelo cálculo como conjuntos de unidades equivalentes.

O ponto é que a dimensão formal que acompanha o agir orientado ao *cálculo da lucratividade* está prevalecendo sobre qualquer instância de tipo material. Como destaca Altvater (1999, p. 116-117), a “contradição entre *formalidade* e *materialidade*” na sociedade capitalista era bem conhecida desde Max Weber. Se a própria idéia de *igualdade entre cidadãos* constituiu, de um lado, uma referência formal necessária à lógica da burocracia e do capital, fundamentou, por outro, os valores “materiais” dos direitos sociais e do Estado de bem-estar. Hoje o capital não mais agüenta essas pretensões do mundo material: o choque entre os Estados nacionais e o capital transnacional, bem como a difusão do mito neoliberal da *desregulamentação*, expressam exatamente esse estado de coisas (*ibidem*, p. 118). A tendência à desregulamentação vai mesmo além do conflito entre capital e Estado, entre *economia* e *política*. Com efeito, como já acenamos anteriormente, o capital está gerando uma desregulamentação, sempre mais acentuada, de si mesmo. É um processo que, partindo das últimas décadas do século XX, com a tendência a livrar a atividade produtiva das estruturas pesadas e rígidas de tipo fordista e da produção em escala (HARVEY, 1992), ganha sempre mais o caráter de domínio do capital financeiro, livre de ligação estável, seja qual for, com a produção material. A essa *formalização* extrema da ordem econômica mundial, o mundo *material* reage se apresentando sempre mais como um *problema*.

Do amplo leque desses problemas, salientamos o mais extremo na materialidade de sua origem e de suas conseqüências: o da *carência ecológica*. Altvater (1999, p. 137) salienta um conceito de extrema importância: a sociedade industrial conseguiu conciliar o bem-estar dos cidadãos e a busca da maximização do lucro através do postulado do *aumento da produtividade*. Reduzir o valor real dos salários e melhorar as condições materiais de vida dos trabalhadores não constituiu, por décadas, a contradição insanável prospectada por Marx. A extraordinária capacidade da indústria fordista de elevar a força produtiva da mão-de-obra foi a chave do milagre. Sua força de gerar uma abundância sem precedentes permitiu unificar interesses que antes se acreditavam irredutivelmente contrapostos. A capacidade, aparentemente ilimitada, da tecnologia e da organização industrial de elevar a produtividade representou “o elo comum a todos os agentes na sociedade capitalista: os sindicatos, os empresários e os governos”; isso constituiu, em particular na segunda metade do século XX, “o núcleo duro dos projetos reformistas” impulsionados pelas social-democracias dos países industriais.

Esse mecanismo hoje está em aberta crise, em primeiro lugar por ser a natureza um bem *materialmente* limitado. Com efeito, “o fordismo não foi apenas uma inovação técnica e social, também incluiu uma nova relação com a natureza externa”, tornando o planeta, em seus recursos energéticos, minerais e agrícolas, o gigantesco objeto de consumo da produção de escala (*ibidem*, p. 138). Trata-se de um processo que recebeu um impulso ainda maior em nossa época de acumulação flexível, com o capital financeiro forçando uma corrida ainda mais “compulsiva” atrás do princípio formal da lucratividade. Se, do ponto de vista técnico, essa corrida parece não ter limites *a priori*, do ponto de vista material ela tem um limite absoluto e iniludível na escassez dos recursos naturais, emergindo nos evidentes signos de colapso da biosfera, que estão a se apresentar de forma sempre mais evidente e assustadora. Por esse limite, o aumento da produtividade se tornará uma solução política não mais praticável e *não será mais possível conciliar o bem-estar dos cidadãos com a maximização dos lucros* (*ibidem*). A atual forma de capitalismo é aquela menos adequada para lidar com esse gigantesco problema, pela sua tendência a acentuar o valor formal dos princípios econômicos. Seria necessária, ao contrário, uma inversão de rumo, capaz de colocar o foco mais na *utilização* dos recursos do que na maximização da *produção* e do *consumo*; mais na *qualidade* do que na *quantidade* da força produtiva. Parece não ser possível evitar o choque com essa contradição.

Não é, porém, apenas a escassez ecológica o fator que impele rumo a uma próxima explosão das contradições do modelo de acumulação flexível. Arrighi (1997, p. 330-332) salienta que na época do fordismo os trabalhadores homens dos países capitalistas acumulavam bons salários e um alto poder social, enquanto as mulheres e os trabalhadores dos países pobres somavam penúria econômica a um baixo poder social. Mas a forma pela qual o capital hoje tende a cortar custos em mão-de-obra está a causar uma contemporânea difusão da penúria e do poder social em escala global. Vale a pena apresentar em breve a análise desse autor.

Arrighi aponta três tipos de corte de custos da mão-de-obra: a) uma substituição de mão-de-obra mais cara por outra mais barata no *interior* dos Estados ricos (feminização da força de trabalho, uso de mão-de-obra imigrante); b) substituição de fontes de mão-de-obra mais cara por outra mais barata *através* de fronteiras de Estado (deslocalização de fábricas em áreas geográficas pobres); c) substituição de força de trabalho proletária por força de trabalho intelectual e científica decorrente da conveniência em automatizar os processos produtivos.

Os primeiros dois tipos de substituição de mão-de-obra causam uma perda de renda e de poder social dos homens dos países ricos e uma aquisição de renda e de poder social por mulheres e trabalhadores dos países pobres, tendendo a

disseminar penúria e poder social em forma mais igual. A terceira impulsiona para uma proletarização do trabalho intelectual e científico. A conclusão é que:

Poder social e penúria maciça não estão mais tão polarizados em diferentes segmentos do proletariado mundial quanto estiveram na metade do século XX [...] Em resumo, estamos nos aproximando do cenário imaginado por Marx e Engels no *Manifesto* - um cenário no qual o poder social e a penúria maciça do proletariado afetam o mesmo material humano em vez de segmentos separados e diferentes. (ARRIGHI, 1997, p. 332).

Tanto essa contradição do modelo de acumulação flexível destacada por Arrighi quanto a destacada por Altvater são, com toda evidência, processos já em ato e é altamente provável que acentuem juntas. A universalização no proletariado mundial da condição marcada por salários baixos e elevado poder social (Arrighi) e a impossibilidade de pacificar o conflito capital-trabalho através do aumento *quantitativo* da produtividade (Altvater) colocam como crucial a questão do capital humano. De fato: 1) a impossibilidade de enfrentar a “penúria maciça”, decorrente de baixas retribuições, apenas em termos *quantitativos* de aumento da produtividade coloca como central a exigência de uma concepção *qualitativamente* diferente da ciência, da tecnologia e da força produtiva, rumo a modelos “sustentáveis” e não consumistas de desenvolvimento econômico; 2) a proletarização dos intelectuais coloca os portadores de elevado capital humano frente ao problema da *escassez* de recursos na maneira mais brutal, sendo os intelectuais diretamente envolvidos pela penúria que, para Arrighi, afetará sempre mais o trabalho, comprometendo-os, diretamente e em primeira pessoa, com a questão política da utilização do conhecimento e das competências de que são portadores.

Se esses processos evoluírem dessa forma, o conceito de Paulo Freire de “compromisso do profissional com a sociedade” (1981, p. 15-25) poderia se tornar não somente um postulado pedagógico, mas um desafio obrigatório. Para olhar o objeto em sua complexidade e sua unidade, para se relacionar com possibilidade de sucesso frente aos problemas impostos pelo *sistema natureza-sociedade*, não basta que as competências sejam flexíveis, no sentido que permitam pular de um horizonte técnico para o outro. Com efeito, o pensamento formal, mesmo que multiplicando seus pontos de vista, “não tem força instrumental, porque nasce de seu contexto para tornar a ele”. As competências técnicas podem incidir sobre problemas complexos, que concebem o mundo como um todo, e abandonar a “visão ingênua” do objeto como algo definitivo e separado, somente através do engajamento com ele, isto é, concebendo o conhecimento como práxis, “ação e

reflexão sobre a realidade”. Se o problema da penúria pessoal se cruzará com aquele da penúria planetária representada pela crise ecológica, o expediente técnico não poderá senão ir junto com o compromisso sóciopolítico. O objetivo dos esforços econômicos não poderá senão se redirecionar do princípio formal do lucro ao princípio material da sobrevivência pessoal e coletiva, com a flexibilidade das competências significando não mais capacidade do trabalhador de se adaptar alternativamente a pontos de vista técnicos tanto parciais quanto excludentes, mas abertura a pontos de vista *trans-disciplinares* que permitam olhar os problemas em sua forma complexa.

O Brasil se encontra em uma fase crucial de sua história, na qual está delineando seu desenvolvimento futuro. Nesta época, muitos sujeitos sociais estão tendo acesso pela primeira vez à educação superior e muitas instituições de ensino surgem e definem sua missão e sua política. É um processo que não deixará de ter conseqüências tanto em termos quantitativos do cálculo econômico quanto em termos qualitativos do tipo de cultura socioeconômica do País. O marco que o capital humano for assumindo será estrategicamente determinante para a futura posição econômica do Brasil em termos de riqueza, mas também (ou sobretudo) para o papel que o País poderá desenvolver frente aos grandes desafios do século XXI. Um marco credencialista poderia acarretar a persistência em uma posição de economia semiperiférica, condicionada pelo fardo de concepções e sistemas socioeconômicos pré-modernos. Uma opção dirigida à flexibilização técnica da força de trabalho poderia tornar o País, em um futuro não muito distante, um centro ativo do “núcleo orgânico do capital”, mas em uma posição sempre gregária em relação aos grandes grupos financeiros e com o perigo de jogá-lo em uma condição de extrema fraqueza quando, e se, as grandes contradições da atual forma de acumulação capitalista conduzirem a um ponto crítico, conforme as características acima mencionada. A terceira opção é a mais difícil; contudo devemos vê-la como um guia que nos permite começar, já hoje, a construir a capacidade de enfrentar e dirigir as grandes mudanças com as quais o mundo deverá lidar, onde ser rico significará *não ter mais*, mas *saber utilizar melhor*.

## Referências

ALVATER, E. “Os desafios da globalização e da crise ecológica para o discurso da democracia e dos direitos”. In: HELLER, A. (org.). *A crise dos paradigmas em ciências sociais e os desafios para o século XXI*, Rio de Janeiro: Contraponto Editora, 1999.

ARRIGHI, G. *A ilusão do desenvolvimento*. Petrópolis: Vozes, 1997.

BARROS, R. P. de; HENRIQUES, R.; MENDONÇA, R. "Desigualdade e pobreza no Brasil: retrato de uma estabilidade inaceitável", *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, n. 42, fev., 2000.

\_\_\_\_\_. "A recente queda da desigualdade de renda e o acelerado progresso educacional brasileiro da última década". Rio de Janeiro: IPEA, 2007. Disponível em [http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/publicacoes/tds/td\\_1304.pdf](http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/publicacoes/tds/td_1304.pdf), acesso em 13/02/2008.

BERG, I. *Education and Jobs: The Great Training Robbery*. Boston: Beacon, 1971.

BUARQUE DE HOLANDA, S. *Raízes do Brasil*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1936.

CASTELLS, M. *O poder da identidade*. São Paulo: Paz e Terra, 2006.

FERANDES, F. *A Revolução Burguesa no Brasil*. Rio de Janeiro: Guanabara, 1976.

FISHLOW, A. "Brazilian size distribution of income", *American Economic Review*, vol. 62, n. 2, 1972.

FREIRE, P. *Educação e Mudança*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1981.

GINTIS, H. "Education and the Characteristics of Worker Productivity", *American Economic Review*, n. 61, 1971.

HARVEY, D. *A condição pós-moderna. Uma Pesquisa sobre as Origens da Mudança Cultural*. São Paulo: Edições Loyola, 1992.

IBGE. "Comentários", in: *PNAD 2006*. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/trabalhoerendimento/pnad2006/comentarios2006.pdf>, acesso em: 13/02/2008.

INEP. *Evolução do Ensino Superior - Graduação 1980-1998*. Brasília: INEP, 2000. Disponível em [http://www.inep.gov.br/download/censo/1998/superior/evolucao\\_1980-1998.pdf](http://www.inep.gov.br/download/censo/1998/superior/evolucao_1980-1998.pdf), acesso em 13/02/2008.

IPEA. 2006. "Educação no Brasil: atrasos, conquistas, desafios", in: *Brasil o estado de uma nação*, IPEA. Disponível através do site do Ipea: <http://www.ipea.gov.br/default.jsp>, acesso em 13/02/2008.

LANGONI, C. G. *Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil*. Rio de Janeiro: Editora expressão e cultura. 1973.

MAGALHÃES CASTRO, M. H. "Atrasos e turbulências na educação brasileira", CEPAL, 2006. Disponível em: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/5/27835/LCBRSR170MariaHelenaMagalhaesCastro.pdf>, acesso em 13/02/2008.

PAUGAM, S. "Abordagem sociológica da exclusão". In: Veras, Maura (org.). *Por uma sociologia da exclusão social: o debate com Serge Paugam*. São Paulo: EDUC, 1999.

RAMONET, I. "O novo capitalismo", *Le Monde Diplomatique Brasil*, ano 1, n. 4, Novembro 2007.

SCHULTZ, T. "Investment in Human Capital", *American Economic Review*, n. 51, 1961.

SEN, A. K. *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

SENNETT, R. *A corrosão do caráter*. Rio de Janeiro: Editora Record, 2001.

SCHWARTZMAN, S. "A Revolução Silenciosa do Ensino Superior", in: Ribeiro Duram, R. e Sampaio, H. (organizadores), *O Ensino Superior em Transformação*. São Paulo: NUPES/USP, 2000. Disponível em: <http://www.schwartzman.org.br/simon/pdf/nupes2000.pdf>, acesso em 13/02/2008.

THUROW, L. *Generating Inequality*. New York: Basic Books, 1975.

\_\_\_\_\_. "Education and Economic Equality". In: KARABEL, J., HALSEY, A. H. (orgs.). *Power and ideology in the education*. New York: Oxford University Press, 1977.

