

terceiro setor e limiares da autogestão

josé maria carvalho ferreira*

Os desafios epistemológicos e metodológicos concernentes à construção do objeto científico da sociologia econômica são extremamente complexos, não obstante ter conhecido um grande desenvolvimento nas últimas décadas do século XX.

No contexto histórico atual, todos os que estão interessados na construção do objeto científico da sociologia econômica são confrontados com três grandes dilemas.

Em primeiro lugar, os problemas epistemológicos reportados às dificuldades históricas de delimitação das fronteiras do objeto científico da sociologia econômica têm sido objeto de debates pouco profícuos entre sociólogos e economistas e, até o momento, não se têm consubstanciado num diálogo consistente e sistemático.¹

* Professor no SOCIUS — Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa e editor da revista *Utopia*.

Em segundo lugar, a institucionalização progressiva da sociologia como ciência social no contexto da sociedade e do mercado tem se traduzido em sua fragmentação científica, ensejando, assim, a proliferação de uma série de disciplinas especializadas. Neste domínio, a procura de uma identidade científica tem gerado a concorrência e a competição que não se limita aos sociólogos e aos economistas, mas se desenvolveu, sobretudo, entre os sociólogos das diferentes especialidades científicas. A sociologia econômica não consegue escapar deste dilema, na exata medida em que enquanto objeto científico generalista de essência sócio-econômica, é levada a integrar as abordagens centradas no mercado do trabalho, da teoria das redes, da teoria das organizações, do institucionalismo, da cultura, da antropologia e da história. Em terceiro lugar, os problemas de integração e de síntese conceitual persistem, na medida em que o objeto científico da sociologia econômica é o resultado intrínseco de diferentes leituras e interpretações confinadas ao mesmo objeto de observação.

Apesar das dificuldades em ultrapassar estes dilemas científicos, os trabalhos de investigação realizados recentemente por diversos autores nos Estados Unidos, no Canadá e na Europa² têm um valor heurístico importante para a reflexão sobre a atualidade do objeto científico da sociologia econômica.

Partindo dos pressupostos já referidos, os objetivos principais da minha reflexão ligam-se ao estudo empírico e conceitual da organização do trabalho e do terceiro setor. Procurarei, simultaneamente, integrar as hipóteses teóricas desse estudo na construção do objeto científico da sociologia econômica. Para tanto, os diferentes fenômenos que constituem o objeto de observação da organização do trabalho e do terceiro setor nas sociedades contempo-

râneas são muito pertinentes, quer do ponto de vista teórico, quer empírico.

Assim sendo, parto do princípio de que a sociologia econômica, enquanto objeto científico dotado de conteúdos e de fronteiras próprias, pode ser definida como a ciência que estuda “as atividades econômicas de produção, distribuição, troca e consumo de bens e serviços incrustados em estruturas sociais e relações sociais.”³ Enquanto partes integrantes da sociedade global, a organização do trabalho e o terceiro setor são objetos de observação que constituem o objeto da sociologia econômica, cuja análise e estudo empírico, decorrerão respectivamente de uma abordagem micro-sociológica e macro-sociológica.

Analisarei, portanto, em primeiro lugar, a organização do trabalho no quadro da racionalidade instrumental do capitalismo, especificando as modalidades de racionalização do fator de produção trabalho que estruturam e viabilizam a maximização do lucro. Desse modo, os conceitos centrais que analisarei ligam-se à divisão do trabalho, à autoridade hierárquica, ao processo de tomada de decisão e ao processo de liderança, que corporificam as estruturas sociais e as relações sociais da organização do trabalho das múltiplas organizações que integram as sociedades contemporâneas mais desenvolvidas.

Em seguida, após ter demonstrado as limitações e as contradições resultantes da atual organização do trabalho, confinado aos parâmetros normativos da regulação do mercado e do Estado, destacarei as variáveis macro-sociológicas que se traduzem na socialização do fator de produção trabalho, nomeadamente nas mudanças relacionadas com as qualificações e competências, com o emprego, o desemprego, a precariedade da vinculação contratual do trabalho e a exclusão social.

Para concluir, procurarei caracterizar a emergência do terceiro setor nas sociedades contemporâneas em dois sentidos e orientações históricas distintos, que embora diferentes nos seus conteúdos e formas econômicas, sociais, políticas e culturais, são, no entanto, complementares e interdependentes. Esta dupla dimensão do terceiro setor, vai permitir observá-lo e analisá-lo, por um lado como um setor de atividade econômica que procura adaptar-se e reagir às coerções da concorrência e da competição geradas pela regulação do Estado, do mercado, da economia informal e da economia doméstica; e, por outro, como um setor que procurou historicamente constituir-se como uma alternativa ao Estado e ao mercado e que, hoje, procura novamente reconstruir essa hipótese, principalmente a partir de mudanças profundas no âmbito da organização do trabalho, da distribuição, da troca e do consumo de bens e serviços com características muito específicas.

Organização do trabalho

Em quase todos os países do mundo, nomeadamente aqueles que já foram objeto de um crescimento e desenvolvimento econômico significativos, denota-se que a realidade da organização do trabalho é atravessada, inexoravelmente, por profundas mudanças no que concerne à divisão do trabalho, à estrutura hierárquica de autoridade, ao processo de tomada de decisão e ao processo de liderança.

O caráter tendencial dessa evolução e, sobretudo, os contornos e os conteúdos das mudanças que envolvem a organização do trabalho no contexto da racionalidade instrumental do capitalismo, levam-me a privilegiar uma análise centrada na União Européia e em outros países capitalistas mais desenvolvidos.

Em termos sócio-históricos o estudo decorre desde os meados da década de 70 do século XX, mais concretamente a partir do fim dos 30 anos gloriosos do capitalismo. Minha análise é centrada nos constrangimentos institucionais e estruturais que informam a racionalidade instrumental do capitalismo, o que me leva a olhar para o fator de produção trabalho como meio e objeto de eficácia e de eficiência sistemática, no sentido da produtividade máxima de bens e serviços e, logicamente, da grande finalidade do capital: a maximização do lucro. No amplo sentido, meios e fins são intrinsecamente ligados a uma racionalidade que é exterior à vontade dos indivíduos e grupos que lhes estão associados.

Uma das manifestações históricas do capitalismo tem sido sua capacidade manifesta em integrar progressivamente a ciência e a técnica no sentido da sustentabilidade de sua racionalidade instrumental.⁴ O exemplo do impacto das novas tecnologias sobre a organização do trabalho é paradigmático.⁵ Por outro lado, no âmago da própria organização do trabalho, os efeitos estruturantes da ciência e da técnica são cada vez mais visíveis, na medida em que obrigam o fator de produção trabalho a integrar-se num processo de aprendizagem social sistemático e profundo, de forma a apropriar-se das competências e qualificações exigidas pelas novas tecnologias. Por intermédio destas, a crescente integração da ciência e técnica revela-se um fator que tem induzido a um aumento da capacidade produtiva do fator de produção trabalho.

Não cabe neste texto um estudo exaustivo sobre as novas tecnologias. Porém, em termos da sua plasticidade social na organização do trabalho, elas integram e interagem sobremaneira nos processos de socialização reportados à produção, distribuição e consumo de energia, como também nos processos de socialização do co-

nhecimento e da informação utilizados pelos seres humanos no processo de trabalho. Nos múltiplos setores de atividade econômica, as novas tecnologias são visíveis sobretudo nas atividades econômicas, cujas funções e tarefas estão articuladas com a informática, a microeletrônica, a telemática, a robótica e a biotecnologia. Noguchi⁶ se refere a três setores básicos: 1) as novas máquinas de síntese, que correspondem às atividades produtivas da indústria nuclear, da aeronáutica, da indústria espacial e da indústria marítima; 2) a mecatrônica, que compreende a produção automobilística com automatismos numéricos, as máquinas-ferramentas de comando numérico, as máquinas-ferramentas de controle e programação informática, a robótica (*robots* industriais, *robots* com comando numérico e *robots* inteligentes); 3) a telemática, nomeadamente na transmissão da informação, da comunicação visual e aplicação nas novas formas industriais de energia, engenharia genética e produção química.

No que concerne à utilização de materiais específicos às novas tecnologias, destaca-se o plástico, cerâmica pura, novas ligas metálicas (aço de alta tensão, aço não magnetizado etc.), materiais compostos (química sintética, cerâmica têxtil, têxtil carbônico, etc.) e os materiais eletrônicos (fibra ótica, dispositivo ótico, silicó amorfo etc.). Apesar de existirem várias alternativas de utilização de energia (eólica, solar, hidráulica etc.) que poderiam, eventualmente, servir para acionar as novas tecnologias, no cômputo geral, o petróleo, a eletricidade e a energia nuclear assumem uma importância relevante.⁷

Quando nos reportamos à energia, informação e conhecimento humano, estamos nos referindo a todo o tipo de interações que se estabelecem entre as novas tecnologias e o fator de produção trabalho nos domínios

do “saber fazer”, das qualificações e das competências e, logicamente, de todo o espaço-tempo para desenvolver a sua perícia, movimentos, gestos, pausas e tempos que são imprescindíveis para produzir qualquer bem ou serviço. De fato, em todos esses domínios, o desenvolvimento da automatização gerado pelas novas tecnologias tem se traduzido, simultaneamente, num deslocamento progressivo da energia, da informação e do conhecimento humano, que antes estava integrado nas funções e tarefas executadas pelo fator de produção trabalho, para os mecanismos automáticos das novas tecnologias. O processo de automatização desenvolvido pelas novas tecnologias ainda que seja criador de novas qualificações e competências adstritas às funções e tarefas do fator de produção trabalho, elimina, de uma forma inexorável, a autonomia e papel relevante que este detinha no contexto do modelo de produção e consumo em massa de tipo fordista.⁸

Essa evolução do processo de trabalho no sentido da automatização obriga a uma adaptação sistemática do fator de produção trabalho em termos de um novo “saber fazer” expresso na exigência de novas competências, novas qualificações, novos ritmos, novos gestos, novas pausas, novos tempos e movimentos e, necessariamente, novas capacidades cognitivas e comportamentais. São exigências de tipo físico, simbólico e comunicacional, mas estas últimas predominam em termos quantitativos e qualitativos.⁹ Essa adaptação desenvolve-se na lógica da concorrência e da competição no mercado interno da organização do trabalho, sempre pautada por uma crescente necessidade do aumento de produtividade do fator de produção trabalho. Na lógica do *management*, isto é, dos imperativos de gestão no atual contexto da racionalidade instrumental do capitalismo, a flexibilidade, a polivalência e a empregabilidade são os fatores mais visíveis da

inovação e da mudança realizada no âmbito da organização do trabalho.

Este processo não é, todavia, linear. A adaptação do fator de produção trabalho às exigências dos mecanismos automáticos das novas tecnologias não é, por si só, sinônimo de eficiência, nem de eficácia. Não há dúvida que as novas tecnologias são a personificação da crescente integração e racionalização dinamizadas pela ciência e pela técnica, entretanto, as coerções estruturais e institucionais da racionalização da organização do trabalho desenvolvem-se no mesmo sentido: quer em relação aos processos de tomada de decisão e de liderança, quer em relação à estrutura hierárquica da autoridade e tarefas reportadas à divisão do trabalho.¹⁰

A divisão do trabalho, como elemento estrutural e institucional da organização do trabalho, determina de modo prescritivo o papel de cada trabalhador na execução de tarefas ou funções que implicam qualificações e competências específicas. As interdependências e as complementaridades resultantes dos constrangimentos institucionais e estruturais determinam, em última instância, a emergência do processo de produção de bens e serviços que são incrustados em relações sociais e relações pessoais de tipo formal e informal.

Associando a influência das novas tecnologias no aumento da capacidade de socialização da informação e da comunicação no espaço-tempo confinado ao processo de trabalho, a divisão do trabalho desenvolve-se no sentido da sua extensão e intensidade. O papel do fator de produção trabalho é, por tais motivos, potencializado, quer em termos de suas qualificações e competências, quer em termos de sua autonomia e intervenção espaço-temporal. Para se adequar aos requisitos da emissão, transmissão e recepção da informação que estipula os papéis circunscritos à execução de uma dada tarefa ou função,

só com uma divisão do trabalho identificada com a polivalência, a flexibilidade e a empregabilidade do fator de produção trabalho é possível que este atinja o máximo de produtividade de bens e serviços.

As exigências estruturais e institucionais que decorrem da divisão do trabalho não implicam exclusivamente o aumento da produtividade do trabalho e da especialização na execução de tarefas relacionadas à produção de bens e serviços. A racionalidade instrumental do capitalismo, assim como as mudanças e as inovações operadas nas novas tecnologias e a organização do trabalho, atravessa o espaço-tempo da distribuição, da troca e do consumo de bens e serviços. Por outro lado, as exigências de concorrência e de competitividade entre as múltiplas organizações a escala local, regional, nacional e mundial tem se traduzido num incremento da especialização e da parcelarização das funções e tarefas adstritas à gestão, à programação, à coordenação e ao controle do processo de trabalho, gerando, por consequência, um desenvolvimento da divisão do trabalho.¹¹

No caso específico da divisão do trabalho, Kern e Schuman¹² defendem que no contexto das sociedades pós-industriais assistimos a uma tendência progressiva do fim da divisão do trabalho identificada com os princípios e as práticas do taylorismo. Quer no tipo das tarefas executadas, quer nas hipóteses de desenvolvimento das suas qualificações, com a reestruturação da divisão do trabalho propiciada pelas novas tecnologias, o fator de produção trabalho tem probabilidades acrescidas de diversificar suas qualificações, suas prerrogativas profissionais e autonomia no processo de trabalho. Neste sentido, não admira que a flexibilidade e a polivalência se tornem os fatores de integração e de potencialização da qualifica-

ção do fator de produção trabalho, contribuindo, desse modo, para o fim da divisão do trabalho taylorista.

Há, no entanto, tendências contrárias ao desenvolvimento da divisão do trabalho, especificamente aquelas ligadas às capacidades e aos limites de ação cognitiva e comportamental do fator de produção trabalho. Este aspecto pode ser facilmente observado com os imperativos da socialização da informação no processo de trabalho. Na medida em que o tempo real se aproxima cada vez mais do tempo virtual em relação ao acesso, regulação e controle da informação que são necessários para a execução de tarefas e funções e, ainda, porque foram substancialmente diminuídos os tempos circunscritos à emissão, transmissão e recepção do informação no sentido horizontal e vertical concernentes aos processos de tomada de decisão e de liderança, para os devidos efeitos, torna-se crucial eliminar todos os obstáculos ou condicionamentos que possam provocar ruídos, enviesamentos ou conflitos entre indivíduos ou grupos que interagem no processo de trabalho.

Como já tínhamos dito, as novas tecnologias integram em seus mecanismos automáticos uma parte substancial do “saber-fazer” que antes estava integrado nas competências e qualificações, traduzidas na execução de tarefas que decorriam das exigências de produção de bens e serviços adstritos à segunda Revolução Industrial. A partir da década de setenta do século XX, essas competências e qualificações revelam-se em grande parte obsoletas ou foram objeto de mudanças significativas, razão pela qual algumas delas tenham sido pura e simplesmente extintas, outras redefinidas e outras, entretanto, criadas. Como exemplo significativo do último caso, a introdução da micro-eletrônica, da informática e da robótica no processo de trabalho¹³ exige novas competências e qualificações, criando desse modo novos postos de trabalho ao nível da pro-

gramação, da concepção, da manutenção e controle das novas tecnologias, ao mesmo tempo que outros vão sendo progressivamente extintos.

A tendência para um aumento da qualificação ou da desqualificação do fator de produção trabalho é observado no contexto da racionalização da organização do trabalho e da divisão do trabalho que lhe é subjacente. Nos setores em que as funções e as tarefas exigem competências e qualificações no âmbito da programação, concepção e manutenção inerentes às novas tecnologias, a tendência é para um aumento significativo da qualificação do fator de produção trabalho e, logicamente, da divisão do trabalho, em termos quantitativos e em termos qualitativos. Todavia, numa situação oposta, as tarefas e funções que exigem poucas competências e qualificações, que estimulam comportamentos e atividades cognitivas rotineiras e exigem exclusivamente esforço físico, evoluem no sentido da desqualificação do fator de produção trabalho e da extinção de postos de trabalho.¹⁴

A autoridade hierárquica é um elemento estrutural e institucional da organização do trabalho que determina de modo prescritivo as modalidades de coordenação e de controle do processo de trabalho, nomeadamente aquelas que emergem no processo de produção de bens e serviços *encastrées* em relações sociais e em relações pessoais que informam a socialização do poder e os fluxos de autoridade no sentido vertical. As novas tecnologias não se coadunam com o caráter prescritivo da autoridade hierárquica formal. Esta se revela demasiadamente rígida em relação às exigências da socialização da informação e da comunicação que os atores necessitam para desenvolverem suas potencialidades cognitivas e comportamentais. A descentralização e a participação impõem-se sobremaneira entre os diferentes níveis hierárquicos de autoridade e nas relações soci-

ais e pessoais entre chefes e subordinados. A coordenação e o controle da autoridade hierárquica colide com um tipo de “democracia direta” imposta pelas novas tecnologias na organização do trabalho. Assim, para que o fator de produção trabalho se torne efetivamente eficiente, para que a emissão, transmissão e recepção da informação reportada à produção de bens e serviços seja objetivamente realizada, é imperativo que a autoridade hierárquica permita a socialização da informação no sentido descendente, ascendente e horizontal.

Devido à persistência de efeitos perversos nesse processo, não admira que muitas empresas e outras organizações, para se tornarem eficientes e competitivas, eliminem alguns níveis intermediários da estrutura hierárquica da autoridade e, logicamente, sejam também extintas tarefas e funções que antes estavam confinadas ao controle e à coordenação das relações sociais e pessoais que manifestamente condicionavam a socialização da informação e da comunicação que decorre do processo de trabalho. Desta maneira, para que a socialização da informação se realize no sentido vertical e horizontal é fundamental evoluir para o achatamento da pirâmide hierárquica das múltiplas organizações e, simultaneamente, para a extinção de postos de trabalho.¹⁵

As contingências das novas tecnologias e da organização do trabalho em relação aos processos de tomada de decisão e de liderança têm múltiplas vertentes. O processo de tomada de decisão, enquanto elemento estrutural e institucional da organização do trabalho, determina o processo de produção de bens e serviços *encastrées* nas relações sociais e pessoais que definem as modalidades de participação e de socialização da informação dos atores individuais e coletivos. O processo de liderança mos-

tra-se como elemento articulador da dinamização da influência social no processo de trabalho.

No caso específico do processo de tomada de decisão, para que a transmissão de informação seja realizada de forma adequada e a tempo, é necessário que as relações sociais sejam estruturadas por um tipo de participação e de democracia plena, para que as relações sociais possam emergir de uma forma espontânea e informal, subtraindo-se e adaptando-se às coerções da estrutura hierárquica da autoridade. Neste caso, quanto maiores são os níveis da autoridade hierárquica, maior é a dificuldade de apropriação, de regulação e socialização da informação. Por outro lado, as linguagens das novas tecnologias implicam a descodificação e a codificação de novos signos e significados. Os atores que necessitam de informação para executarem suas tarefas e funções, proficientemente, são estrangidos a desenvolverem adequadamente suas capacidades de emissão e recepção de informação quando estão numa situação de interação, permitindo assim que a transmissão da informação que atravessa o funcionamento das organizações seja efetivamente realizada.

Nas sociedades capitalistas desenvolvidas, as organizações e instituições são bombardeadas por uma informação gigantesca e complexa, cuja socialização é extremamente difícil realizar, sobretudo quando emerge num ambiente perpassado pela incerteza e o risco e, por outro lado, está sujeita aos condicionantes temporais e mentais que acompanham a sua integração na execução de tarefas e funções. Por isso hoje, do início até o fim de qualquer processo de tomada de decisão, não basta organizar e categorizar a informação substantiva que é necessária para iniciar este processo. Em geral, na ausência dessa informação substantiva, muitas organizações e instituições limitam-se a desenvolver o processo de

tomada de decisão de forma rotineira, pondo em risco a própria sobrevivência da organização. Os problemas de resolução no processo de tomada de decisão são de tal modo difíceis e complexos, que se torna imperativo, em primeiro lugar, organizar e categorizar um tipo de informação formada por signos e significados prioritariamente abstratos e imateriais e, em segundo lugar, que os atores, para participarem efetivamente no processo de tomada de decisão, adquiram valências comunicacionais, por meio da aprendizagem social e da formação, que lhes permitam executar suas tarefas e funções de forma proficiente.¹⁶

Todos os paliativos no sentido do acréscimo da capacidade e do aumento da participação dos trabalhadores no processo de tomada de decisão tornam-se, por tais motivos, vitais para que a eficácia e aumento da produtividade do fator de produção trabalho seja uma realidade plausível. Todos os esforços de descentralização do poder e a diminuição dos níveis da autoridade hierárquica vão no sentido de uma potenciação da democracia no processo de trabalho. Esta evolução é essencial, pois só assim é possível dinamizar a polivalência e a flexibilidade, ao mesmo tempo que são criadas as condições propícias à execução de tarefas de forma adequada, reduzindo-se, por outro lado, os custos de produção. As interações entre os múltiplos atores que integram o processo de tomada de decisão desenvolve-se através de um diálogo intenso e sistemático, caso contrário assistir-se-á a obstruções e enviesamentos no processo comunicacional. As novas formas de organização do trabalho, como são os círculos de qualidade, grupos autônomos, co-gestão e a democracia industrial, que foram essencialmente testados nos países capitalistas mais desenvolvidos, até agora, revelaram-se manifestamente insuficientes para superarem os problemas comunica-

cionais e relacionais que informam o processo de tomada de decisão.

Embora possamos afirmar que as contingências das inovações e das mudanças provocadas pelas novas tecnologias e a organização do trabalho não sejam tão visíveis no processo de liderança, como já foi referido em relação ao processo de tomada de decisão, seu impacto é, no entanto, significativo no comportamento dos líderes e dos membros das organizações, que são influenciados por suas ações no processo de produção de bens e serviços. Na estrita medida em que a socialização da informação e da comunicação atravessa todas as relações sociais em que estão presentes a autoridade hierárquica e, conseqüentemente, o exercício do poder, as exigências de maior participação e de descentralização na execução de tarefas e funções implicam que as relações sociais entre os líderes e o seus subordinados sejam, em muitos casos, de tipo informal e espontâneo. Todavia, os constrangimentos estruturais e funcionais da organização do trabalho legitimam e desenvolvem um tipo de liderança formal. Perante a contingência da implementação da polivalência e da flexibilidade na organização do trabalho, os líderes, para serem efetivamente eficientes, necessitam, para além das suas prerrogativas de caráter formal, de valências culturais e comunicacionais que viabilizem as relações sociais e relações pessoais de tipo informal e espontâneo. Para se criarem empatias e sociabilidades positivas entre os líderes e os liderados, estes últimos necessitam de uma margem de manobra e de criatividade que lhes permita desenvolver esta informalidade e espontaneidade.

A liderança traduz-se, assim, em um processo no qual o apoio, a cooperação, o diálogo e a solidariedade podem estar presentes ou não quando emergem relações de interdependência e complementaridade entre o líder e os

liderados. Se tivermos presente que a liderança não é simplesmente circunscrita à legitimidade outorgada pela organização a todos aqueles que exercem funções de liderança formal, mas também é resultante das capacidades e possibilidades de influência que os liderados podem exercer pela via informal e espontânea, para que haja uma adaptação consentida às exigências das novas tecnologias e da organização do trabalho, é imprescindível que a participação e “democracia direta” estejam presentes nas relações entre líder e liderados, pois só assim é possível estruturar uma real interdependência e complementaridade entre ambos e, logicamente, a introduzir eficácia no processo de liderança na organização do trabalho.

Dualidades do mercado de trabalho

Entre as conseqüências mais representativas das mudanças operadas pelas novas tecnologias e a organização do trabalho, importa, sobremaneira, referir-se às suas conseqüências nas qualificações e competências do fator de produção trabalho, especificamente no que concerne às reestruturações dos perfis sócio-profissionais,¹⁷ que têm implicações profundas na evolução do desemprego, da precariedade dos vínculos contratuais e na exclusão social. Ainda que não possamos arbitrariamente raciocinar em termos de uma evolução linear, mas de uma evolução plurilinear, com base na maioria dos analistas, podemos destacar as principais dualidades que acompanham o atual processo histórico dos países capitalistas mais desenvolvidos: 1) aumento da qualificação/desqualificação; 2) emprego/desemprego; 3) estabilidade da vinculação contratual do trabalho/precariedade da vinculação contratual do trabalho; 4) integração social/exclusão social.

A controvérsia a respeito das tendências e evidências empíricas das competências e das qualificações que corporificam os perfis sócio-profissionais e as exigências de execução de tarefas e funções do fator de produção trabalho, geralmente, circunscreve-se àqueles que opinam no sentido de sua desqualificação,¹⁸ ou no sentido do aumento de sua qualificação.¹⁹ Ambas as análises são válidas e pertinentes. Partindo do pressuposto de que todas as funções e tarefas que estão articuladas com os procedimentos técnicos e laborais das novas tecnologias, nos domínios da programação, concepção, planejamento, gestão, controle e manutenção, são exigidos novos conhecimentos e valências comportamentais e cognitivas que se consubstanciam num efetivo aumento qualitativo e quantitativo das qualificações e competências do fator de produção trabalho. Por outro lado, diante de todas as funções e tarefas de tipo rotineiro correlacionadas com um mero dispêndio de energia e poucas valências comportamentais e cognitivas, adstrita a trabalhos de mera serventia e vigília no processo de produção e troca de bens e serviços, observamos uma tendência estruturante no sentido de um aumento progressivo e sistemático da desqualificação do fator de produção trabalho.

Para além dessas duas tendências no âmbito da dualidade das qualificações no mercado de trabalho, em ambas subsiste sempre um fator estruturante comum: o processo de automatização incorporado na inovação e mudança tecnológica e científica, pelo fato de deslocar para os mecanismos internos das novas tecnologias parte significativa da informação, do conhecimento e da energia do fator de produção trabalho, por essa via, extingue e reestrutura uma parte importante das competências e qualificações que consubstanciavam a produção de bens e serviços do modelo fordista, contribuindo, assim, para o aumento da qualificação do fator de produção trabalho.

A tendência para a desqualificação do fator de produção trabalho traduz-se estruturalmente num aumento do desemprego.²⁰ Como acabei de dizer, os simples efeitos do deslocamento da energia, da informação e do conhecimento polarizado no “saber-fazer” do operariado clássico para os mecanismos automáticos das novas tecnologias, nomeadamente a tudo o que se reporta a gestos, movimentos, pausas, tempos, perícia e habilidades traduzidas em capacidades produtivas, traduz-se logo num aumento do desemprego.

Decorrente deste tipo de constrangimento estrutural e institucional emerge uma segunda tendência de dualidade no mercado de trabalho, corporificada na hipótese do fator de produção trabalho: ter emprego ou mergulhar no desemprego. Só por si, como acabamos de verificar, o processo de automatização do processo de trabalho gera desemprego. Todavia, importa ainda fazer referência às redes sociais de tipo formal e informal que, entretanto, são estruturadas como procura efetiva de emprego e não conseguem viabilizar esse objetivo. Os exemplos dos milhares de milhões de jovens, mulheres, minorias étnicas e imigrantes que procuram emprego e vêem frustradas suas ações individuais e coletivas são elucidativos.

Nestas condições, a oferta efetiva e a procura efetiva do fator de produção trabalho no mercado de trabalho colide com as formas clássicas de negociação e de contratação coletiva que foram desenvolvidos entre o final da Segunda Guerra Mundial e o princípio da década de setenta do século XX. As exigências de flexibilidade, de polivalência e de empregabilidade são hoje as modalidades contingentes do processo de regulação do mercado de trabalho, ao ponto de que, para poderem subsistir como trabalhadores assalariados e não integrarem o contingente dos desempregados, muitos deles aceitam contratos de trabalho a tempo parcial, contratos de tra-

balho a tempo determinado, contratos de trabalho com duração temporária, contratos de trabalho sazonais ou contratos de trabalho no domicílio. Ainda que diferentes, são formas de contrato de trabalho imbuídos de uma grande fragilidade temporal e jurídica, razão pela qual assiste-se ao desenvolvimento significativo de trabalhadores assalariados com vinculação contratual precária.²¹

Não admira que o contingente dos milhões de desempregados e de contratados com vínculos precários não pare de crescer.²² Todos os trabalhadores assalariados que estão nessas condições vêem-se impedidos de não somente trabalhar em condições normais, mas também de usufruir de rendimentos e de outras regalias sociais, políticas e culturais mínimas.²³ Recebendo salários baixos e não usufruindo de uma estabilidade vinculativa no mercado de trabalho, não admira que no mundo dos trabalhadores assalariados sejam remetidos para a base da pirâmide da atual escala de estratificação social e que, por outro lado, tenham poucas ou nenhuma possibilidade de mobilização social no sentido ascendente dessa mesma escala de estratificação social. Todavia, todos aqueles que por meio da formação e da educação possuem as competências e qualificações requeridas pelas novas tecnologias e pelas mudanças operadas na organização do trabalho e tenham, entretanto, adquirido valências comportamentais e cognitivas traduzíveis em capacidades de competição e de concorrência acrescidas no mercado de trabalho, têm probabilidades de integrarem o topo da pirâmide da escala de estratificação social e evoluírem no sentido de uma mobilidade social ascendente.

Diante desta realidade, podemos observar uma terceira dualidade no mercado de trabalho: estabilidade da vinculação contratual do trabalho, precariedade da vinculação contratual do trabalho. Neste caso, todos os que conseguirem usufruir de qualificações e competências

adequadas aos constrangimentos técnicos, científicos, estruturais e institucionais requeridos pela evolução da racionalidade instrumental do capitalismo tenderão a integrar o mercado de trabalho com vinculação contratual estável. No sentido contrário, todos aqueles que evoluírem no sentido da desqualificação e do desemprego caminharão, irremediavelmente, para uma situação de instabilidade e de precariedade integradas nas múltiplas dimensões formais e informais de vinculação contratual do fator de produção trabalho.

Das três dualidades observadas no mercado de trabalho, importa sublinhar uma outra que funciona como síntese delas. Os trabalhadores assalariados que consideramos como qualificados, que têm emprego e vinculação contratual do trabalho estável, se continuarem a demonstrar uma grande capacidade de concorrência e de competição no mundo do trabalho assalariado, tornar-se-ão os favorecedores da integração social e da ordem social, política, cultural e econômica. Todavia, a trajetória temporal previsível dos desqualificados, dos desempregados e dos que têm um vínculo contratual precário, caminha no sentido da exclusão social e da marginalidade social. Quaisquer uma destas condições não é passível de estruturar a integração social, nem tampouco se identifica com a ordem econômica, social, política e cultural que informam a racionalidade instrumental do capitalismo. Não admira, assim, que a tendência da exclusão social culmine na produção sistemática do desvio. Os custos do desvio são enormes, nomeadamente em termos do aumento drástico dos seus efeitos perversos, corporificados no aumento exponencial do crime, da droga, da violência, da miséria humana e da destruição do planeta.

Se considerarmos as variáveis explicativas que integram cada posição na escala de estratificação social por meio do salário, do poder, da cultura, do local e da

região geográfica de qualquer trabalhador assalariado no mundo atual, torna-se difícil incluir e classificar estatisticamente, de uma forma idônea, os milhões de excluídos sociais, de pobres e de miseráveis nessa mesma escala de estratificação social. Sabendo de antemão que subsistem diferenças de uma região para outra, de um país para outro, de um continente para outro, não resta dúvida de que estamos na presença das mesmas variáveis que provocam inevitavelmente a exclusão social. As evidências empíricas que acompanham o atual processo da emigração para os países capitalistas mais desenvolvidos e, sobretudo, a tragédia cultural, econômica, social e política que se desenvolve nos países de origem e nos países de acolhimento da imigração, são fenômenos que configuram não somente o aumento do desemprego e da precariedade da vinculação contratual dos trabalhadores assalariados, mas também o desenvolvimento da exclusão social de forma exponencial.

Os excluídos sociais, nestas condições, dificilmente podem integrar qualquer grupo sócio-profissional cujas expectativas racionais sejam desenvolvidas no quadro da racionalidade instrumental do capitalismo. E, neste domínio, sejamos claros: se o mercado e o Estado pudessem integrar as expectativas racionais dos indivíduos e dos grupos, que pretendem emprego e um contrato de trabalho estável, o fariam. Todavia, as contingências da racionalidade instrumental do capitalismo não permitem qualquer tipo de veleidade que contrarie sua essência básica: produção e maximização de lucro.

A emergência histórica do terceiro setor

A crescente integração da ciência e da técnica no quadro da racionalidade instrumental do capitalismo traduziu-se numa série de constrangimentos estrutu-

rais e institucionais, cujas implicações profundas têm originado grandes mudanças nas novas tecnologias, na organização do trabalho e no mercado de trabalho. Entre os efeitos mais representativos dessas mudanças — se tivermos presente o aumento significativo do desemprego e da precariedade da vinculação contratual do trabalho assalariado²⁴ — é lícito inferir que o Estado e o mercado, nesses domínios, vivem uma crise de legitimidade e de regulação. A comparação com o período histórico dos trinta anos gloriosos do capitalismo é, neste caso, elucidativa. O pleno emprego e a generalização de políticas sociais permitiram uma regulação e uma estabilidade da vinculação contratual do trabalho assalariado, por intermédio da implementação do modelo de produção e de consumo em massa de tipo fordista²⁵. Depois do final da década de 1970, as evidências empíricas da crise de regulação e de controle do Estado e do mercado relacionadas ao fator de produção trabalho são de tal modo explícitas que não é possível prever os seus contornos no futuro próximo.

A crise do Estado pode ser visualizada em diferentes dimensões. Em primeiro lugar, no domínio das políticas sociais, na estrita medida em que não tem capacidade financeira suficiente para investir na saúde, na assistência social, na segurança social, na formação e na educação.²⁶ Na política econômica, o Estado demonstra-se incapaz de implementar o modelo keynesiano com a proficiência devida. Os investimentos públicos que antes serviram de paliativos básicos para superar as insuficiências da oferta efetiva em relação às necessidades da procura efetiva resultante da regulação do mercado e da economia privada, hoje, demonstram-se inadequados face às exigências de competição e de concorrência dinamizadas pelas grandes empresas transnacionais. Por outro lado, o Estado-nação clássico vem perdendo capacidade de gerir e admi-

nistrar o seu território em função da sua identidade econômica, social, cultural e política. As funções clássicas que o Estado-nação tinha, nestes domínios, foram progressivamente transferidas para as mãos do sistema financeiro mundial e das grandes empresas transnacionais, perdendo, por via disso, muitas de suas capacidades e prerrogativas de decisão nos domínios da administração política e territorial.

Outro aspecto da crise do Estado reporta-se a sua relação com a sociedade civil, enquanto estrutura e instituição de representatividade social e de governança. Na perspectiva de Hobbes, o Estado tinha por função regular e controlar as relações sociais e as relações pessoais da sociedade civil por meio de um contrato social, cuja incidência espaço-temporal, transformá-lo-ia num ser onipotente e onipresente. Hoje, a crise de legitimidade do Estado junto à sociedade civil demonstra o contrário. O Estado perdeu seu dom da ubiqüidade junto ao cidadão comum. Em grande parte, essa evolução é devida aos altos índices de burocratização e de centralização que as instituições e as estruturas do Estado atingiram. Por esse fato, tornou-se demasiado distante dos problemas que afetam a vida cotidiana do cidadão comum. A perda de legitimidade do Estado em relação à sociedade civil é demonstrada em seu governo intermediado por decisões de caráter jurídico, legislativo e executivo. O seu impacto é quase nulo ou pouco eficiente. Diante disto, se tivermos presente a dimensão gigantesca do aumento do crime, da violência, do desemprego, da exclusão social, da pobreza e da destruição do ambiente, limitamo-nos a constatar que não obstante a aplicação generalizada de políticas sociais e políticas de segurança por parte do Estado, não se vislumbra que esses sintomas perversos que afetam a sociedade civil possam ser erradicados ou, tampouco, invertidos.

No momento atual, em presença de uma crise de regulação e de controle por parte do Estado, poder-se-ia pensar que o mercado, enquanto uma entidade natural e abstrata, resolveria facilmente os dilemas e os problemas que afetam, sobremaneira, a sociedade civil: trabalho, desemprego, pobreza, miséria, exclusão social, crime e violência. De fato, a procura efetiva que está direta ou indiretamente reportada à resolução desta imensidão de problemas que atingem a sociedade civil não têm correspondência por parte de uma hipotética oferta efetiva desenvolvida no âmbito das virtualidades concernentes ao mercado. Raciocinando por intermédio dos postulados dos economistas clássicos e neoclássicos, o mercado seria o espaço-tempo de um processo de socialização de trocas sistemáticas, que refletiria, por meio da procura efetiva e da oferta efetiva, os interesses, objetivos e estratégias dos produtores e consumidores de bens e serviços. No seu entendimento e explicação, cada indivíduo é soberano e livre, para a partir de sua racionalidade e seus interesses, suas escolhas, suas preferências, determinar a oferta efetiva e a procura efetiva que, por efeitos miméticos generalizados, culminaria num equilíbrio sistemático no mercado.

Assim como o Estado não possui o dom da ubiqüidade, o mercado também não. O mercado não é uma realidade natural e abstrata, na medida em que ele é uma criação das sociedades humanas e, como tal, é um espaço, um tempo, um território, no qual se desenvolve a produção, distribuição, troca e consumo de bens e serviços, incrustados em estruturas sociais e instituições sociais que definem e prescrevem relações sociais, normas sociais, valores e atitudes. Diante da presença das contradições e dos desvios quantitativos e qualitativos da economia formal e da economia informal no mercado mundial em relação à oferta efetiva e à procura efetiva de bens e serviços, não podemos de forma alguma

afirmar que axiomas dos modelos dos economistas clássicos e neoclássicos estejam em sintonia com a realidade econômica, social, política e cultural persistente. Verifica-se, assim, que subsistem, também, limites e contradições nas próprias capacidades do mercado controlar e regular a oferta efetiva e a procura efetiva de bens e serviços, nomeadamente de tudo o que é subjacente ao mundo do trabalho e do emprego.

O Estado e o mercado estão em crise, e mediante a sua manifesta incapacidade de regular e controlar as perversões e os desvios potenciais de milhares de milhares de milhões de trabalhadores assalariados no desemprego, de milhares de milhões de trabalhadores assalariados com vinculação contratual precária, de milhares de milhões de excluídos sociais. Para estes, as hipóteses de sobrevivência que se configuram no horizonte próximo resumem-se a uma escolha de mobilidade social, cujo sentido mais representativo é a integração na economia informal. Esta tende a desenvolver-se de uma forma exponencial nos países capitalistas mais desenvolvidos e menos desenvolvidos, porque está na origem da própria sobrevivência histórica de todos aqueles que mergulharam no desemprego, na precariedade da vinculação contratual e na exclusão social. Na atualidade, só a economia informal pode desenvolver uma dinâmica consistente no mundo do crime, da droga, da violência e da exclusão social através da produção, distribuição, troca e consumo de bens e serviços que lhe são específicos. Por outro lado, existe uma enorme correlação entre a economia informal e a economia formal, especificamente pelas interdependências e complementaridades criadas entre elas no que toca às necessidades de produção, distribuição, troca e consumo que estão na base da formação da procura efetiva e da oferta efetiva do mercado normativo e do mercado paralelo.

Neste sentido, a economia informal, legítima em primeiro lugar o Estado e o mercado normativo, na medida em que estes são estimulados e levados a produzir uma série de bens e serviços para regular e controlar os desvios e as perversões da economia informal. Por outro lado, grande parte da produção legislativa, executiva e jurídica do Estado é resultante das perversões da economia informal, que põe em risco sua própria existência e legitimidade. A dimensão mundial da racionalidade instrumental do capitalismo permite-lhe uma otimização inaudita nas correlações subsistentes entre a economia formal e a economia informal, maximizando o lucro por intermédio de situações nas quais impera a escravidão sobre o trabalhador assalariado, com condições de trabalho paupérrimas, salários de miséria e relações sociais despóticas.²⁷

Embora seja difícil determinar os contornos do objeto de observação e do objeto científico concernente ao terceiro setor, não obstante, é possível delimitá-los, tendo presente duas dimensões básicas. Uma, que decorre de sua historicidade enquanto modelo alternativo às modalidades de regulação e de controle desenvolvidas pelo mercado e pelo Estado. Outra, que está reportada às vicissitudes de adaptação e de reação do terceiro setor à crise de regulação e de controle por parte do Estado e do mercado nas sociedades contemporâneas. Desse modo, o terceiro setor personifica uma evolução histórica integrada por princípios e práticas, com uma geografia cultural e humana específica²⁸ e resulta dos dilemas contemporâneos que a sociedade civil é levada a assumir perante as contingências da crise do Estado e do mercado nas suas múltiplas dimensões.

Como primeira aproximação conceitual do terceiro setor, é lícito deduzir que ele personifica todas as atividades econômicas, sociais, culturais e políticas que es-

capam aos constrangimentos estruturais e institucionais de regulação e de controle do Estado e do mercado, é preciso ainda deduzir que as suas atividades são distintas da economia informal e da economia doméstica.²⁹ Não basta dizer que o terceiro setor preenche os requisitos de produção, distribuição, troca e consumo em relação a um tipo de atividade específica, importa, também, que suas estruturas, seus objetivos e estratégias organizacionais tenham visibilidade no contexto das sociedades contemporâneas. Neste âmbito há um denominador comum que geralmente é corporificado no regime jurídico e no funcionamento organizacional das associações, mutualidades ou cooperativas que integram o terceiro setor: 1) possuem uma estrutura institucional; 2) são de caráter privado; 3) não geram dividendos dos lucros; 4) têm autonomia e controle de suas atividades; 5) podem usufruir da participação de trabalho voluntário ou beneficente.³⁰ Portanto, a finalidade é produzir um dado bem ou serviço, mas não existe uma intenção explícita de enriquecimento ou de distribuição de lucros para quem integra esses tipos de associações, mutualidades ou cooperativas. Finalmente, o terceiro setor depende muito da latitude da crise do Estado e do mercado, da cultura e da história do país em que emerge e do país que já teve oportunidade de atingir um relativo desenvolvimento econômico no quadro da racionalidade instrumental do capitalismo.

O ponto de partida crucial que deu origem ao terceiro setor situa-se no contexto do processo histórico de industrialização e de urbanização das sociedades capitalistas mais desenvolvidas no século XIX. Neste domínio, devemos ter presente a natureza da crise da trajetória histórica do Estado e do mercado a partir de meados do século XIX na Europa ocidental e nos EUA. De fato, nesse período histórico o Estado era completamente omissivo em relação às políticas sociais que poderiam adequar-se à dimensão das

necessidades econômicas e sociais da grande massa de trabalhadores assalariados, na prevenção das doenças, dos acidentes de trabalho, do desemprego, da miséria na velhice, e até da morte, que implicava a necessidade de pagar o funeral. Por outro lado, a escola pública era inexistente nos diferentes níveis de ensino. Se associarmos a esta realidade, os salários baixos, as condições de trabalho paupérrimas, os horários de trabalho extenuantes e a inexistência de direitos e práticas sindicais nas empresas de então, não admira que as reivindicações e as alternativas da grande massa de trabalhadores assalariados começasse a se estruturar no sentido de um movimento associativo extenso e diferenciado.

Para chegarmos a essa conclusão basta analisar as associações de socorros mútuos, caixas econômicas, mutualidades, cooperativas e montepios que emergiram a partir de meados do século XIX na Europa ocidental e nos EUA. De fato, em termos de seus objetivos básicos, eram organizações com interesses determinados pelo operariado no sentido da criação de estruturas de solidariedade e de segurança social, de forma a minimizar as suas condições econômicas e sociais paupérrimas, perante um patronato despótico e discricionário e um Estado omissivo na concretização prática de políticas sociais.³¹ Em determinadas circunstâncias, na inexistência de sindicatos e partidos identificados com os interesses e objetivos do operariado de então, essas organizações tinham finalidades que se orientavam no sentido da estruturação de alternativas societárias opostas à lógica do mercado capitalista e do Estado.³² Para além disso, há de se destacar as características organizacionais dessas organizações. A soberania de suas decisões, geralmente, estava polarizada na Assembleia Geral, permitindo assim que as tipologias de autogestão, de participação e de motivação dos associados tivessem uma tradução prática em seu funcionamento interno.

Como primeira aproximação conceitual do que hoje é convencional caracterizar como terceiro setor, não podemos prescindir destes ensinamentos que tiveram grande expressividade social no século XIX, na Europa, e também em outros países capitalistas mais desenvolvidos, como os EUA. Entretanto, durante o século XX, a sociedade capitalista e o Estado evoluíram no sentido do desenvolvimento e do crescimento econômico, integrando grande parte das reivindicações dessas organizações na lógica normativa do mercado e das políticas sociais do Estado de providência. Não admira, assim, que muitas das cooperativas e mutualidades que integram o terceiro setor tenham sido objeto de uma grande descaracterização em relação aos princípios e práticas que estiveram na sua origem no século XIX. Quer no modelo organizacional, em termos de divisão do trabalho, estrutura hierárquica, processo de tomada de decisão e processo de liderança, quer nas formas e conteúdos em que os lucros são distribuídos, muitas das cooperativas, das mutualidades e até associações que integram o terceiro setor, seguem os ditames da racionalidade instrumental do capitalismo.

Hoje, como já foi dito, em função da natureza da crise do Estado e do mercado, o terceiro setor tem, no entanto, potencialidades específicas que o distanciam da lógica burocrática e centralista do Estado e das contingências da maximização do lucro desenvolvidas pela iniciativa privada. Evoluindo no sentido da produção, distribuição, troca e consumo de bens e serviços de proximidade incrustados em relações sociais e relações pessoais atravessadas pela solidariedade, pelo apoio mútuo e a reciprocidade, torna-se possível criar uma identidade coletiva entre os que trabalham nas organizações do terceiro setor, entre produtores e consumidores, de tal forma que as relações informais e o inter-conhecimento possam criar redes sociais condutoras do desenvolvimento local e comunitário.³³

Várias razões estão na origem da probabilidade de um desenvolvimento exponencial do terceiro setor nas sociedades contemporâneas.

Em primeiro lugar, mantendo-se a situação estrutural e institucional de desemprego e de precariedade de vinculação contratual, com contratos de trabalho a tempo parcial, com contratos de trabalho temporários, sazonais ou atípicos, como solução de sobrevivência econômica e social, os trabalhadores assalariados que se encontram nestas condições, e que não queiram engrossar o mundo da economia informal, serão levados a evoluir para um tipo de emprego e de contrato de trabalho que lhes permita maior estabilidade econômica, social, política e cultural e, logicamente, uma identidade organizacional que não têm.

No contexto da multidimensionalidade das organizações emergentes do terceiro setor, sobretudo, por meio da criação de cooperativas, associações privadas sem fins lucrativos, fundações ou mutualidades, parte delas integra-se num tipo de atividade econômica denominada Economia Social, como é o caso em países como França, Bélgica, Portugal, Canadá e Espanha,³⁴ ou então são denominadas pelo conceito genérico de organizações sem fins lucrativos, ou de trabalho social,³⁵ como ocorre nos países anglo-saxônicos e escandinavos. Como denominador comum, todas elas são de natureza privada, não têm como objetivo o lucro, seu modo de funcionamento baseia-se na solidariedade, no apoio mútuo e na reciprocidade e, em última instância, são uma hipótese plausível lógica de arranjar trabalho e manter o emprego de uma forma estável.

Em segundo lugar, o Estado não consegue dinamizar um conjunto de políticas sociais conseqüentes para erradicar os problemas — nos domínios da segurança, do crime, da droga, da violência, da pobreza e da miséria — que afetam sobremaneira a vida quotidiana das famíli-

as e das comunidades locais que integram a sociedade civil. Todos estes fatores, sem exceção, geram a exclusão social e fenômenos sociais desviantes, com incidências negativas na coesão e ordem social.

Desse conjunto de problemas surgem novas necessidades de índole social, política e cultural. São bens e serviços que radicam na crise de identidade social, cultural e política. Os indivíduos e grupos que constituem a sociedade civil perderam sua vocação de produção de sociabilidade e de sentido identitário. Não sendo o Estado e o mercado as estruturas e as instituições com capacidade para obterem esse efeito, as organizações do terceiro setor emergem como uma solução plausível.

Os bens e serviços que estão integrados no terceiro setor tanto podem incidir, nos serviços de proximidade no apoio à velhice, como no apoio e animação cultural e social a jovens, ou serviços de formação e de educação, por meio da criação de jardins de infância e escolas de formação.³⁶ Outros bens e serviços estão diretamente articulados com o controle e a integração social, em particular aqueles que são decorrentes de fenômenos desviantes e da marginalidade social, desenvolvendo-se para tal uma série de serviços sociais, de animação cultural e social. Outros bens e serviços estão diretamente relacionados com a saúde, a educação e a formação, com o desenvolvimento local, com os direitos humanos, com a habitação, com a defesa do ambiente e, ainda, gerando bens e serviços dos setores agrícola, industrial e comercial.

Grande parte destas atividades são subsidiadas pelo Estado, ou por fundações privadas, na medida em que muitas delas têm extrema dificuldade em manter um equilíbrio financeiro com base nos custos de funcionamento corrente e nas receitas geradas com a venda dos serviços à comunidade e à sociedade civil.³⁷ Todavia, esta simbiose de interesses e objetivos entre o Estado, a iniciativa

privada e o terceiro setor é produto das interdependências e complementaridades geradas entre si. O desvio assume formas cada vez mais perversas e com enormes custos para o Estado e a sociedade civil. Não admira, assim, que perante a manifesta incapacidade do Estado e do mercado em regular e controlar eficazmente essa realidade, o primeiro e as fundações privadas sejam levados a financiar todo o tipo de atividades que possam potencialmente diminuir os custos econômicos e sociais provocados pelos desviantes. Na verdade, perante os enormes custos resultantes da necessidade de integração e de controle do desvio, se o Estado e o mercado não fossem auxiliados pelas atividades circunscritas ao terceiro setor, os custos financeiros na criação e manutenção de hospitais psiquiátricos, prisões, forças policiais e militares, e tribunais, tornar-se-iam inviáveis para qualquer sociedade.

Em terceiro lugar, há que destacar outras tendências do terceiro setor que decorrem de suas potencialidades enquanto hipótese alternativa aos modelos de sociedade vigentes. Em algumas organizações do terceiro setor a organização do trabalho reportada às atividades de produção, distribuição, troca e consumo de bens e serviços, na medida em que resultam de uma contingência de adaptação e de reação à crise de regulação e de controle do Estado e do mercado, segue os ditames circunscritos pela racionalidade instrumental do capitalismo, isto é, os conteúdos e as formas da divisão do trabalho, da autoridade hierárquica formal, do processo de tomada de decisão e do processo de liderança, cuja eficiência e capacidade de concorrência permitem maximizar o lucro.

Para além deste tipo de evolução normativa do terceiro setor, há de se fazer referência às teorias e às práticas que pretendem transformar-se numa alternativa credível ao modelo econômico desenvolvido pelo capi-

talismo e o Estado, sobretudo as que têm uma incidência analítica no cooperativismo, na economia solidária, na economia popular ou na economia social. Os pressupostos alternativos residem em três grandes opções: 1) extinção das lógicas concorrenciais e competitivas que têm como finalidade a maximização do lucro; 2) extinção das estruturas hierárquicas de autoridade formal, de forma que a execução de tarefas e funções e o processo de tomada de decisão sejam baseados numa participação democrática e autogestionária; 3) fim da oposição entre produtores e consumidores, introduzindo relações de identidade generalizada entre os processos de produção, de troca, de distribuição e consumo de bens e serviços. A identidade entre produtores e consumidores é possível desde que suas relações sejam incrustadas em uma rede social baseada na solidariedade e reciprocidade sistemática.

Todavia, para que um projeto utópico baseado no terceiro setor tenha um sentido histórico, com alguma continuidade e plausibilidade, subsiste a necessidade de criar redes sociais de tipo formal e informal em âmbito local, regional, nacional e mundial, de tal forma que a produção, distribuição, troca e consumo de bens e serviços sejam incrustados (*encastrées*) em relações sociais e relações pessoais, cuja coordenação e controle decorram da democracia direta. Por outro lado, persiste a necessidade de uma mudança na atual organização do trabalho. Esta passaria, inexoravelmente, pela extinção da divisão do trabalho e da autoridade hierárquica formal, assim como das modalidades de acesso à informação e participação no processo de tomada de decisão e no processo de liderança. Deste modo, poderíamos pensar na hipótese da autogestão generalizada no seio do terceiro setor, base a partir da qual a liberdade, a solidariedade, a cooperação, o apoio mútuo e a reciprocidade tornar-se-iam os sustentáculos da democracia direta.

Notas

- ¹ Richard Swedberg. *Une histoire de la sociologie économique*. Paris, Desclée de Brouwer, 1994. Philippe Steiner. *La sociologie économique*. Paris, La Découverte, 1999.
- ² Benoît Lèvesque et al. *La nouvelle sociologie économique*. Paris, Desclée de Brouwer, 2001.
- ³ Émile Durkheim. *A divisão do trabalho social*, (vol. 2.), 3ª edição. Lisboa, Editorial Presença, 1989/1991. Max Weber. *Economia y sociedad*. Fondo de Cultura Económica, México, 1994. Karl Polanyi. *La gran transformación*. Madrid, La Piqueta, 1989. Mark Granovetter. “Economic action and social structure: the problem of embeddedness” in *American Journal of Sociology*. 1985, pp. 481-510.
- ⁴ Lewis Mumford. *Le mythe de la machine* (vol. 2). Paris, Fayard, 1974.
- ⁵ Jacques Kergoat et al. *Le monde du travail*. Paris, La Découverte, 1998.
- ⁶ Tasuku Noguchi. “Technologies de pointe et stratégies industrielles au Japon”, in *Travail et Société*, vol. 8, n° 4, octobre-décembre. Genebra, OIT/IIES, 1983, pp. 411-420.
- ⁷ José. Maria Carvalho Ferreira. “Novas tecnologias e organização do trabalho” in *Globalizações – novos rumos no mundo do trabalho*. Florianópolis/Lisboa, Ed. UFSC/SOCIUS, 2001, p. 84.
- ⁸ William Cavestro. “Automatisation, organisation du travail et qualification dans les PME: Le cas des machines-outils à commande numérique”, in *Sociologie du Travail*, n°4. Paris, Gauthier-Villars, 1984, pp. 434-446.
- ⁹ Josiane Boutet. “Quand le travail rationalise la langage”, in Kergoat, 1998, op. cit., pp. 153-164.
- ¹⁰ José Maria Carvalho Ferreira et al. *Manual de psicossociologia das organizações*. Alfragide, McGraw-Hill, 2001.
- ¹¹ Claude Pottier. “La division internationale du travail” in Kergoat, 1998, op. cit., pp. 310-318.
- ¹² Horst Kern et Michael Schumann. *El fin de la división del trabajo. Racionalización en la producción industrial*. Madrid, Centro de Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1988.
- ¹³ François Eyraud et al. “Développement des qualifications et apprentissage par l’entreprise des nouvelles technologies: Le cas des MOCN dans l’industrie mécanique” in *Sociologie du Travail*, n° 4. Paris. Gauthier-Villars, 1984, pp. 482-499; William Cavestro, 1984, op. cit.; Takao Nuki. “Les effets de la micro-

électronique sur le style de gestion au Japon” in *Travail et Société*, vol. 8, n° 4, octobre-décembre. Genebra, OIT/IIES, 1983, pp. 421-428.

¹⁴ Ditmar Brock et Hans-Rolf Vetter. “L'érosion biographique comme conséquence des bouleversements technologiques. Exemple de l'introduction des techniques nouvelles dans l'imprimerie en RFA” in *Sociologie du Travail*, n°2. Paris, Gauthier-Villars, 1986, pp. 125-143.

¹⁵ Dominique Méda. *Le travail. Une valeur en voie de disparition*. Paris, Aubier, 1995; Jean-François Perraud, Kergoat, 1988, op. cit., pp. 362-372.

¹⁶ Charles Goldfinger. *Travail et hors-travail – vers une société fluide*. Paris, Editions Odile Jacob, 1998; José Rose. “Travail et formation”, in Kergoat, 1988, op. cit., pp. 265-272.

¹⁷ Claude Dubar. “Les identités professionnelles”, in Kergoat, 1988, op. cit., pp. 66-74.

¹⁸ Harry Braverman. *Trabalho e capital monopolista. A degradação do trabalho no século XX*. Rio de Janeiro, Zahar, 1977.

¹⁹ Horst Kern e Michael Schumann, 1988, op. cit..

²⁰ Jeremy Rifkin. *La fin du travail*. Paris, La Découverte, 1996.

²¹ Serge Paugam. *Le salarié de la précarité*. Paris, PUF, 2000; Andre Gorz. “Le travail fantôme” in Kergoat, 1988, op. cit., pp. 30-39.

²² Anne-Marie Grozelier. *Pour en finir avec la fin du travail*. Paris, Les Editions de l'Atelier, 1998.

²³ Robert Castel. “Centralité du travail et cohésion sociale” in Kergoat, 1988, op. cit., pp. 50-60.

²⁴ Serge Paugam, 1988, op. cit..

²⁵ Robert Boyer. *La théorie de la régulation: une analyse critique*. Paris, La Découverte, 1986.

²⁶ Pierre Rosanvallon. *La nouvelle question sociale: repenser l'Etat-Providence*. Paris, Seuil, 1995.

²⁷ Naomi Klein. *No Logo – O poder das marcas*. Lisboa, Relógio D'Água, 2002.

²⁸ Fernando Ferreira Costa. *As cooperativas e a economia social*. Lisboa, Livros Horizonte, 1986; Charles Gide. *Économie sociale*. Paris, Sirey, 1905; Peter D. Hall. “A historical overview of the private nonprofit setor” in Walter Powell (ed.). *The nonprofit setor – a research handbook*. New Haven and London, Yale University Press, 1987.

²⁹ I. Billiard, D. Debordeaux, M. Lurol. *Vivre la Précarité – trajectoires et projets de vie*. Paris, Ed. L'aube, 2000; Michel Lallement et Jean-Louis Laville. “Qu'est-

Terceiro setor e limiares da autogestão

ce que le tiers secteur? Associations, économie solidaire, économie sociale” in *Sociologie du Travail*, n° 4, vol. 42, 2002, pp. 523-529.

³⁰ Lester Salamon et Helmut Anheier (orgs.). *Global civil society – dimensions of the nonprofit sector*. Baltimore, The Johns Hopkins Center for Society Studies, 1999.

³¹ Costa Goodolphim. *A associação – história e desenvolvimento das associações portuguesas*. Lisboa, Livros Horizonte, 1974; Charles Gide, 1905, op. cit.; Peter D. Hall, 1987, op. cit..

³² Fernando Ferreira Costa, 1905, op. cit.; H. Desroche. *Pour un traité d'économie sociale*. Paris, CIEM, 1983.

³³ Jean-Louis Laville. *L'économie solidaire*. Paris, Desclée de Brouwer, 2000.

³⁴ Jacques Defourny et José Campos Monzón (eds.). *Économie social – the third sector – cooperative, mutual and nonprofit organizations*. Bruxelles, CIRIEC/De Boeck Université, 1992.

³⁵ Estelle James. *The nonprofit sector in international perspective*. New York/Oxford, Oxford University Press, 1989; Walter Powell, 1987, op. cit..

³⁶ Jean-Louis Laville, 2000, op. cit..

³⁷ Lester Salamon et Helmut Anheier, 1999, op. cit..

RESUMO

O artigo enfoca a racionalidade instrumental contemporânea do capitalismo acoplada às novas tecnologias. A análise aborda, de forma específica, o papel que o terceiro setor assume tanto como campo de acomodação do mercado, do Estado e da centralidade do poder bem como potencialidade de resistência capaz de romper com tal lógica.

Palavras-chave: capitalismo, novas tecnologias, terceiro setor.

ABSTRACT

The article focuses the contemporary instrumental rationality of capitalism connected to the new technologies. The analysis deals, in a specific way, with the role that the third sector takes on, both in the field of the accommodation of market, state and power centrality, and as potentiality for resistance that is able to break with this logic.

Keywords: capitalism, new technologies, third sector.

Recebido para publicação em 8 de março de 2004 e confirmado em 29 de março de 2004.