

“TRABALHO FORMAL E TRABALHO INFORMAL
– AFINAL DUAS FACES DA MESMA MOEDA”

A chamada “economia informal” tornou-se, sobretudo quando se calcula que ela represente cerca de 25% da nossa economia, um tema recorrente.

Importa, porém, compreender que economia (e trabalho) formal e economia (e trabalho) informal são, afinal, as duas faces da mesma moeda e que a primeira não pode existir sem a segunda.

O modelo taylorista e fordista de relações industriais tinha uma “lógica” de organização do trabalho baseada em organizações pesadas e fortemente hierarquizadas, com uma mão-de-obra essencialmente masculina, contratada a tempo inteiro e com carácter permanente, trabalhando por unidade de tempo e num local fixos, recebendo uma retribuição rígida, buscando-se então a máxima produtividade pelo “segmentar” do processo produtivo em pequenas tarefas, cada uma das quais deveria ser cumprida o mais rápida e automatizadamente possível.

Porém, no último quartel do Século XX esse modelo sofreu dois autênticos “abalos telúricos” que o puseram gravemente em causa: o primeiro decorreu do chamado “choque petrolífero” de 1973, que provocou uma grave crise estrutural da economia capitalista, cuja estratégia de recuperação assentou (sobretudo no início dos anos 80) essencialmente no aligeirar das organizações empresariais, tornando-as bastante menos “burocráticas” e pesadas (a célebre “lean

production”), no exteriorizar (“outsourcing”) tudo o que não fosse o coração da actividade (“core business”) das empresas e, enfim, no procurar transformar estas em organizações flexíveis e de “geometria variável” (aumentando em época de expansão e diminuindo em retracção), transformando os custos fixos em variáveis, multiplicando o recurso às formas mais precárias de contratação e pondo-se termo ao (até aí quase absoluto) reinado do contrato de trabalho a tempo inteiro e de carácter permanente.

O outro grande “abalo telúrico” teve que ver com o irrompimento, sobretudo a partir de finais dos anos 80, das chamadas Novas Tecnologias de Informação e Comunicação, as quais – permitindo agora o funcionamento da economia em tempo real, 24 horas por dia e em toda e qualquer parte do Mundo – estilhaçaram por completo as noções tradicionais de tempo e de espaço, permitindo a descontinuidade geográfica e temporal dos vários segmentos do processo produtivo e possibilitando que as grandes organizações empresariais do Mundo actuem como cadeias, por exemplo com a sua Direcção Financeira em Nova Iorque e as unidades industriais onde em cada momento lhes fosse (do ponto de vista legal, político mas sobretudo económico-financeiro) mais vantajoso. Tornou-se então possível que uma empresa de aviação tenha o seu serviço de reservas sediado na Índia (onde um engenheiro de sistemas, formado por uma das melhores universidades americanas, custa o décimo de um engenheiro americano ou um terço de um engenheiro europeu), ou que dos 15.000 trabalhadores da multinacional Nike nem um só esteja ligado à produção já que ela está 100% sub-contratada a unidades industriais situadas nos países de grandes stocks de mão-de-obra de reserva, com patamares de direitos e salários baixíssimos, como a Indonésia !...

Da conjugação destes dois factores surge então e cada vez mais aquilo que alguns autores designam de processo de “concentração no topo” (um cada vez menor número de cada vez maiores gigantes empresariais dominam o mercado mundial) e de “fragmentação na base”, com o chamado “dualismo do mercado de trabalho”: um sector nuclear e “central”, onde normalmente se situam os trabalhadores mais qualificados e mais bem remunerados (normalmente dos países do Centro), e um sector bem mais amplo e periférico, onde numa zona cinzenta se situam os trabalhadores precários (contratados a prazo, a trabalho temporário e até a recibos verdes) mas, apesar de tudo, ainda com alguma protecção social e laboral e uma outra zona, de obscuridade total (“travail au noir”) onde se situa o trabalho infantil (como o das crianças paquistanesas de 5 anos que cosem à mão bolas de futebol) e dos emigrantes ilegais (dos mexicanos nos EUA aos turcos na Alemanha e aos próprios ucranianos em Portugal), sector este onde o Direito do Trabalho pura e simplesmente não entra.

Este “dualismo do mercado de trabalho” tanto se verifica a nível mundial como dentro de cada país (ainda que naturalmente em proporções distintas de Estado para Estado). Mas é exactamente com base nele que pode funcionar o actual jogo do grande capital financeiro internacional, mantendo permanentemente os trabalhadores sob a chantagem de ou aceitarem a restrição dos seus direitos ou então perderem a sua subsistência por ser possível encontrar noutra parte do globo trabalhadores com salários e condições sociais ainda mais baixos !

A grande questão que se suscita então, do ponto de vista da estratégia do desenvolvimento de um país, e logo da sua própria independência política, é esta: se Portugal aceita que não consegue criar os seus próprios processos produtivos

tendo de se limitar a executar segmentos de processos alheios, e a busca da competitividade e da produtividade é feita, não na lógica do reforço do investimento nas novas tecnologias, das qualificações, da inovação e da excelência dos métodos de gestão, mas quase exclusivamente na óptica taylorista do aumento da duração e da intensidade das jornadas de trabalho e na diminuição dos salários ou até na base da ilegalidade e da irregularidade (desde os salários em atraso à evasão fiscal, passando por fraudes como a dos recibos verdes), o resultado só pode ser o da “periferização” sucessiva da nossa economia e do aumento crescente das respectivas áreas de trabalho “informal” e “atípico”.

É que quando já se escolheu ter chuva no nabal não se pode pretender ter simultaneamente sol na eira !...

Lisboa, 17 de Setembro de 2004

António Garcia Pereira