

ILONA KOVÁCS

(COORDENAÇÃO)

SARA FALCÃO CASACA

MARIA DA CONCEIÇÃO CERDEIRA

JOÃO PEIXOTO

TEMAS ATUAIS DA SOCIOLOGIA DO TRABALHO E DA EMPRESA



2. Transformações do contexto socioeconómico

Ilona Kovács

2.1. Tecnologias de informação e comunicação, processos de globalização e nova divisão internacional do trabalho

2.1.1. A emergência da economia pós-industrial ou da economia da flexibilidade

A transformação das condições económicas manifesta-se na crescente terciarização, na utilização de tecnologias de informação e de comunicação, na internacionalização e globalização da economia, no aumento da concorrência e na nova repartição do poder económico, bem como na diferenciação e instabilidade dos mercados, com novas e acrescidas exigências em termos de qualidade, flexibilidade e inovação.

A grande expansão industrial, o crescimento económico e a relativa estabilidade social do pós-Segunda Guerra Mundial, que durou um quarto de século, tinha como principais pilares a expansão da procura (consumo em massa), o aumento da produtividade e a racionalização técnico-organizativa orientada para a obtenção de economias de escala (produção em massa), bem como o contrato social entre capital e

trabalho. A estabilidade social era garantida pelo sistema de Estado-Providência ou Estado de Bem-Estar. Porém, este modelo de crescimento entrou em crise no início dos anos 70 do século XX, começando com o descontentamento e contestações sociais, agravando-se com a crise petrolífera e o aumento do preço do petróleo, seguido de uma espiral inflacionária, desemprego crescente, e culminando na estagnação económica. O crescimento começou a sofrer desgastes desde meados dos anos 60. Apesar da expansão dos mercados, a produtividade diminuiu, indicando a crise do modelo taylorista-fordista de organização do trabalho. Este modelo foi posto em causa desde meados dos anos 60, numa primeira fase pela contestação sindical, desde os anos 70, pelas novas condições de mercado e, na década de 80, pela difusão de novos princípios de gestão empresarial (Piore e Sabel, 1984).

A expansão contínua da procura tornou-se impossível devido à saturação de necessidades que dinamizaram o grande crescimento, à redução do poder de compra dos assalariados, principalmente na década de 80, e ao desmantelamento parcial do Estado de Bem-Estar. Um mercado em expansão deu lugar a um mercado segmentado e em estagnação, com repercussões na concorrência. A qualidade, a diversidade, a capacidade de adaptar os produtos às exigências dos clientes, a garantia de curtos prazos de entrega, entre outros, tornaram-se factores cada vez mais importantes de concorrência e não meramente o preço. As novas condições de concorrência exigiram, por conseguinte, modificações e inovações nos produtos, inovações e flexibilidade nos processos, melhoria da qualidade, aumento da produtividade e redução dos ciclos de produção. Em vez da lógica da produção em massa impôs-se a lógica da flexibilidade. Por outras palavras, a resposta a uma procura incerta e variada exigia por parte das empresas flexibilidade, ou seja, capacidade de mudar rapidamente, se fosse necessário, de produtos, processos e mercados. É neste sentido que se fala da passagem da economia de escala, ligada a uma procura homogénea e estável, para a economia de gama, na qual a indústria e os serviços convergem cada vez mais em direção a um sistema produtivo complexo, intensivo em capital, orientado para a qualidade e flexibilidade. Assim, a

competitividade das empresas, regiões e blocos económicos depende da sua capacidade de passar da produção em massa para a produção flexível. Nesta perspectiva, emergiu um novo tipo de produção nos mais diversos sectores de atividade, uma nova repartição de empregos e de recursos financeiros, e um novo tipo de empresa (Piore e Sabel, 1984; Hirschhorn, 1987).

Uma das tendências mais marcantes da transformação da estrutura económica é a terciarização. A terciarização significa não apenas o aumento dos serviços de tipo colectivo destinados aos consumidores finais, mas, igualmente, o aumento dos serviços destinados ao sistema produtivo (actividade de I&D, *marketing*, produção de *software*, etc.). A indústria tende a incorporar cada vez mais serviços no seu valor acrescentado, tais como engenharia, aconselhamento de gestão, contabilidade, *marketing*, estudos de mercado, manutenção e serviços de pós-venda. Essa incorporação faz-se quer pela integração dessas atividades nas empresas, quer pelo recurso à subcontratação de empresas especializadas. Por sua vez, os serviços tendem a utilizar cada vez mais máquinas informáticas. Por outras palavras, a indústria terciariza-se e o terciário industrializa-se. A indústria torna-se cada vez mais eficaz e mais produtiva, mas deixa de ser o elemento estruturante da sociedade. Nasce um novo tipo de indústria, apoiada não na mão-de-obra barata, mas em novas tecnologias, recursos humanos qualificados e novas formas organizacionais orientadas para a produção de bens diversificados e frequentemente renovados. Os consumidores tendem a prestar serviços a si próprios através da crescente utilização de novos produtos de comunicação. A informática doméstica, o audiovisual, as novas infra-estruturas de comunicação, abrem caminho para o desenvolvimento de uma economia de *self-service*. As fronteiras entre os sectores secundário e terciário tendem a esbater-se, tal como entre trabalho e tempos livres (Stoffaes, 1992).

2.1.2. Difusão de tecnologias de informação e comunicação

As tecnologias de informação e comunicação (TIC), os novos materiais e a biotecnologia são poderosos factores de alteração das bases materiais da economia, da sociedade e da cultura. Desde os anos 1970 começou a desenvolver-se um novo sistema tecnológico, altamente integrado, com base na convergência entre tecnologias específicas tais como microelectrónica, telecomunicações, computação, optoelectrónica (transmissão por fibra óptica e laser) e engenharia genética

As novas tecnologias penetram em todas as atividades humanas, nos mais diversos processos de produção de bens e serviços. A prodútica (sistemas electrónicos de automação da produção) e a burótica (sistemas electrónicos de automação dos serviços administrativos) aplicam-se aos mais diversos sectores industriais (inclusive tradicionais), funções e categorias de trabalhadores. Não é nosso objetivo proceder à caracterização das novas tecnologias; no entanto, convém referir alguns aspectos que são pertinentes sob o ponto de vista da dimensão social e organizacional da empresa. Entre esses aspectos constam, além da aplicabilidade generalizada já mencionada, a integração, a extensão da automatização, a flexibilidade e a vulnerabilidade decorrente dos erros.

Um dos aspectos fundamentais dos sistemas tecnológicos avançados, difundidos em empresas industriais inovadoras, na década de 80, consiste na sua tendência para uma crescente integração, que abrange duas dimensões. Uma compreende “a dimensão física, em que a transformação e transferência de material e componentes se pode aproximar do conceito de fluxo contínuo. A segunda, a dimensão informacional ou de gestão, em que as atividades de *marketing*, concepção e engenharia dos produtos, engenharia de processos, produção e contabilidade atingem um elevado nível de coordenação no interesse de se atingir uma resposta flexível e económica às oportunidades do mercado” (Child, 1987: 117). Por outras palavras, as diversas áreas de actividade assistidas por computador vão-se integrando em graus cada vez mais elevados. Deste modo, o CIM (*Computer Integrated Manufacturing*) representa o nível de integração mais elevado, quando todas as actividades da

empresa se encontram ligadas. A interligação das diversas áreas de atividades é feita com base em tecnologias de informação. Desde os primeiros níveis de integração (concepção assistida por computador – CAD, máquinas-ferramentas computadorizadas – CNC, robots, armazéns flexíveis, etc.) até ao nível da integração final – CIM, faz-se uso intensivo de redes de computadores e técnicas de processamento de dados, Inteligência Artificial e Sistemas de Gestão de Base de Dados.

Uma outra característica reside na extensão da automatização. Esta refere-se não apenas à automatização dos próprios processos de fabricação e de transportes, mas também aos sistemas de informação e controlo. Com os sistemas tecnológicos avançados surge a possibilidade de aumentar o grau de automatização e, ao mesmo tempo, manter ou aumentar a flexibilidade. Anteriormente (até aos anos 70), o aumento do grau de automatização engendrava uma maior rigidez. A produção de um número reduzido de produtos standardizados, com máquinas e equipamentos especializados segundo o imperativo da quantidade e produtividade (economia de escala), pertence à era da chamada automatização convencional ou rígida. De modo diferente, os equipamentos programáveis são multifuncionais e representam a automatização flexível, com a vantagem de permitir uma maior performance económica, criando produtos diversificados, individualizados, frequentemente renovados com a melhoria simultânea da produtividade e da qualidade. As tecnologias avançadas caracterizam-se, por conseguinte, pela flexibilidade técnica; isto é, pela possibilidade de diversificar os produtos, modificar frequentemente os modelos, lançar rapidamente novos produtos e reduzir os prazos de entrega, sem custos adicionais. A flexibilidade técnica possibilita a flexibilidade em termos organizacionais, isto é, a capacidade de resposta rápida às mudanças quantitativas e qualitativas da procura.

A revolução microelectrónica implica transformações profundas. Por essa razão utilizam-se expressões como “novo paradigma tecnológico” ou “novo paradigma técnico-económico” (Dosi *et al.*, 1988). A convergência de todas as tecnologias electrónicas para a comunicação interactiva levou à criação da Internet que, segundo Castells (2004), é o

meio mais revolucionário da Era da Informação, com grande difusão desde a década de 90. Segundo este autor, trata-se de uma ruptura tecnológica ou de um novo paradigma, cujos principais atributos são: abrangência, complexidade e disposição em forma de rede.

As inovações técnicas, aliadas a novas formas organizacionais, permitem a optimização global dos fluxos produtivos, tanto dentro das empresas como entre elas, a cooperação mais estreita com clientes e fornecedores, a descentralização das decisões operacionais no seio de unidades mais pequenas e, ao mesmo tempo, a criação de redes, alianças estratégicas e *joint-ventures* com vista a obter ganhos de especialização e de coordenação. As TIC permitem estabelecer ligações infinitas entre as mais diversas áreas de atividade e entre os diversos elementos e agentes ligados a tais actividades (empresas, grupos e indivíduos), ou seja, o funcionamento em rede. É de notar que é possível não apenas a reconfiguração dos processos, mas também a mudança das organizações pela reorganização dos seus componentes. Esta capacidade de reconfiguração é fulcral numa sociedade caracterizada por mudanças contínuas. Estamos perante uma nova economia, a economia em rede, cujos elementos e agentes estão profundamente interligados. A nova economia continua a abranger apenas uma pequena parte da economia como um todo. No entanto, constitui um padrão para a evolução da economia, exercendo uma profunda influência normativa (Sennett, 2007).

Um dos elementos fundamentais do sistema produtivo tende a ser o sistema de transmissão, armazenamento e tratamento de informações. É neste sentido que Castells¹⁸ se refere à emergência de uma economia informacional. Na economia informacional, a competitividade das empresas, regiões ou até de países depende da sua capacidade de produzir, gerir e processar eficazmente informação baseada em conhecimentos. A nova economia emergiu na década de 1990 nos EUA, mais especificamente na Califórnia, e expandiu-se rapidamente para a Europa, o Japão e outras áreas do mundo (Castells, 2002).

¹⁸ Manuel Castells é um sociólogo espanhol, professor da Universidade de Berkeley e da Universidade Autónoma de Barcelona.

Importa ainda salientar que as tecnologias avançadas têm uma maior vulnerabilidade face aos erros e falhas provenientes de factores de incerteza (não previstos e não programáveis) que são incontrolláveis por automatismos. Os custos provenientes da deficiente programação e da incapacidade de correcção rápida destes erros agravam-se à medida que aumenta o grau de integração.

As TIC permitem incorporar informação e conhecimentos nos artefactos, empregar competências e conhecimentos independentemente do ser humano, ou seja, é possível que os computadores substituam as pessoas na realização de uma grande variedade de funções económicas ligadas à produção e à distribuição de bens e serviços. Essa possibilidade tem profundas implicações na natureza do trabalho, na organização do trabalho e no próprio papel do ser humano na produção. Não é por acaso que esta questão é muito controversa.

Confrontam-se perspectivas opostas sobre as consequências da utilização das novas tecnologias. Enquanto que na perspectiva optimista apenas há consequências positivas, a óptica pessimista apenas vê consequências negativas. Face a estas perspectivas deterministas, é importante sublinhar a ambiguidade das novas tecnologias, ou seja, estas têm imensas potencialidades positivas (melhoria da produtividade, qualidade, flexibilidade, libertação dos indivíduos das tarefas penosas e repetitivas, facilidade de comunicação), mas comportam igualmente ameaças (desemprego, desqualificação, centralização de decisões e do controlo, ameaça de liberdades individuais, dominação das empresas pelos construtores e pelas instâncias financeiras dos países de forte desenvolvimento tecnológico). As consequências sociais das novas tecnologias dependem da utilização que a sociedade e as empresas delas fizerem. É neste sentido que Stoffaes (1992) considera que o mais importante não é a revolução técnica da informática, da telemática e da robótica, mas o que a sociedade e as empresas fizerem. A instalação de computadores e *robots* numa fábrica não serve para nada se antes não se tiverem alterado a organização e os métodos de gestão. A utilização das novas tecnologias de comunicação pelo grande público exige que as pessoas estejam formadas de modo a poderem recebê-las.

2.1.3. A globalização da economia

O conceito de globalização faz parte do vocabulário de jornalistas, políticos, empresários e académicos. Podemos dizer que o seu uso generalizou-se. Porém, este uso generalizado não quer dizer que haja consenso acerca do seu conteúdo; pelo contrário, há usos muito diferentes deste conceito. Para uns, a globalização é um fenómeno recente, que se resume à globalização dos mercados, afectando o papel do Estado. Para outros¹⁹, não se trata de um processo recente, mas de um processo histórico, iniciado a partir do século XV (com os Descobrimentos), referente à evolução da economia de mercado e da modernização ocidental que culmina na mundialização da economia.

Na perspectiva liberal, a globalização significa a universalização das relações mercantis com efeitos positivos. A mais eficaz distribuição mundial dos recursos permitiria o desenvolvimento da competitividade geral das economias e o aumento do bem-estar em geral. Por essa razão, a liberalização dos mercados nacionais é considerada como a melhor garantia para o crescimento da economia mundial. Nesta óptica, as TIC (principais factores do crescimento económico e de novos empregos) levam a um novo tipo de economia e de sociedade desde que os governos promovam a economia do mercado livre à escala global.

Numa abordagem diferente, defendida por Manuel Castells e pelo Grupo de Lisboa, entre outras, este conceito refere-se às mudanças ocorridas nas duas últimas décadas no mercado de capitais, nas comunicações e nos transportes, no fluxo de bens e de serviços, no papel do Estado-Nação, nos padrões de consumo e no quadro geopolítico. A globalização designa o processo de emergência de um sistema mundial pelo qual os acontecimentos, decisões e atividades realizadas numa parte do mundo produzem consequências significativas para indivíduos e comunidades situadas noutras regiões do globo (Grupo de

¹⁹ Entre eles, Immanuel Wallerstein, sociólogo e historiador americano (*The Modern World System*, Nova Iorque, Academic Press, 1974).

Lisboa, 1994). Trata-se de um conjunto de processos que, por um lado, abrange grande parte do globo e, por outro lado, implica a intensificação das interacções e interdependências. Mas além disso, a globalização significa que os processos de produção de produtos e serviços são organizados à escala global, dispersando-se por locais muito diferentes e por fases da cadeia de valor, directamente ou através de uma rede de relações entre os diversos agentes económicos. O local de realização das fases da cadeia de valor depende da existência de factores de competitividade. Os produtos da economia de alto valor emergente à escala global deixaram de ser produtos nacionais (“Made in Japan” ou “Made in USA”) e são cada vez mais produtos globais (“Made in the World”), como refere Robert Reich:

Uma campanha publicitária é concebida na Grã-Bretanha; um filme a ela destinado é rodado no Canadá, dobrado na Grã-Bretanha e montado em Nova Iorque. Um automóvel desportivo é financiado no Japão, projectado em Itália e montado em Indiana, no México e em França, incorporando componentes electrónicos avançados, inventados em Nova Jérсия e fabricados no Japão. (...) Quando um americano compra um Pontiac Le Mans da General Motors, por exemplo, envolve-se sem o saber numa transacção internacional. Dos 10000 dólares pagos à GM, cerca de 3000 vão para a Coreia do Sul, para pagar trabalho de rotina e operações de montagem, 1750 para o Japão por componentes avançados (motores, veios de transmissão e electrónica), 750 dólares para a Alemanha por estilismo e engenharia de projecto, 400 dólares para Taiwan, Singapura e Japão por pequenos componentes, 250 dólares para a Grã-Bretanha por publicidade e marketing e cerca de 50 dólares para a Irlanda e Barbados por processamento de dados. O resto – menos de 4000 dólares – é destinado aos estrategos em Detroit, advogados, banqueiros em Nova Iorque, especialistas de lobbying em Washington, trabalhadores dos seguros e dos serviços de saúde em todo o país e para os acionistas da General Motors – a maior parte dos quais vive nos

Estados Unidos, embora um número crescente sejam cidadãos estrangeiros.

(Reich, 1993: 161-162)

Segundo Castells, a economia global designa uma economia com “capacidade de funcionar como uma unidade em tempo real, numa escala planetária” (Castells, 2002: 124). É apenas em finais do século XX que esse tipo de funcionamento se tornou possível graças às TIC. Nesta óptica, a globalização da economia é diferente da sua internacionalização e da sua multinacionalização. A internacionalização da economia significa que o processo de trocas entre Estados-Nação se associa ao papel preponderante dos atores nacionais. A multinacionalização da economia reporta-se aos processos de transferência ou deslocação de recursos de uma economia nacional para outra. Os principais atores nesse processo são as empresas multinacionais que criam estruturas produtivas em países diferentes tendo capacidade para influenciar e controlar as suas economias. Com a globalização ganham importância as dinâmicas globais como pontos de referência estratégicos para os atores da economia emergente de alto valor. Um dos atores centrais refere-se às empresas transnacionais ou empresas globais, que elaboram a sua estratégia e organizam a sua atividade à escala planetária. É difícil identificar uma territorialidade específica destas teias globais, apesar de possuírem uma sede, sobretudo por causa das formas intensivas de inter-relação e integração que ocorrem entre as empresas, infraestruturas e regras, nas várias fases de concepção, produção, distribuição e consumo de bens e serviços (Grupo de Lisboa, 1994: 55).

A crescente globalização da economia está a fazer desaparecer um fundamento básico do Estado-Nação: o mercado nacional. O espaço nacional está a ser substituído, enquanto ponto económico estratégico, pelo emergente espaço global. Nacional continua a ser um nível de grande importância, mas não é já o principal nível estratégico para os intervenientes nas áreas do desenvolvimento científico, da inovação tecnológica e do crescimento socioeconómico.

A globalização da economia não é consequência das leis do mercado ou da evolução da tecnologia, mas foi promovida por políticas definidas pelos principais agentes da globalização, tais como os governos dos países mais ricos (G-7), as instituições internacionais (FMI – Fundo Monetário Internacional, BM – Banco Mundial e OMC – Organização Mundial do Comércio) e as empresas multinacionais. É de destacar a importância do “principal globalizador, o governo dos EUA: uma economia global aberta e integrada serve os interesses das empresas norte-americanas ou aí sediadas” (Castells, 2002: 174). Acresce ainda que os EUA são a potência dominante nas instituições internacionais do comércio e da finança. É neste sentido que Boaventura de Sousa Santos se refere à globalização hegemónica, que se caracteriza pela prevalência do princípio do mercado sobre o princípio do Estado, pela financeirização da economia mundial, pela subordinação dos interesses do trabalho aos interesses do capital, pelo protagonismo incondicional das empresas multinacionais, pela recomposição territorial das economias e pela perda de peso dos espaços nacionais. Porém, segundo este autor, existe uma globalização contra-hegemónica orientada por normas cooperativas e participativas, protagonizada pelos movimentos cooperativos, sindicatos e organizações não-governamentais, com o objectivo de criar ou manter espaços de sociabilidade de pequena escala, comunitários, e promover a auto-sustentabilidade (Santos, 2001).

A aceleração da globalização económica deve-se a três políticas interrelacionadas: desregulação da economia (começando pelos mercados financeiros), liberalização do comércio e dos investimentos internacionais e privatização de empresas públicas (vendidas sobretudo a investidores estrangeiros). Estas políticas foram iniciadas nos finais dos anos 70 nos EUA e no início dos anos 80 no Reino Unido, mas na década de 80 foram adoptadas pela maior parte dos países e na década de 90 expandiram-se à escala global. Ao mesmo tempo ganhou terreno a ideologia neoliberal (neo-conservadora nos EUA), tornando-se hegemónica após o colapso do regime soviético simbolizado pela queda do muro de Berlim. Este processo de aceleração da globalização avançou tanto por via da pressão dos governos, como da imposição pelas

instituições internacionais com vista à homogeneização das condições de acumulação do capital em todo mundo, como chama a atenção Castells: “O mecanismo para levar o processo de globalização à maioria dos países era simples: pressão política, tanto através de pressão governamental, como da imposição pelo FMI / Banco Mundial / OMC. Apenas após as economias serem liberalizadas, o capital poderia fluir” (Castells, 2002: 171).

Segundo este autor, a aceleração da globalização, na década de 80, mergulhou as economias da América Latina e da África numa crise profunda. O FMI e o Banco Mundial concederam uma linha de crédito, mas com a condição de serem aceites as políticas de ajustamento definidas por economistas ortodoxos neoclássicos americanos (da Universidade de Chicago e do MIT).²⁰ No final da década de 90, o FMI conduzia e aconselhava políticas de ajustamento em mais de 80 países no mundo. A maior parte dos países em vias de desenvolvimento e as economias em transição tornaram-se, deste modo, um protectorado do FMI. Uma política semelhante foi implementada pela OMC. Para os mercados emergentes (China, Índia) terem acesso aos mercados ricos, tiveram que aderir às regras do comércio internacional.

A liberalização dos fluxos de capitais, ocorrida a partir dos anos 80, aliada à inovação tecnológica nas telecomunicações e nas aplicações informáticas, permitiu a deslocação de somas astronómicas de capitais; por essa razão, a liberalização dos fluxos de capitais tem sido considerada como o centro nevrálgico da globalização.²¹ Os movimentos

²⁰ A economia deve ser ajustada através de um pacote de medidas orientado para o aumento do papel do mercado e restrição do Estado, que ficou conhecido como o Consenso de Washington. Entre as suas directrizes constam a disciplina orçamental, a racionalização das despesas públicas, a liberalização financeira, a liberalização do comércio internacional, a eliminação das barreiras ao investimento directo estrangeiro, assegurar os direitos da propriedade intelectual, a privatização das empresas públicas, desregulamentação dos mercados, entre outras.

²¹ A liberalização do comércio mundial tem avançado desde o acordo do GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) de 1947. As negociações mais recentes (*Uruguay Round*) apontam para uma liberalização total gradual dos fluxos de comércio

especulativos de capitais intensificaram-se. É de notar que, em meados dos anos 90, 90% das transacções internacionais não estavam relacionados com o financiamento de comércio e de investimento de longo prazo, ou seja, com a economia real, mas eram especulativas visando obter lucro imediato.²²

Os movimentos financeiros intensivos à escala global caracterizam-se por uma grande instabilidade e volatilidade, o que traz consigo a possibilidade de crises financeiras com efeitos devastadores sobre as economias, sociedades, famílias e indivíduos. A globalização dos mercados financeiros resultou da desregulamentação dos mercados financeiros na maioria dos países e da liberalização das transacções internacionais. Isto significa que os capitais de todas as proveniências podem ser mobilizados para serem investidos em qualquer parte do mundo, mas com efeitos desestabilizadores, como afirma Giddens (2000: 21): “Na nova economia electrónica global, gestores de fundos, bancos, empresas, sem esquecer milhões de investidores a título pessoal, podem transferir grandes somas de capitais com um simples carregar num botão. E, ao fazê-lo, podem desestabilizar economias que pareciam sólidas como granito”.²³

de bens e serviços, acompanhada pela Organização Mundial do Comércio, criada em 1995.

²² De acordo com Eatwell, segundo estimativas, a proporção do investimento especulativo cresceu de 10% em 1971 (ou seja, pouco antes do abandono do sistema Bretton Woods e da desregulamentação dos fluxos internacionais de capitais) para 90% em meados dos anos 90 (Eatwell, J., 1995, “The international origins of unemployment”, in: Michie, J. e Smith J. G. (orgs.), *Managing the Global Economy*, Oxford, Oxford University Press, pp. 271-286).

²³ Em mercados financeiros integrados mas desregulamentados, os investidores procuram oportunidades de obter retornos elevados menosprezando o alto risco, na esperança de apoio governamental em caso de crise bancária e monetária; isto implica a possibilidade de crises financeiras recorrentes com consequências devastadoras nas economias e sociedades. As crises da década de 1980 na maioria dos países da América Latina foram seguidas por outras crises (no México, na Ásia, na Rússia e no Brasil) na década de 1990 e, recentemente, pela crise de 2008.

A desregulamentação é um outro motor da globalização. Os impulsionadores dessa política consideram que a participação directa do Estado nas actividades económicas, bem como a sua intervenção indirecta por via de regulamentação da actividade económica, são perniciosas para o dinamismo económico, o qual apenas pode ser garantido pelas forças do mercado.

Para além da liberalização e da desregulamentação, a privatização tem sido uma outra opção política accionada para acelerar a globalização. A privatização parcial ou total de sectores importantes da economia tem sido feita com base na assunção de que as forças privadas do mercado possibilitam uma melhor afectação dos recursos disponíveis, garantindo a satisfação dos interesses de produtores e consumidores (Grupo de Lisboa, 1994). Por conseguinte, o investimento privado é considerado como o melhor mecanismo para mobilizar os recursos de acordo com as exigências do mercado.

Porém, não é tudo global na economia. A maioria da produção, do emprego e das empresas continua a ser local e regional. Existe uma economia global, porque a economia mundial depende da actuação do seu âmbito globalizado (os mercados financeiros, a produção transnacional, a ciência e a tecnologia, trabalho altamente qualificado e especializado). Castells (2002) refere-se ao capitalismo informacional global como uma rede de capital global e integrada, cujos movimentos e lógica variável determinam em última instância as economias e influem nas sociedades (Castells, 2002).

Apesar da importância central da dimensão económica, a globalização abrange outras dimensões ligadas à ciência, tecnologia, investigação e desenvolvimento, cultura e política. Por conseguinte, não se trata de um processo simples; constitui, antes, uma rede complexa de processos.

2.2. Debate sobre as transformações da sociedade

2.2.1. Da sociedade industrial à sociedade de informação

Não há consenso entre os estudiosos acerca da natureza das mudanças vigentes. Para uns, nomeadamente de influência marxista, as Atuais tendências de transformação situam-se dentro da lógica da sociedade capitalista avançada e, por conseguinte, não constituem uma ruptura com a sociedade industrial. Para outros, essas mudanças inscrevem-se num processo de uma “nova revolução industrial” e na emergência de um novo tipo de sociedade. Primeiro, nos anos 60-70 do século XX, esta foi apelidada de “sociedade pós-industrial”; depois, na década de 80, com a difusão das tecnologias de informação, ganhou terreno o conceito “sociedade da informação” e, mais recentemente, é também comum o termo “sociedade do conhecimento” (tanto utilizado nas discussões no âmbito das ciências sociais como nos discursos políticos). Com a utilização destes conceitos, os respetivos autores pretendem anunciar uma nova era no processo de desenvolvimento das sociedades industrialmente mais avançadas.

O conceito de sociedade pós-industrial tornou-se conhecido a partir da análise feita por Daniel Bell. Segundo este sociólogo americano, a sociedade pós-industrial caracteriza-se pelos seguintes aspectos (Bell, 1973):

- a economia tende a tornar-se produtora de serviços (principalmente saúde, investigação, educação e governo), em vez de produtora de bens;
- os grupos de profissionais altamente qualificados, cientistas e técnicos tornam-se os grupos-chave da sociedade, que formam a nova *intelligentsia*, desempenhando tarefas como planeamento, previsão, investigação e desenvolvimento;
- o conhecimento teórico tem um papel central como fonte de inovação e de formulação de políticas, com o objectivo de exercer

- controlo sobre as mudanças; a fusão entre ciência e novas indústrias, entre ciência e guerra, depende cada vez mais dos progressos do trabalho teórico, da investigação científica e do investimento em I&D;
- criação de uma tecnologia intelectual para gerir a complexidade organizada (sistemas em grande escala, com um número muito grande de variáveis), cujo instrumento é o computador.

Nesta óptica, o trabalho e o capital tendem a ser suplantados pelo conhecimento e informação, tornando-se deste modo variáveis centrais da economia e da sociedade.

Porém, foi Alain Touraine, sociólogo francês, o primeiro autor a utilizar o conceito de sociedade pós-industrial (1970). Na sua perspectiva, a sociedade pós-industrial é uma sociedade programada, mobilizada para o crescimento económico, que é mais o resultado de um conjunto de factores sociais do que da simples acumulação do capital. O crescimento depende mais directamente do conhecimento, sobretudo “do papel da investigação científica e técnica, da formação profissional, da capacidade de programar a mudança (...), de gerir organizações, ou seja, sistemas de relações sociais, ou de difundir atitudes favoráveis à movimentação e à transformação contínua de todos os factores de produção, todos os domínios da vida social” (Touraine, 1970: 10).

Na sociedade pós-industrial, comparando com a sociedade industrial, para além das transformações económicas, surgem igualmente alterações nas relações de poder. Essa sociedade caracteriza-se não tanto pela exploração, mas sobretudo pela alienação. Trata-se da sociedade da alienação, não por reduzir à miséria ou por sujeições policiais, mas por integrar pela via da sedução e da manipulação. A ausência de informação e de uma participação efectiva nas decisões define a alienação. A nova classe dominante define-se pela direcção dos grandes aparelhos económicos e políticos que orientam o crescimento económico, por conseguinte, pelo controlo e acesso privilegiado à informação. A classe dominada já não é definida em função da relação com a propriedade, como na sociedade industrial, mas pela dependência

dos mecanismos de mutação dirigida, dos instrumentos de integração social e cultural. Não é o trabalho directamente produtivo que se opõe ao capital, mas a identidade pessoal e colectiva que se opõe à manipulação. As lutas sociais não se limitam ao domínio do trabalho e da empresa, precisamente porque o domínio do poder económico sobre a vida social é mais geral, atinge todos os aspectos da vida pessoal e das actividades colectivas.

Assim, embora Touraine indique algumas características que distinguem a sociedade pós-industrial da sociedade industrial (igualmente assinaladas por Bell), na sua análise a ênfase está nas novas classes sociais, nos novos movimentos e conflitos provenientes das novas relações sociais. As principais diferenças que podem ser estabelecidas entre a sociedade industrial e pós-industrial, de acordo com a análise de Touraine, são as seguintes:

Quadro 2.1 – Comparação entre as sociedades industrial e pós-industrial

Sociedade industrial (via capitalista)	Sociedade pós-industrial
Crescimento económico depende da acumulação do capital e da organização dos meios técnicos e humanos	Crescimento económico depende da ciência, tecnologia e da capacidade de programação e controlo das mudanças nas diversas esferas da vida social
Classe dominante define-se pelo controlo ou ausência de controlo sobre os meios de produção e investimentos e os conflitos situam-se entre capital e trabalho, ou seja, entre os detentores do capital e os assalariados	Classes dominantes definem-se pelo controlo sobre conhecimento, informação e poder de decisão e os conflitos situam-se entre os aparelhos de decisão política e económica (tecnocracia/burocracia) e aqueles que são submetidos a essas decisões, ou seja, os dirigidos (profissionais, estudantes) e empregados (técnicos)
Movimento operário contra a exploração	Novos movimentos sociais (movimento estudantil, das mulheres, consumidores, movimentos ecologistas, autonomistas, pacifistas, etc.) contra novas formas de dominação, para controlar informação, obter autonomia, e controlar as mudanças, entre outros
Decisões económicas são tomadas em função do lucro	Decisões económicas resultam das exigências combinadas do crescimento económico e do poder e não ocorrem simplesmente em função do lucro

Fonte: elaboração própria com base em Touraine (1970).

Para Alvin Toffler, autor americano conhecido pelos seus estudos sobre o futuro, numa perspectiva de tecno-optimismo, a revolução tecnológica levará a uma nova civilização. O ritmo acelerado das mudanças tecnológicas e sociais irá provocar uma tensão arrasadora e desorientação nas pessoas – o “choque do futuro” (Toffler, 1970). Trata-se da emergência da “Civilização da Terceira Vaga”, que substitui a Civilização Industrial da Segunda Vaga (Toffler, 1980). As crises do nosso tempo, que afectam os valores e estruturas políticas, económicas e familiares, constituem sinais de uma mudança civilizacional com consequências muito positivas na economia e na sociedade em geral.

Assim, a sociedade de massa, surgida com a Revolução Industrial e caracterizada pela produção, comunicação e educação em massa, torna-se cada vez mais desmassificada. Por outras palavras, a uniformidade dá lugar à diversidade de valores, de formas familiares, de comunicação, de produção e consumo, de organização das empresas, de modalidades de trabalho e emprego, dos modos de vida em geral. A desmassificação e a diversificação surgem a partir de uma base tecnológica diversificada emanante da biologia, da genética, da electrónica e da ciência dos materiais. Trata-se, por conseguinte, de uma sociedade baseada na informação e na electrónica. A fusão de formas de energia, tecnologias e meios de informação trará mudanças revolucionárias na maneira como trabalhamos. O trabalho passa a ser realizado em empresas descentralizadas e em unidades auto-geridas, escritórios informatizados e também em casa.

Segundo este autor, a ascensão da televisão por cabo, as videocassetes, as redes de comunicação/informação, as emissões via satélite e a diversidade de publicações permitem quebrar a consciência monolítica produzida pelos meios de comunicação em massa da Segunda Vaga. Deste modo, em vez da standardização de comportamentos, ideias, linguagem e estilos de vida da sociedade de massa, a nova sociedade assentará na segmentação e diversidade. Em vez de uma sociedade sincronizada com o ritmo da linha de montagem, a nova sociedade funcionará com ritmos e horários flexíveis. Em vez de uma sociedade que concentra população, fluxos de energia e outras características da vida, a sociedade da Terceira Vaga dispersará e desconcentrará.

Em vez de optar pela escala máxima segundo o princípio de que “maior é melhor”, a sociedade da Terceira Vaga compreenderá o significado da expressão “escala apropriada”. Em vez de ser uma sociedade altamente centralizada, a sociedade da Terceira Vaga reconhecerá o valor da tomada de decisões muito descentralizada. A sociedade construir-se-ia mais à volta de uma rede do que de uma hierarquia de novas instituições. Surgirão novas formas de organização, com hierarquias mais planas e mais transitórias, designadas por Toffler como *adhocracia*. De modo sintético, as características contrastantes dos dois tipos de sociedade, de acordo com Toffler, seriam as seguintes (Quadro 2.2):

Quadro 2.2 – Comparação entre as sociedades da Segunda e Terceira Vaga

Civilização da 2ª Vaga	Civilização da 3ª Vaga
• Ambiente previsível • Concentração • Centralização • Organizações burocráticas • Estandardização • Massificação	• Ambiente turbulento • Desconcentração • Descentralização • Adhocracia • Diversificação • Individualização

Fonte: elaboração própria com base em Toffler (1980).

As TIC são consideradas também por Masuda, sociólogo japonês,²⁴ como as grandes forças que modelam as relações sociais, económicas e políticas, dando origem a um novo tipo de sociedade qualitativamente

²⁴ Yoneji Masuda, falecido em 1995, teve um papel crucial na definição da estratégia para o desenvolvimento da sociedade da informação no Japão: trabalhou em vários programas para o desenvolvimento da sociedade da informação no Japão, foi fundador e presidente do Instituto para a Sociedade da Informação, professor da Universidade de Aomori e director da Sociedade Japonesa da Criatividade, e ainda ex-director do Instituto Japonês para o Desenvolvimento da Utilização do Computador.

diferente, a sociedade de informação. Está bem patente esta concepção determinista na seguinte afirmação:

Quando aparece uma inovação tecnológica que produz uma nova época, sucedem-se certas mudanças na sociedade existente, surgindo uma nova sociedade. A máquina a vapor precipitou a revolução industrial, provocando uma série de mudanças que conduziram a um novo sistema político e económico: o sistema capitalista e a democracia parlamentar. A era da informação, resultado da tecnologia computador-comunicações, provocará uma transformação social tão grande, ou inclusivamente maior, como a que teve lugar com a Revolução Industrial.
(Masuda, 1984: 85)²⁵

Entre as principais características da sociedade de informação consta, em primeiro lugar, a expansão do sector quaternário, composto das indústrias relacionadas com a informação e conhecimento. A aplicação das tecnologias de informação torna-se a principal fonte do crescimento económico e permite a resolução dos problemas dos países menos desenvolvidos. As ocupações relacionadas com o fluxo de informações (criação, processamento e manipulação de informação) tendem a tornar-se típicas da sociedade de informação. A economia e a própria sociedade crescem e desenvolvem-se em redor da informação, que constitui o núcleo central da nova sociedade. Transparece uma visão optimista sobre a evolução da sociedade da informação, que culmina numa nova ordem mundial na qual todos os cidadãos ficam ligados à rede global de informação e conhecimento. Nesta nova ordem surge uma consciência global, desaparece a iliteracia, é o mundo da paz e da felicidade, é a “Computopia”. A comparação elaborada por Masuda entre os modelos da sociedade industrial e da sociedade da informação encontra-se no Quadro 2.3:

²⁵ A edição original (no Japão) é de 1980.

Quadro 2.3 – Comparação das sociedades industrial e da informação

Características	Sociedade industrial	Sociedade de informação
Núcleo	Máquina a vapor (energia)	Computador (memória, cálculo, controlo)
Função básica	Substituição, amplificação do trabalho físico	Substituição, amplificação do trabalho mental
Força de produção	Força de produção material (aumento da produção per capita)	Força de produção de informação (aumento das capacidades óptimas de acção-selecção)
Produtos	Bens e serviços	Informação, tecnologia, conhecimento
Centro de produção	Fábrica moderna (maquinaria, equipamentos)	Informação (redes de informação, bancos de dados)
Mercado	Novo mundo, colónias, poder de compra dos consumidores	Ampliação das fronteiras do conhecimento, espaço de informação
Indústrias principais	Indústrias transformadoras (indústrias de maquinarias, química)	Indústrias intelectuais (indústria da informação, do conhecimento)
Estrutura económica	Sectores primário, secundário e terciário	Estrutura económica matriz (formada pela conexão dos sectores primário, secundário, terciário e quaternário)
Princípio socioeconómico	Lei do preço (equilíbrio entre a procura e oferta)	Lei dos objectivos (princípio de realimentação sinérgica)
Sujeito socioeconómico	Empresa (empresa privada, pública)	Comunidades voluntárias (comunidades locais e comunidades unidas pela informação)
Sistema socioeconómico	Propriedade privada do capital, iniciativa livre, maximização dos benefícios	Infra-estrutura, princípio de sinergia, prioridade do benefício social
Objectivo nacional	BNB (Bem-estar Nacional Bruto)	SNB (Satisfação Nacional Bruta)
Forma de governo	Democracia parlamentar	Democracia participativa
Força de mudança	Sindicatos, greves	Movimentos de cidadania, conflitos
Problemas sociais	Desemprego, guerra, fascismo	Choque do futuro, terror, invasão da intimidade
Estado mais avançado	Consumo massivo	Criação massiva do conhecimento
Valor social	Valor material (satisfação das necessidades fisiológicas)	Valorização do tempo (satisfação de necessidades de realização de objectivos)
Padrões éticos	Direitos humanos fundamentais, humanidade	Autodisciplina, contribuição social
Espírito da época	Renascimento (emancipação humana, dignidade do indivíduo, fraternidade)	Globalismo (simbiose entre o homem e a natureza)

Fonte: Masuda (1984: 50-51).

Há perspectivas que consideram a sociedade pós-industrial como uma sociedade de conhecimento, cuja característica central é a complexificação, em confronto com a sociedade industrial, marcada pelo processo de racionalização. Na sociedade contemporânea tendem a prevalecer e a ampliar-se os sectores de actividade onde o trabalho não é rotineiro, mas complexo, exigindo níveis de educação elevados, autonomia e capacidade de resolução de problemas, actividades cuja expansão está ligada ao desenvolvimento das diversas áreas científicas. Os papéis profissionais tornam-se cada vez mais intensivos em conhecimento e quem desempenha esses papéis tem de aprender continuamente. Assim o processo de complexificação dos papéis profissionais engendra a explosão do conhecimento. As pessoas tornam-se mais capazes para inovar como produtoras e como consumidoras; também exigem qualidade, inovação, diversificação e individualização dos produtos e serviços. O Quadro 2.4 indica as diferenças entre a sociedade industrial, marcada pelo processo de racionalização, e a sociedade pós-industrial, marcada pelo processo de complexificação.

Quadro 2.4 – Sociedade industrial e sociedade pós-industrial

Dimensão	Racionalização	Complexificação
Mecanização	Máquinas simples	Instrumentos sofisticados que dão melhor informação para os trabalhadores seguirem
Codificação dos papéis	Papéis muito específicos com pouco espaço para a acção humana	Papéis menos específicos e com um amplo espaço para a acção humana
Rotinização	Estandarização de procedimentos e pouca necessidade de procurar informação	Ênfase na resposta individualizada e grande necessidade de procura de informação
Qualificações	Redução do número de papéis e desqualificação dos papéis restantes	Proliferação das áreas especializadas e dos papéis qualificantes
CrITÉrios de performance	Eficiência, quantidade e grande volume	Inovação, qualidade, diversificação, individualização

Fonte: Hage e Powers (1992: 51).

Peter Drucker²⁶ utiliza o termo de sociedade do saber. Trata-se de uma sociedade pós-capitalista, na qual o recurso económico básico é o conhecimento que substitui o capital, os recursos naturais (a terra) e o trabalho. A criação da riqueza é baseada na produtividade e na inovação, que são aplicações do conhecimento ao trabalho. Os principais grupos sociais que lideram a nova sociedade são os trabalhadores do conhecimento – executivos – que sabem como aplicar o conhecimento na produção. Ao contrário dos trabalhadores da sociedade capitalista, os trabalhadores do conhecimento são proprietários do seu próprio conhecimento. E é por essa razão que a sociedade do conhecimento é uma sociedade pós-capitalista (Drucker, 1993).

É de notar que as análises marxistas também apontam uma única tendência de evolução, embora não determinada pelas tecnologias da informação, mas antes pelos interesses dos detentores do capital. Nesta perspectiva, as TIC servem para garantir e reforçar o domínio do capital sobre a economia e sobre a sociedade em geral (Braverman, 1977). Assim, em vez de uma tendência para a ampliação de oportunidades e dos tempos livres, surge a intensificação da exploração da força do trabalho e uma maior polarização social. A introdução de novas tecnologias é comandada por interesses de classe e as hierarquias, em vez de desaparecerem, ficam cada vez mais reforçadas.

Como vimos, grande parte das teorias sobre a sociedade da informação segue uma perspectiva de tecno-determinismo e de previsão unilinear do futuro da sociedade, segundo a qual as tecnologias da informação determinam uma única tendência de evolução: um único modelo de sociedade da informação. Nesta óptica não há actores sociais, mas apenas sujeitos passivos que têm de se adaptar a mudanças inevitáveis. Certamente que as TIC podem exercer influências profundas na vida económica e social, mas não são autónomas, não “caem do céu”, não são dissociáveis do contexto mais vasto em que se desenvolvem. Se, em vez de uma relação determinista, considerarmos

²⁶ Peter Drucker, falecido em 2005, foi professor e consultor na área da gestão, sendo um dos gurus de gestão mais conhecidos.

antes a interacção entre tecnologia e sociedade, podemos colocar a possibilidade de desenvolvimentos alternativos, ou seja, de vários futuros cenários possíveis. Deste modo, como escreve David Lyon, sociólogo britânico, “o que existe é uma combinação de diferentes interesses e valores sociais em diversas circunstâncias, dando origem a diferentes resultados. Se, nas primeiras décadas do seu desenvolvimento, a electrónica do estado sólido tivesse sido guiada por interesses civis e não militares, as rotas tecnológicas seguidas teriam sido provavelmente muito diferentes” (Lyon, 1992: 45). Segundo uma perspectiva não determinista sobre o futuro, não há um único caminho traçado, mas vários caminhos possíveis. A preocupação central não é tanto a adaptação dos indivíduos, grupos e organizações às “mudanças inevitáveis”, mas sim a moldagem destas tecnologias às necessidades das pessoas, dos grupos, das organizações e aos objectivos sociais. O futuro depende dos actores sociais, dos seus valores, interesses, da sua capacidade de negociação e do grau de democraticidade dos processos de transformação.

Face às teses deterministas é importante sublinhar a ambiguidade da evolução tecnológica:

A informática, em vez de suprimir as tarefas repugnantes, pode ser desqualificadora e penosa para os empregos que a utilizam; em vez de promover as pequenas unidades e a convivialidade, na sua versão descentralizada, a informática pode, pelo contrário, abrir caminho, na sua versão centralizada, ao reino da sociedade burocratizada e sob vigilância descrita por Orwell, com ficheirização generalizada dos cidadãos, a facilidade dos controlos de toda a espécie, a monopolização das redes de informação pelas grandes organizações. (...) A revolução biotecnológica, em vez de favorecer as técnicas suaves, pode também ter, como consequências graves, os riscos de difusão das bactérias prejudiciais e das manipulações genéticas.

(Stoffaes, 1992: 397-398)

Uma outra crítica pode ser feita no que diz respeito ao postulado segundo o qual o pleno desenvolvimento da sociedade da informação/conhecimento levará à prosperidade e ao bem-estar para todos. O desemprego, o aumento das desigualdades e de outros problemas sociais são encarados como fricções temporárias e fenómenos típicos de uma fase transitória para uma nova era. A hierarquia e o predomínio de uma classe privilegiada darão lugar às redes e à participação. Tendo por base previsões optimistas, acredita-se que o futuro depende da difusão das novas tecnologias, sendo estas a chave para a resolução dos problemas que as sociedades actualmente enfrentam. Trata-se de uma perspectiva que ignora a moldagem social da tecnologia e os aspectos sócio-organizacionais e humanos da sua utilização. Por conseguinte, a inovação tecnológica pode desenvolver-se de modo “selvagem”, isenta de qualquer controlo social e com consequências negativas quer a nível da sociedade global (desequilíbrios regionais e no mercado de trabalho, desemprego maciço, tensões sociais, etc.), quer a nível meso (desarticulação institucional entre ensino-formação e empresas, investigação e empresas, sindicatos e empresas), quer a nível das empresas (polarização do conteúdo de trabalho e da força de trabalho, desqualificação, conflitos laborais frequentes, etc.).

Os valores e as mentalidades da sociedade pós-industrial diferem substancialmente dos da sociedade industrial. As análises que incidem sobre a dimensão cultural sublinham a crise dos valores e normas dominantes da sociedade industrial e, ao mesmo tempo, a emergência de novos valores, a diversificação das aspirações, dos comportamentos e dos estilos de vida e uma forte tendência para a individualização. Stoffaes caracteriza da seguinte maneira a ruptura cultural:

A sociedade está sem bússola, é verdade, mas, ao mesmo tempo, estão a ser criadas novas normas. Os fraccionamentos tradicionais da sociedade esbatem-se enquanto outros se recompõem. O “societal” conhece a mesma ruptura e a mesma “rescrita” que o “tecnológico”. Tudo mexe: modos de vida, estruturas, valores, relações entre indivíduos. Compreender o presente torna-se

difícil, explorar o futuro é-o ainda mais. Os anos 80 foram o toque a finados pela sociedade centrípeta, na qual a maior parte dos grupos sociais aspirava ao mesmo modelo, para dar lugar a uma sociedade centrífuga e hipercomplexa, com as bússolas enlouquecidas por atracções concorrentes.
(Stoffaes, 1992: 391)

Uma das mudanças culturais referidas nos anos 70 é a emergência de valores pós-materialistas e o enfraquecimento dos valores materialistas. Nesta perspectiva, os valores materialistas, tais como a procura de crescimento económico, o consumo material, a dominação sobre a natureza, a defesa nacional, o respeito pela hierarquia e pela ordem estabelecida, a confiança na ciência e na tecnologia, tendem para o declínio. Pelo contrário, os valores não materialistas, ligados à protecção do ambiente, enraizamento e pertença comunitária, participação na vida do trabalho e na vida pública, liberdade individual, auto-estima e auto-realização, tendem a difundir-se cada vez mais (Inglehart, 1971). De acordo com esta transformação de valores, as pessoas tendem a rejeitar cada vez mais o trabalho rotineiro e desprovido de sentido, as formas burocráticas de organização e os métodos autoritários de gestão. Esta transformação cultural, apontada por Inglehart, ficou, porém, bloqueada no contexto da crise desde os anos 80, quando os valores pós-materialistas tenderam a recuar “nas sociedades ocidentais em proveito dos valores de produtividade, de trabalho, de investimento e do movimento neoconservador” (Stoffaes, 1992: 400).

A cultura da sociedade pós-industrial é caracterizada por diversos autores como uma cultura de individualismo, hedonismo, incerteza e efemeridade:

As especificidades de cada um sobrepõem-se aos vagos valores do grupo, o consumidor ao cidadão. Entre as categorias traçadas pelos estilos de vida, entre as gerações ascendentes e as gerações declinantes, as palavras-chaves correspondem-se, opondo-se: indivíduo contra colectividade, tempos livres contra trabalho,

materialismo contra religião, satisfação contra esforço, corpo contra espírito, ambiente imediato contra pátria, agora contra depois, consumo contra poupança, estruturas transversais contra linhas hierárquicas, pequenas unidades contra gigantismo, descentralização contra centralização, medo tecnológico contra confiança no progresso, (...) multiplicidade de escolhas contra uniformidade. Mas esta generalização é também a da dúvida: adeus às ideologias, boas-vindas ao pragmatismo, fim das certezas e do optimismo, lugar para a dúvida ou até para a angústia. Os grandes modelos estão obsoletos, o futuro está por inventar. (...) A empresa, o lucro, o esforço individual, a impressão de que a “saída da crise” é da responsabilidade de cada um são os valores ascendentes.

(Stoffaes, 1992: 392-393)

Outras características culturais marcantes da nossa época referem-se à diversidade, flexibilidade e permissividade. Não há padrões sólidos e estáveis, mas uma infinidade de escolhas. De acordo com Lipovetsky, professor de filosofia na Universidade de Grenoble, existe “um processo de personalização cuja obra consiste essencialmente em multiplicar e diversificar a oferta, em propor mais para que nós decidamos mais, em substituir a coacção uniforme pela livre escolha, a homogeneidade pela pluralidade, a austeridade pela realização dos desejos” (Lipovetsky, 1988: 19). Todo este processo implica um vazio emocional. Deixa de haver adesão emocional e investimento nas instituições e nos grandes valores (saber, poder, trabalho, exército, família, Igreja, partidos, etc.) por parte dos indivíduos. O sistema funciona, as instituições reproduzem-se e desenvolvem-se no vazio, sem adesão nem sentido, cada vez mais controladas por especialistas. Vive-se sem finalidade nem sentido, numa espécie de sequência-*flash*. O ideal é o indivíduo flexível, em busca de si mesmo, que não se apega a nada, não tem certezas; as suas opiniões são susceptíveis de modificações rápidas, está preparado para tudo e não fica chocado com nada. É neste sentido que Lipovetsky fala da “era do vazio” (Lipovetsky, 1988: 19).

Os indivíduos têm de interiorizar o princípio da aceleração das mudanças para poder suportar a transitoriedade e efemeridade das coisas, lugares, relações, ideias e organizações. Trata-se de uma nova cultura denominada de “pós-moderna” ou hipermoderna, caracterizada pela ênfase dada ao individualismo, fragmentação, pluralismo, permissividade e efemeridade.

Toda essa transformação cultural tem implicações no trabalho, nas empresas e noutras organizações. Exige-se uma nova racionalidade organizacional: as diversas atividades devem ser realizadas em função da adaptabilidade e ao serviço da realização pessoal e da valorização do indivíduo. As pessoas estão cada vez menos dispostas a executar trabalhos penosos e sem interesse e tendem a rejeitar as formas organizacionais hierárquicas e autoritárias; exigirão participar cada vez mais na definição do seu próprio trabalho e das estratégias da empresa onde trabalham. Deste modo, as estruturas burocráticas e autoritárias tendem a dar lugar a estruturas mais descentralizadas, moldadas em função do ideal da autonomia individual (iniciativa, criatividade) e da flexibilidade.

Todavia, a mudança de valores e mentalidades comporta ambiguidades e tem também implicações negativas. Neste sentido, como chama a atenção Stoffaes, o progresso dos valores hedonistas e egocêntricos, a busca do prazer e da exaltação do eu, em detrimento dos valores de ordem, trabalho, pátria, pode contribuir para quebrar o esforço laborioso, o gosto pela perfeição, o espírito de empresa e o risco. Ao mesmo tempo, o envelhecimento demográfico pode favorecer as atitudes conservadoras, o aumento da desconfiança às inovações, bem como a falta de mobilidade e de imaginação (Stoffaes, 1992).

2.2.2. A sociedade informacional

Um dos autores Atuais mais referidos nos últimos anos, Manuel Castells, adopta uma perspectiva abrangente e crítica relativamente aos novos conflitos, à ambiguidade das mudanças e às novas oportunidades

para contribuir para um mundo melhor. Este autor rejeita a utilização dos termos de sociedade da informação ou do conhecimento, argumentando que em todas as sociedades historicamente conhecidas a informação e o conhecimento foram dimensões tão centrais como hoje. Sublinha a interconectividade e o funcionamento em rede como aspectos centrais do novo tipo de sociedade, que resulta da interacção entre redes tecnológicas e uma velha forma de organização social: as redes. A flexibilidade e a adaptabilidade das redes são as grandes vantagens em relação às outras formas de organização. É neste sentido que este autor se refere à sociedade em rede como um dos componentes da sociedade informacional, para caracterizar uma organização social na qual a produção, o processamento e a transmissão da informação se tornam fontes fundamentais da produtividade e do poder.

Como se trata de um dos autores mais importantes a debruçar-se sobre a sociedade actual, vale a pena referir algumas das suas teses. Apesar de Castells ser criticado por fazer uma análise alinhada com o determinismo tecnológico, entendemos que ele não concebe as Atuais grandes transformações da economia, da sociedade e da cultura como consequências da mudança tecnológica. Todavia, para o autor, “a revolução das tecnologias da informação, devido à sua capacidade de penetração em todas as esferas da actividade humana” (Castells, 2002: 31), constitui o ponto de partida para se analisar a complexidade das transformações Atuais, ou seja, para analisar a emergência da nova estrutura social (sociedade em rede), da nova estrutura económica (economia informacional global) e da nova cultura (virtualidade real). Mais adiante caracterizaremos a nova estrutura económica.

As redes de comunicação digital constituem uma condição imprescindível mas insuficiente para a emergência de uma nova organização social. Segundo este autor, a obtenção dos benefícios do novo sistema tecnológico, enraizado na microelectrónica, nos computadores e na comunicação digital, com uma ligação crescente à revolução biológica e à engenharia genética, depende da capacidade de organizar a sociedade. As redes de comunicação digital constituem as infraestruturas sobre as quais a sociedade em rede se constrói, tal como as redes energéticas

eram as infraestruturas sobre as quais a sociedade industrial foi construída. De modo semelhante à sociedade industrial, a sociedade em rede pode tomar diversas formas, conforme a cultura, as instituições e a trajectória histórica de cada sociedade (Castells, 2006).

O novo tipo de civilização referente ao informacionalismo é entendido como resultado da interação de três processos: a revolução da tecnologia da informação, a crise do capitalismo e do estatismo industriais, e os novos movimentos sociais. A estrutura em rede está associada ao novo modelo de desenvolvimento, ao informacionalismo moldado pela reestruturação do modo de produção capitalista, como resposta à crise da década de 70, e pelos interesses do capitalismo avançado. Assim, a nova sociedade é capitalista e informacional. A rede é um instrumento adequado para a economia capitalista orientada para a globalização, inovação e flexibilidade.

O poder deixa de ser concentrado em instituições (Estado), organizações (empresas capitalistas) ou controladores simbólicos (empresas de *media*, igrejas), para se difundir num sistema de redes de riqueza, poder, informação e imagens que circulam e se transformam num sistema de geometria variável e desmaterializada. O novo poder reside nos códigos de informação e nas imagens de representação, em torno dos quais as sociedades organizam as suas instituições e as pessoas constroem as suas vidas e decidem a sua conduta. A sede deste poder está na mente de muita gente (Castells, 2002).

As identidades entram em contradição com a lógica abstracta da sociedade em rede. Trata-se de um dos conflitos centrais da nova era: o conflito entre a Rede e o *Self*. As instituições sobre as quais assentam as Atuais sociedades perdem a sua capacidade integradora. A família de modelo patriarcal, as associações cívicas, as empresas e, sobretudo, a democracia representativa e o Estado-Nação, pilares fundamentais da relação entre a sociedade e as pessoas ao longo do século XX, são cada vez mais incapazes de fornecer sentido às pessoas (Castells, 2003). Num mundo de rápidas, profundas, confusas e incontroladas transformações, as pessoas tendem a agrupar-se em torno de identidades primárias (religiosas, étnicas, territoriais e nacionais). A identidade

tende a tornar-se a principal fonte de significado num período caracterizado pela deslegitimação de instituições, desestruturação de organizações, enfraquecimento de importantes movimentos sociais e efémeras expressões culturais. Cada vez mais as pessoas organizam o seu significado não em torno do que fazem, mas com base no que são ou acreditam ser. Porém, as redes globais ligam e desligam selectivamente os indivíduos, grupos, regiões ou países segundo a sua utilidade para a rede. “Daí surge uma divisão básica entre um instrumentalismo universal e abstracto e as identidades particulares historicamente enraizadas. As nossas sociedades estruturam-se, cada vez mais, em torno de uma oposição bipolar entre a Rede e o *Self*” (Castells, 2002: 4).

Quem são os sujeitos da era da informação? Retomando a tese de Touraine, Castells (2003) considera que as organizações tradicionais da sociedade civil, como os sindicatos e os partidos, não são capazes de reconstruir o controlo social e as instituições sociais na era da informação. O Estado nacional e a democracia nacional também entram em crise devido ao efeito das redes globais. São os movimentos sociais, defensivos e ofensivos, que se destacam na resistência à globalização, à reestruturação capitalista, à organização em rede, ao informacionalismo incontrolado e ao patriarcado (ecologistas, feministas, fundamentalistas religiosos, nacionalistas e localistas), emergindo como os potenciais sujeitos da era da informação.

Uma outra contradição da nova era diz respeito à discrepância e dicotomia entre o espaço dos fluxos e o tempo atemporal da lógica da sociedade em rede, que atinge todo o mundo, e o espaço múltiplo de lugares compostos por localidades cada vez mais segregadas e desconexas entre si. Capital e instituições globais, trabalho e movimentos sociais particulares, vivem diferentes temporalidades: os primeiros no tempo instantâneo e no ciberespaço, os segundos no tempo de relógio do dia-a-dia e nos lugares das cidades e dos campos. Por outras palavras, o espaço do poder e da riqueza projecta-se pelo mundo, mas a vida e a experiência das pessoas estão arreigados nos lugares, na sua cultura e história.

A forma fundamental de domínio na sociedade informacional baseia-se na capacidade da elite dominante de desorganizar aqueles grupos sociais cujos interesses são muito parcialmente representados, embora constituam a maioria numérica. Segundo Castells, a articulação das elites e a segmentação e desorganização das massas constituem os mecanismos poderosos de dominação social nas nossas sociedades. As relações entre capital e trabalho sofrem grandes transformações. O informacionalismo leva à concentração e globalização do capital através da utilização do poder descentralizador das redes. Ao mesmo tempo, desagrega-se a realização do trabalho e fragmenta-se a sua organização. As redes convergem em direção a uma meta-rede de capital que integra os interesses capitalistas à escala global. Por sua vez, o trabalho perde a sua identidade colectiva, individualiza cada vez mais as capacidades, as condições, os interesses e os projetos dos trabalhadores. A meta-rede desconecta as funções não essenciais, subordina grupos sociais e põe à deriva territórios. Há uma distância infinita entre esta meta-rede e a maioria dos indivíduos, atividades e localidades de todo o mundo.

Não há um único modelo de sociedade informacional; os diversos países apresentam diferentes graus de desenvolvimento deste tipo de sociedade. Castells e Himanen elaboraram uma tipologia de modelos de sociedade informacional, a partir de quatro dimensões: tecnologia, economia, bem-estar social e valores (Castells e Himanen, 2002).

A Finlândia, os Estados Unidos e Singapura constituem sociedades informacionais avançadas, dado que possuem tecnologias de informação sólidas (infraestruturas, produção e conhecimento), as suas economias são dinâmicas (competitivas em mercados globais) e as suas empresas são inovadoras e têm níveis elevados de produtividade. O bem-estar social pode ser avaliado com base nos níveis de ensino, na literacia funcional, na esperança média de vida à nascença, nos indicadores de distribuição de rendimento e de acesso dos cidadãos aos serviços de saúde e educação. Além disso, do ponto de vista dos valores, pode ser tomado em consideração um conjunto de indicadores relativos à cidadania (igualdade de género, grau de liberdade dos meios

de comunicação social, confiança, abertura e envolvimento social e participação cidadã) (Castells e Himanen, 2002; Cardoso, 2006). Para uma comparação internacional sobre as diversas dimensões, podem ser encontrados indicadores nos relatórios anuais do Desenvolvimento Humano, publicados no âmbito do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD)²⁷, nas páginas de Internet da *International Telecommunications Union* (ITU)²⁸ e do Eurostat.²⁹

De acordo com os autores, podem ser distinguidos três tipos de sociedade informacional com base nos diferentes modelos sociais prevalentes:

- O modelo neoliberal americano, também designado de “Modelo Silicon Valley”, orientado para o mercado e que constitui o modelo predominante;
- O modelo autoritário ou “modelo de Singapura”, criado pelo Estado asiático com o objectivo de atrair empresas multinacionais à região;
- O modelo finlandês, que constitui a combinação de uma economia altamente competitiva com o Estado Social.

O Modelo Americano apresenta um forte dinamismo em termos tecnológicos e económicos, mas também elevados custos sociais. Este modelo implica fortes desigualdades sociais (de rendimentos, de acesso à educação e aos serviços de saúde), marginalização de uma parte substancial da população – um quinto da população vive abaixo do limiar de pobreza (Himanen, 2006: 352).

O Modelo de Singapura é baseado na competição através dos impostos, ou seja, na taxa mais baixa possível. Trata-se de um modelo dinâmico, mas com limitações. A distribuição de rendimentos é

²⁷ Disponível no site: <http://www.undp.org/hdr2013>

²⁸ http://www.itu.int/en/ITU/Statistics/Documents/publications/mis2013/MIS2013_without_Annex_4.pdf

²⁹ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/information_society/introduction

desequilibrada. As medidas tomadas pelo governo para atrair empresas multinacionais são insuficientes. O necessário estímulo à inovação e à criatividade requereria liberdade de pensamento e livre acesso à informação – dimensões agora inexistentes devido ao regime autoritário. Este modelo é idealizado também pela China.

O Modelo Finlandês distingue-se dos modelos anteriores por apresentar um nível mais elevado de bem-estar dos cidadãos, uma maior igualdade e justiça social, em resultado das políticas públicas (educação, saúde e transferência de rendimentos) de um Estado de Bem-Estar forte. É de notar que um dos factores-chave do êxito deste modelo reside na qualidade do sistema educativo. Este modelo implica, ainda, a intervenção do Estado na criação de infraestruturas de produção e conhecimento, uma política de inovação ativa baseada em elevados níveis de investimento em I&D, um sistema de inovação em rede, um sistema de relações laborais caracterizado pelo diálogo e negociação, além de protecção colectiva do trabalho (contrato entre Estado, empregadores e empregados) e da importância do sector público. Este exemplo mostra como um país com recursos limitados pode, em duas décadas, aceder ao grupo dos países mais desenvolvidos da sociedade informacional. Porém, a tendência tem sido no sentido do declínio do Estado de Bem-Estar, cuja reforma é necessária para evitar o desvanecimento da dinâmica da economia e a queda do próprio Estado Social (Himanen, 2006).

Portugal faz parte do grupo de países da Europa e da América do Sul (Espanha, República Checa, Grécia, Portugal, Hungria, Polónia, República Eslovaca, Chile, Uruguai, Argentina e Brasil) que se encontram em transição. Estes países apresentam valores relativos a infra-estruturas (máquinas ligadas à Internet) de aproximadamente um quarto da média das economias avançadas, cerca de um terço das exportações de alta tecnologia realizadas pelas economias avançadas (excepto Polónia, Uruguai e Argentina), e mais de dois terços da média das economias avançadas no que se refere aos valores de utilização da Internet (excepto Argentina e Brasil). Predominam os sectores de média e baixa tecnologia. Porém, estes países têm melhores indicadores na

dimensão de “conhecimento” tecnológico do que nas de “infraestrutura” e “produção tecnológica” (Cardoso, 2006: 38).

Portugal nunca foi um país com uma produção industrial em larga escala, dado que o tecido empresarial é caracterizado pela predominância das pequenas e médias empresas (PME). Assim, na segunda metade do século XX pertencia ao modelo proto-industrial e agora procura atingir o proto-informacional (Castells, 2002). Um dos problemas prende-se com a estrutura económica débil: baixo peso das actividades de alto valor acrescentado (indústria e serviços de alta e média tecnologia, actividades intensivas em conhecimento). Portugal apresenta elevados níveis de desigualdade social, um Estado de Bem-Estar débil e surgido tardiamente, tendo grandes dificuldades para dar resposta tanto aos desafios do desenvolvimento de qualificações e competências exigidas pela sociedade informacional, como aos problemas de precarização e exclusão social com vista à redução das desigualdades sociais.

Os níveis relativamente baixos de escolaridade e de literacia funcional da população activa portuguesa são agravados pela baixa procura da formação ao longo da vida. Acresce, ainda, a baixa proporção de pessoas com competências para utilizar o computador e a internet. Assim, compreende-se que, apesar da elevada (100%) disponibilização do acesso *on-line* aos serviços públicos (*e-government*), apenas pouco mais de um quinto (23%) dos indivíduos utilizem este serviço.³⁰

A alteração da estrutura de actividades, em resultado do aumento do peso das actividades informacionais e simbólico-analíticas de grande valor acrescentado, constitui um dos principais desafios da transição para a sociedade informacional com que Portugal se depara. Esta alteração requer a existência de recursos humanos com qualificações e competências adequadas. O investimento em actividades de maior valor acrescentado e nos recursos humanos é uma condição essencial para a mudança da posição de Portugal na divisão internacional do trabalho. Este investimento é fundamental para modificar o tipo de especialização produtiva no país, assente em sectores com alta intensidade

³⁰ Dados do Eurostat referentes a 2012.

de mão-de-obra pouco qualificada e com remunerações reduzidas. Torna-se necessário o aumento do investimento em I&D, bem como na educação e formação dos recursos humanos, em articulação com a melhoria da qualidade e da eficiência do ensino. Coloca-se também a necessidade de mudar os modelos organizacionais e modos de funcionamento convencionais, para poder tirar proveito das potencialidades das novas tecnologias. Como a experiência de diversos países mostra, o sector público, contrariamente ao discurso neoliberal, é um actor decisivo para o desenvolvimento da sociedade informacional. Daí a importância de uma política ativa de inovação tecnológica e organizacional. Este último aspecto é crucial, uma vez que o modelo burocrático não se compadece com os processos e as exigências da sociedade em rede. No capítulo 4, estes aspectos serão aprofundados.

2.2.3. Do capitalismo nacional ao capitalismo global

Além das teorias da sociedade da informação, há também abordagens que consideram como a maior ruptura histórica a passagem da “era da riqueza das nações” para a “era da riqueza do mundo”, bem como a do “capitalismo nacional” para o “capitalismo global”. Nesta perspectiva, estamos a atravessar uma época que se caracteriza pelo fim do nacional enquanto ponto de relevância estratégica básica para os actores económicos, sociais, culturais e científicos. Os Estados nacionais perdem a sua soberania e a sua capacidade de regular o capitalismo nacional e internacional. O capitalismo regulado dá lugar a um capitalismo desregulado. Tendem a prevalecer as actuações e os interesses ligados à globalização económica, alimentadas por forças em competição que procuram, acima de tudo, a maximização do seu lucro e poder.

As abordagens críticas chamam a atenção para a forte adesão à ideologia e prática do mercado livre à escala mundial:

Qualquer que seja o sector considerado (em ascensão ou em declínio; de alta ou reduzida tecnologia; orientado pela oferta ou