



Sociedade e Cultura

ISSN: 1415-8566

brmpechincha@hotmail.com

Universidade Federal de Goiás

Brasil

Lima, Jacob Carlos
Trabalho informal, autogestionário e gênero
Sociedade e Cultura, vol. 9, núm. 2, julho-dezembro, 2006, pp. 303-310
Universidade Federal de Goiás
Goiania, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=70390204>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

redalyc.org

Sistema de Informação Científica

Rede de Revistas Científicas da América Latina, Caribe, Espanha e Portugal

Projeto acadêmico sem fins lucrativos desenvolvido no âmbito da iniciativa Acesso Aberto

Trabalho informal, autogestionário e gênero

JACOB CARLOS LIMA*

Resumo: Este artigo pretende discutir a flexibilização do trabalho e sua precarização como consequência. Recupera duas questões relativas a formas de gestão e organização do trabalho que, num quadro de profundas transformações econômicas e sociais, são interpretadas em ângulos ora convergentes, ora contraditórios e excludentes: a) o trabalho informal, b) o trabalho autogestionário, analisados agora dentro da perspectiva participacionista das teorias de gestão empresarial e como alternativa aos custos que integram o trabalho assalariado.

Palavras-chave: nova informalidade; trabalho autogestionário; trabalho flexível.

Esta intervenção pretende discutir a questão da flexibilização do trabalho e sua precarização como consequência, buscando verificar as nuances dessa relação aparente de causa e efeito. Para isso, recupera duas questões relativas a formas de gestão e organização do trabalho que, em um quadro de profundas transformações econômicas e sociais, são interpretadas em ângulos ora convergentes, ora contraditórios e excludentes: a) o trabalho informal, historicamente sinônimo de precariedade, percebido agora em sua positividade como trabalho flexível, através do conceito de empreendedorismo, em contraposição aos limites do trabalho assalariado; b) o trabalho autogestionário, oriundo do movimento operário e concebido como um primeiro passo na superação do capitalismo, pode ser funcional para o capitalismo, dentro da perspectiva participacionista das teorias de gestão empresarial (pelo maior envolvimento dos trabalhadores na gestão) e como alternativa aos custos que integram o trabalho assalariado. Em comum, nas duas situações, a crescente participação das mulheres na força de trabalho, perce-

bidas como “flexíveis” por excelência. Participação esta resultante das lutas e mudanças culturais a partir dos anos 60 e das transformações econômicas do período, dos processos de precarização das relações de trabalho, em que feminização também significa redução de custos.

Nosso objetivo é analisar a informalidade e a autogestão como alternativas ao assalariamento formal, como trabalho atípico, não assalariado. Não necessariamente resultantes do fim do assalariamento, mas do enfraquecimento da relação salarial, entendida como relação social à qual foram agregados direitos sociais e que se transformou em condição de participação e de cidadania nas sociedades capitalistas avançadas, e como projeto de desenvolvimento nas demais.

As mudanças políticas e econômicas das últimas décadas alteraram substancialmente as relações capital-trabalho e, conseqüentemente, aquelas entre classes e atores sociais. Entre essas mudanças, podemos destacar as novas tecnologias de produção – a microeletrônica e a telemática –, que revolucionaram os processos produtivos e a comunicação em tempo real, favorecendo as trocas financeiras nos mercados globais, a descentralização produtiva das atividades de serviço, a formação de redes empresariais etc. Por sua vez, esses fenômenos pres-

* Doutor em Sociologia, com pós-doutorado no Massachusetts Institute of Technology (MIT). Professor na Universidade Federal de São Carlos.

sionaram por mudanças institucionais, visando à desoneração da produção, da distribuição e da circulação das mercadorias, resultando na internacionalização dos mercados e em reformas do aparelho estatal, tendo como modelo a lean production das empresas privadas.

Esse conjunto de fenômenos, conhecido como globalização ou mundialização, tem afetado todos os setores produtivos e pode ser caracterizado, grosso modo, pelo conceito de “flexibilização”: da produção, dos mercados, do consumo, das relações de trabalho. E poderíamos acrescentar, ainda, as transformações da vida social centrada no trabalho, a organização do cotidiano, a previsão de uma carreira, de um futuro esperado em termos de perspectivas de ocupação, renda, previdência etc.

Geralmente, esse conceito vem acompanhado de mais dois: desregulamentação – eliminação de entraves legais às novas necessidades do capital – e precarização – as conseqüências, para os trabalhadores, da desregulamentação, resultado, em grande medida, da eliminação dos direitos sociais agregados aos contratos de trabalho e que vieram a constituir a “cidadania salarial”, ou o welfare state, a partir dos anos 50, nos países capitalistas centrais.

As novas tecnologias de produção e organizacionais eliminaram postos de serviço e qualificações profissionais. A produção foi desterritorializada. Velhas regiões industriais são abandonadas ou transformadas, com a eliminação de postos de trabalho. Investimentos industriais deslocam-se globalmente, integrando novas regiões e países aos fluxos do capitalismo. Novas áreas industriais são criadas na periferia do sistema, com mão-de-obra abundante, barata e desorganizada. Criam-se novos postos de trabalho, mas sob novos padrões de uso e gestão da força de trabalho.

A grande unidade fabril que concentrava grande contingente de trabalhadores ficou disfuncional, sendo substituída por unidades menores tecnologicamente avançadas, com menor utilização de força de trabalho. A terceirização de serviços e da produção em redes empresariais possibilitou o maior enxugamento da fábrica, externalizando partes do processo produtivo e propiciando o rebaixamento de custos na utilização da força de trabalho.

Além disso, mudanças na legislação (variável conforme os países) flexibilizaram os contratos de trabalho, possibilitando empregar trabalhadores com contratos em tempo parcial, temporários ou informais (consultorias, estágios ou sem nenhum contrato), reduzindo a carga tributária para as empresas, assim como os benefícios sociais presentes nos contratos de trabalho. Esses novos contratos representam, por sua vez, novas institucionalidades nas relações capital-trabalho, nas quais, ao lado da relação salarial, adicionam-se formas de contratos entre formatos distintos de empresas, desde empresas individuais, de prestação de serviço (basicamente fornecimento de mão-de-obra), cooperativas de trabalho, entre outras variações.

Redução de contingentes de trabalhadores, desemprego, perda de direitos tiveram como conseqüência o enfraquecimento de identidades sociais vinculadas ao trabalho, como resultante da eliminação e quase desaparecimento de categorias de trabalhadores, do surgimento de outras em novos parâmetros (como trabalhadores em software, por exemplo). Isso redundou, igualmente, em um arrefecimento das lutas operárias e das formas de atuação das organizações dos trabalhadores, que passaram a agir defensivamente. O movimento sindical, em grande medida, reorientou suas lutas por melhores salários e condições de vida e trabalho para a manutenção de postos de trabalho e direitos.

A desregulamentação dos mercados de trabalho não tem sido homogênea e conta ainda com uma grande resistência dos trabalhadores, principalmente de setores positivamente privilegiados em termos de qualificação e contratos, no setor público e privado, e que dispõem de maior capacidade organizativa. Entretanto, mecanismos diversos têm sido utilizados para a desregulamentação; se não de direito, de fato.

Entre esses mecanismos, encontra-se a já referida terceirização, versão modernizada da velha subcontratação, presente desde os primórdios do capitalismo. Sucessora direta das velhas formas de trabalho em domicílio e equipes de empreitada, a subcontratação, agora como terceirização, insere-se na concepção de “focalização” das empresas em uma atividade principal e a delegação para outras empresas das atividades complementares. Esse processo,

fundado no chamado modelo japonês, parte do pressuposto que haveria uma relação virtuosa entre as empresas integrantes da rede que se beneficiariam das inovações tecnológicas e investimentos de pesquisa da empresa primeira, favorecendo todo o conjunto de empresas envolvidas. Como exemplo desse modelo, podemos citar empresas automobilísticas coreanas, que inicialmente produziam para empresas japonesas e que, posteriormente, começaram a lançar produtos com marcas próprias.

No caso das empresas ocidentais, as redes caracterizaram-se, em grande medida, por relações assimétricas entre compradores e fornecedores, com a empresa mais poderosa estabelecendo as condições de compra, especificação de produtos etc., tornando a virtuosidade mais “virtual” que real. Poderíamos nos referir a uma escala hierárquica, na qual as pontas da “rede” se encontrariam em pólos distintos, seja em termos tecnológico-organizacionais, seja nas relações de trabalho.¹

Esse processo, conhecido também como reestruturação produtiva, com o enxugamento e a focalização das empresas, veio acompanhado do downsizing, a redução radical da força de trabalho ocupada, justificada pela necessidade de eliminação de gorduras desnecessárias para a produção. A competência na realização do downsizing passou a configurar padrões de excelência gerencial nas grandes empresas capitalistas, medindo a capacidade dos executivos de implementarem processos de reestruturação e modernização empresarial (Sennett, 1999; Dejours, 2003).

Nesse contexto, temos a recuperação de um conceito historicamente vinculado a formas precárias de utilização da força de trabalho e sinônimo, por muito tempo, de subdesenvolvimento econômico e atraso social: a informalidade.

Surgido no final dos anos 60 e 70, o conceito de “informal” – economia, mercado, setor ou trabalho – buscava caracterizar a modernização incompleta (leia-se industrialização) dos países

do Terceiro Mundo, a urbanização sem industrialização, o inchamento das cidades e a formação de um amplo leque de atividades e ocupações fora das regras formais do mercado presentes nas legislações reguladoras das atividades econômicas. Essas atividades distribuía-se pelas ruas das cidades com milhares de ambulantes vendendo mercadorias das mais diversas a uma população de baixa renda, servindo indiretamente como distribuidores da indústria sem pagamento das taxas de comercialização, ou mesmo produzindo mercadorias de baixa qualidade em uma infinidade de ateliês e fábricas de fundo de quintal, ou, ainda, a prestação de serviços por trabalhadores em setores como a construção civil e em trabalhos domésticos que proviam, na ausência de serviços oferecidos pelo Estado, serviços diversos de suporte à reprodução da força de trabalho a camadas médias de emprego.

O “informal” foi percebido como algo funcional ao desenvolvimento capitalista na periferia, garantindo mão-de-obra barata a empresas por meio da permanência de um extenso exército industrial de reserva que sobrevivia em atividades de subsistência. Com isso, a reprodução da força de trabalho a preços mínimos estaria garantida com a produção barata de alimentos e outras mercadorias, assim como a prestação de serviços realizados dentro do vasto espectro da “informalização”, possibilitando a manutenção dos salários baixos entre os trabalhadores “formais”.

Embora funcional para o desenvolvimento capitalista na periferia, esse informal era interpretado como transitório, decorrente de uma modernização inconclusa, por diversas concepções teóricas. Estas incluíam desde a perspectiva parsoniana da disposição à mudança pelos atores sociais e a modernização como implementação das relações capitalistas “plenas”, à marxista e a suas variantes, da teoria cepalina do subdesenvolvimento, à teoria da dependência. Em comum, grosso modo, certa sobreposição de dualismos, na qual o continuum tradicional-moderno representaria o grau de desenvolvimento capitalista dessas regiões e as resistências às mudanças pelas burguesias locais; a interdependência ou subordinação dessas burguesias às burguesias centrais e ao mercado

1. Abreu, Gitahy, Ramalho e Ruas (2000) descrevem esse processo ao analisar, no Brasil, relações interfirmas tendo como modelo a indústria de autopeças, relatando os diferenciais de precariedade entre as diversas empresas e formas de produção.

internacional, o que explicaria o grau de desenvolvimento da região; a relação centro-periferia no sistema capitalista. Em contraposição a essas interpretações, a teoria do desenvolvimento desigual e combinado, que procura demonstrar a natureza intrínseca do desenvolvimento capitalista na periferia, com a subordinação e a recriação de relações não-capitalistas (Oliveira, 1976).

No final dos anos 80, a discussão sobre informalidade começou a ser deslocada, agora dentro da hegemonia crescente do pensamento neoliberal. Seu caráter negativo, de atraso econômico, foi secundarizado e atribuído a uma excessiva regulação estatal das economias latino-americanas. A atuação dos trabalhadores autônomos numa infinidade de atividades de dimensões micro e pequenas, apontaria para o caráter empreendedor dessa população, sufocado pelo Estado por uma legislação restritiva (De Soto, 1987).

Por outro lado, o trabalho informal passou a ter visibilidade cada vez maior nos países centrais, inicialmente na constituição de economias "étnicas" representadas por um conjunto de atividades desenvolvidas por grupos "nacionais" de imigrantes nos Estados Unidos e na Europa. Essas atividades funcionariam como forma de integração dos trabalhadores recém-chegados. As economias étnicas seriam formadas a partir de redes sociais nos países de origem, que se reproduziriam nos países hospedeiros, e importariam também os procedimentos de dependência e clientelismo existentes em seus países de origem (Portes e Castells, 1989). Entretanto, com o crescimento do desemprego e da imigração, a informalidade "migra" dos guetos étnicos para a sociedade mais ampla. A informalidade passa então a ser analisada como produto dos processos de reestruturação econômica, do aumento da competitividade mundial, da flexibilização e da desregulamentação dos mercados e do desemprego estrutural. Seria uma resposta à necessidade crescente de rebaixamento de custos com a força de trabalho.

Aqui começa o debate do que poderíamos chamar de "nova informalidade", que traz consigo toda a ambigüidade e a polêmica do conceito anterior. A informalização agora é analisada como decorrente dos processos de flexibilização. O novo estaria na chegada,

também, de milhares de trabalhadores escolarizados e qualificados que antes se encontravam no mercado formal e que foram dispensados com a reorganização do trabalho promovida pelas novas tecnologias e mudanças nas formas de gestão. E pelos novos contratos atípicos propiciados por essas mudanças, os quais incluem novos grupos de trabalhadores vinculados às novas tecnologias, como a informática, com um exército de trabalhadores fora de qualquer formalidade. Ao lado do ambulante, do camelô, representantes da velha informalidade, convivem os vários "micreiros", consultores variados, "bolsistas", estagiários, com ganhos diferenciados, vinculações institucionais distintas ou nenhum vínculo.

A informalidade deixa de ser uma característica terceiro-mundista e torna-se um produto dos novos tempos flexíveis. Perde o caráter de negatividade anterior e assume a positividade, para o capital, da desregulamentação e da flexibilização.

No Brasil, os estudos sobre informalidade a partir dos anos 70 dão continuidade às análises sobre marginalidade social urbana e a formação de um exército industrial de reserva. Nos anos 80, o debate insere-se na discussão sobre pequena produção urbana e exclusão social, apontando para a condição de informalidade como permanente, elemento constituinte de uma situação de classe indefinida, uma vez que seriam trabalhadores circulando entre os setores formais e informais sem possibilidades de construção de identidades coletivas (Oliveira, 1981, 1987).

A informalidade e sua vinculação às mudanças econômicas e da reestruturação produtiva vão ser analisadas por Cacciari (2000) e Machado da Silva e Chinelli (1997), que rediscutem o conceito, destacando o desaparecimento de postos de trabalho e a redução do assalariamento. Machado da Silva e Chinelli vão mais além, questionando a pertinência do próprio conceito diante de sua ambigüidade genética e sua possível substituição pelo conceito de empreendedorismo, que poderia ter um caráter mais preciso na caracterização das atividades autônomas, aproximando-se, em certa medida, da proposição de DeSoto, embora sem a apologia do Estado mínimo.

Ao lado da informalidade, caracterizada pela ausência de qualquer contrato formalizado, somam-se as novas institucionalidades no mercado de trabalho marcadas pelo caráter atípico de contratos, fora da relação salarial. A relação salarial na qual o contrato de trabalho incorporava direitos e regulamentações que limitavam a exploração da força de trabalho, e previam todo um sistema de proteção, dá lugar, novamente, ao “livre mercado”. Os trabalhadores mais organizados, com melhor capital cultural e melhor situação de mercado, mantêm direitos (embora restringidos na maioria dos casos); os demais ficam ao sabor do mercado. O Estado intervém, modificando contratos ou estatutos, no discurso justificativo da modernidade e da competitividade internacional. O custo Brasil – no qual despesas com salário e obrigações sociais são destacadas – é apresentado como um dos problemas da competitividade da indústria nacional. A ineficácia da ação estatal em prover serviços sociais básicos comprovaria a necessidade de as empresas serem desoneradas em suas folhas de pagamento, o que, em tese, possibilitaria aos trabalhadores ganharem mais. Contudo, a situação dos trabalhadores informais ou vinculados a formas atípicas de contratação de trabalhadores indica que, além de ganharem menos, têm acesso restrito ou mesmo nenhum acesso aos direitos sociais.

Se, por um lado, temos a informalidade percebida como nova e como possibilidade, outras variações de formas atípicas de utilização do trabalho fora da relação salarial também são recuperadas com a crise do modelo fordista a partir dos anos 70. Uma delas é a autogestão em cooperativas de trabalhadores² resultantes de fábricas recuperadas, ou organizadas para terceirização da produção, ou ainda como políticas de geração de renda. Tal como a informalidade e seu caráter ambíguo, sua histórica flexibilidade e precariedade, repaginada agora como empreendedorismo, as cooperativas de produção industrial ou de trabalho industrial, no contexto atual, fundamentam-se também em um paradoxo: forma de manutenção de empregos e autono-

mia dos trabalhadores e forma de rebaixamento de custos empresariais.

A retomada da discussão sobre cooperativismo como alternativa de emprego ou ocupação acompanha, na Europa, as transformações econômicas, políticas, culturais e tecnológicas iniciadas na década de 1970 com a crise do fordismo. As cooperativas eram formadas para a preservação de empregos decorrentes do crescente fechamento de fábricas, do desaparecimento de postos de trabalho e se constituíam em formas alternativas de ocupação de trabalhadores (mulheres, principalmente) em áreas pouco dinâmicas economicamente. Ou, ainda, a partir de movimentos considerados *new age* de organizar a vida, ocupar moradias, de organizar cooperativas educacionais, de alimentação saudável, de crédito e outras alternativas percebidas como politicamente corretas, por parcelas da classe média.

No caso europeu, não vai existir um movimento de ocupação de fábricas, tal como o argentino no início dos anos 2000, mas algumas experiências vão ser analisadas dentro da perspectiva da industrialização difusa e produção flexível. A experiência da terceira Itália com pequenas indústrias em redes cooperativas altamente tecnologicizadas e competitivas internacionalmente é apontada como exemplo (Piore e Sabel, 1984). Uma situação mais próxima da que posteriormente foi desenvolvida no Brasil encontra-se na organização, pela Igreja Católica espanhola, de cooperativas de produção de confecções, formadas por mulheres nas regiões pobres da Galícia, que passaram a produzir para uma grande rede de lojas daquele país.

No Brasil, a organização de cooperativas adquire fôlego a partir dos anos 90. Anteriormente a esse período, surgiram algumas experiências isoladas de recuperação de fábricas em situação falimentar em diversas regiões do país, principalmente nos anos 80, ou experiências de cooperativas de geração de renda implementadas com apoio de órgãos internacionais, mas que tiveram vida curta por problemas de comercialização dos produtos no mercado e de capital de giro, que comprometeram sua sustentabilidade (Lima, 2002).

Nos anos 90, com a adoção de políticas neoliberais e a internacionalização da economia

2. Neste texto, utilizamos os conceitos de cooperativas de trabalhadores, cooperativas de trabalho e cooperativas de produção industrial como sinônimos de trabalho coletivo associado e autogestionário.

brasileira, multiplica-se pelo país a organização de cooperativas de trabalhadores nos mais diversos formatos. Entre estas, podemos destacar as cooperativas de intermediação de mão-de-obra, especializadas em processos de terceirização; cooperativas organizadas para terceirização por sugestão das próprias empresas, comuns nos processos de privatização de empresas, como telefonia; políticas de organização de cooperativas em processos chamados como guerra fiscal, de cuja organização estados e prefeituras participam para a atração de empresas industriais interessadas na redução de custos (no Nordeste, principalmente); cooperativas organizadas por sindicatos como reação ao fechamento de unidades industriais e/ou à transferência para outras regiões do país, geralmente em parceria com empresas em processo de terceirização de atividades; cooperativas formadas a partir de empresas falimentares, agora com apoio de ONGs especializadas em conversões autogestionárias; cooperativas de geração de renda com apoio de diversas estâncias estatais na organização de populações pobres sem alternativas de ocupação, em atividades como reciclagem de lixo, alimentação, costura e outras.

Mesmo no caso das indústrias falimentares, não é possível falar em “movimento social” dos trabalhadores pela transformação de fábricas em cooperativas, mas em situações específicas que passam a ser tratadas por instituições voltadas ao cooperativismo e à autogestão.

Mesmo o “movimento” de economia solidária não reflete exatamente uma movimentação prévia ou de reivindicações coletivas, mas uma alternativa de sistematização de opções de trabalho e renda a partir de formas autogeridas de produção, como resistência ao crescente desemprego e à exclusão social de contingentes cada vez maiores da população.

A partir de 1999, cooperativas e autogestão passaram a constituir objeto de preocupação sindical, com a criação da Agência de Desenvolvimento Solidário, da Central Única dos Trabalhadores, que passou a apoiar a formação de cooperativas junto a fábricas falidas e de organização de trabalhadores de baixa renda. Anteriormente a esse período, em governos ou prefeituras (como em Porto Alegre e depois no

governo gaúcho), foram criadas secretarias específicas de economia solidária para apoiar projetos cooperativos. A partir de 2003, com o governo do Partido dos Trabalhadores, foi criada a Secretaria Nacional de Economia Solidária, voltada a empreendimentos solidários.

Em termos da situação objetiva de trabalho, as cooperativas, independentemente do formato, apresentam grandes dificuldades de autonomização. De um lado, as que trabalham terceirizadas, no geral, mantêm a organização de uma empresa regular, com grande dependência das empresas contratantes, o que reflete internamente na organização do trabalho e na gestão coletiva. De outro, nas cooperativas resultantes da organização de trabalhadores, com a participação sindical ou de ONGs voltadas ao trabalho autogestionário, os trabalhadores passam efetivamente a ser gestores. Entretanto, apesar da maior participação, e às vezes com maiores ganhos, enfrentam problemas referentes a expertise na gestão e a um mercado competitivo que exige opções descaracterizadoras do trabalho cooperativo. Por fim, as cooperativas de geração de renda, geralmente incubadas, que enfrentam a questão da sustentabilidade nos momentos de desincubação. Essas dificuldades podem ser sintetizadas nas tentativas de enfrentamento do mercado capitalista por formas de organização do trabalho que tentam não ser capitalistas.

Os paradoxos presentes na organização do trabalho em cooperativas ou empresas autogestionárias apresentam a questão da flexibilização e da precarização do trabalho. As cooperativas constituem-se como trabalho flexível por atenderem empresas quando estas precisam, sem maiores ônus com a força de trabalho. As cooperativas efetivamente autônomas correm o risco, em função de êxito no mercado, de abandonarem os princípios autogestionários. A questão da precarização aparece porque a maioria das cooperativas é organizada para a terceirização, para a redução de custos empresariais, mas terminam significando, para os trabalhadores, perdas de direitos e raramente uma opção consciente.

A feminização crescente da força de trabalho utilizada como forma de barateamento de custos é uma das características da reestru-

turação produtiva dos últimos anos. Enquanto a taxa de crescimento do emprego masculino decresce, aumenta a taxa de atividades utilizando mão-de-obra feminina. O aumento da precarização do emprego acompanha o crescimento da participação feminina no mercado de trabalho, seja através do mercado formal flexibilizado ou do informal. Entretanto, a precarização do trabalho atinge indistintamente homens e mulheres. O trabalho parcial, temporário, autogestionário (verdadeiro ou não), informal raramente surge como fruto de opção, como forma de conciliação de obrigações familiares e profissionais. Embora não haja dados sistematizados do aumento da presença feminina nas atividades informais e das autogestionárias, sua forte presença é estimada pelo tipo de atividades desenvolvidas nesses setores.

Em uma cooperativa de produção industrial no interior da Paraíba, que empregava majoritariamente costureiras, a gerente declarava que as mulheres eram as mais adequadas para o trabalho por serem mais “flexíveis”. Essa flexibilidade decorria do fato de que, quando não havia encomendas, voltavam para casa. Como, antes da cooperativa, essas trabalhadoras “não faziam nada”, a não ser as atividades domésticas, não tinham prejuízo, pois a cooperativa era um extra em suas vidas. De uma forma menos elaborada, o depoimento da gerente descreve a funcionalidade do exército industrial de reserva, no qual as mulheres são mobilizadas quando o capital necessita delas e retornam à vida doméstica quando se instaura a concorrência entre os sexos na busca do trabalho assalariado. Entretanto, a situação agora é diferenciada. Inserida no trabalho remunerado, mesmo precário, a mulher não retorna simplesmente para a esfera doméstica. No caso citado, começaram a entrar na justiça contra a gerente e “dona”, acusando-a de utilizar assalariamento disfarçado. De outro lado, cada vez de forma mais significativa, a mulher torna-se a provedora da casa, com os homens desempregados ou em ocupações temporárias e igualmente precárias.

Em situações em que a autogestão é efetiva, em cooperativas de produção, o envolvimento das mulheres pouco difere da dos homens, em termos de participação e mesmo satisfação quando a cooperativa se estabiliza. O trabalho

em cooperativas é percebido de forma pragmática como uma ocupação, variando o envolvimento político dos participantes – homens e mulheres – conforme a forma de organização ou incubação das cooperativas. De forma geral, seja em fábricas, seja em cooperativas de terceirização ou incubadas, termina-se constituindo um grupo de trabalhadores mais envolvidos com o processo de organização e preocupados com a questão política da autogestão ou, mesmo, mais comprometidos com o ideário da economia solidária. Os demais têm um envolvimento bastante diversificado que se reflete nas formas de participação nos assuntos da cooperativas e na percepção da gestão e da propriedade coletiva.

Informalidade e autogestão podem representar, ao mesmo tempo, autonomia e precarização. Autonomia, quando o trabalho por conta própria ou autogestionário propicia condições satisfatórias de vida, trabalho e acesso a direitos sociais. Entretanto, dada a dimensão da informalidade, sua positividade é restrita. No caso das experiências autogestionárias, a precarização deve também ser relativizada, conforme o setor de atividade da cooperativa, assim como sua forma de organização e o controle que dispõem os trabalhadores na gestão da cooperativa. Com a multiplicação de cooperativas de trabalho em diversas formas, a efetividade da autogestão termina sendo medida naquelas acompanhadas e apoiadas por ONGs ou sindicatos, as quais terminam funcionando como baliza na manutenção dos princípios autogestionários.

Finalizando, podemos sintetizar nosso argumento sobre a recuperação de formas de utilização do trabalho atípicas, em um contexto de flexibilidade, que convergem no debate sobre opções ao assalariamento. A precarização assume um caráter relativo se for considerado: a) que o fechamento de postos de trabalho em uma região pode abrir postos em outras; b) formas de trabalho atípicas podem ser consideradas positivas se refletirem ganhos efetivos de autonomia, seja na institucionalização de atividades informais, seja em formas autogestionárias que, independentemente do grau de sua efetividade, possam contribuir para a construção de alternativas de ocupação. Na situação atual, a

flexibilização das relações de trabalho permanece como sinônimo de precarização, apesar de experiências positivas no sentido de evitar as conseqüências do não-assalariamento formal.

No embate dos trabalhadores contra a precarização, algumas medidas têm sido tomadas para evitar sua ampliação. Apenas para nos referirmos aos dois tópicos aqui abordados, vale lembrar que se encontra no Congresso Nacional projeto de lei que disciplina a organização de cooperativas de trabalho, garantindo direitos mínimos a seus associados. Também é importante ressaltar as constantes tentativas de "formalização" de contratos de trabalhadores domésticos, da construção civil, dos trabalhadores temporários na agricultura comercial e outros, que podem constituir atenuantes da tendência à precarização. Atenuantes, mas ainda não opções.

Abstract: This article intends to debate the flexibility of the work and precariousness as result. I recover two questions about management and work organization in a context of economical and social transformations: a) the informal work, b) the labor management. These are analyzed inside of the work participation theories of managerial administration and as alternative at the reduce costs of the salaried work.

Key words: new informality; self-management; flexible work.

Referências

- ABREU, Alice R. P.; GITAHY, Leda; RAMALHO, José Ricardo; RUAS, Roberto. Produção flexível e relações interfirmas: a indústria de autopeças em três regiões do Brasil. In: ABREU, Alice R.P. Produção flexível e novas institucionalidades na América Latina. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2000.
- CACCIAMALLI, Maria Cristina. Globalização e processo de informalidade. *Economia e Sociedade*, Campinas (14):153-74, junho, 2000.
- CARDOSO, Fernando Henrique; FALETTTO, Enzo. Dependência e desenvolvimento na América Latina – ensaio de interpretação sociológica. 4. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1977.
- CASTEL, Robert. As metamorfoses da questão social. Uma crônica do salário. Petrópolis: Vozes, 1998.
- DE SOTO, Hernani. *Economia subterrânea: uma análise da economia peruana*. Rio de Janeiro: Globo, 1987.
- DEJOURS, Cristophe. *A banalização da injustiça social*. Rio de Janeiro: FGV Editora, 2003.
- HIRATA, Helena. Reestruturação produtiva, trabalho e relações de gênero. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, ano 4, n. 7, 1998.
- KASMIR, Sharryn. The Mondragón model as post-fordist discourse: Considerations on the production of post-fordism. *Critique of Anthropology*, Vol.19(4), 379-400. London, Thousand Oaks, CA and New Delhi, 1999.
- LIMA, Jacob C. Novas formas, velhos conteúdos: diversidade produtiva e emprego precário na indústria do vestuário. *Política e Trabalho*, n. 15, 1999.
- _____. As artimanhas da flexibilização: o trabalho terceirizado em cooperativas de produção. São Paulo: Terceira Margem, 2002.
- _____. O trabalho autogestionário em cooperativas de produção: o paradigma revisitado. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, vol. 19(56), outubro, 2004.
- _____. Reestruturação econômica, desemprego e autogestão: as cooperativas do Vale dos Sinos. 2005. [Mimeo].
- MACHADO DA SILVA, Luiz Antonio; CHINELLI, Filippina. Velhas e novas questões sobre a informalização do trabalho no Brasil atual. *Contemporaneidade e Educação* 2(1), 1997.
- OLIVEIRA, Francisco de. *A economia brasileira: crítica à razão dualista*. Seleções Cebrap. 2. ed. São Paulo, 1976.
- _____. Nordeste anos 70: as hostes errantes. *Novos Estudos Cebrap*. São Paulo, 1(1), dezembro, 1981.
- _____. O elo perdido: classe e identidade de classe. São Paulo: Brasiliense, 1987.
- PIORE, J. J.; SABEL, C. F. *The second industrial divide: Possibilities off prosperity*. New York: Basic Books, 1984.
- PORTES, A.; CASTELLS, M. *World Underneath: The origins, dynamics, and effects of the informal economy*. In: PORTES, A.; CASTELLS, M.; BENTON, L. A. (Eds). *The informal economy: studies in advanced and less developed countries*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1989.
- SENNETT, Richard. *A corrosão do caráter. Conseqüências pessoais do trabalho no novo capitalismo*. Rio de Janeiro: Record, 1999.
- SINGER, Paul. *Uma utopia militante. Repensando o socialismo*. Petrópolis: Vozes, 1998.