

Os investimentos na economia do conhecimento – sob a forma de educação pública, gastos com desenvolvimento de softwares, pesquisa e incremento – agora abrangem uma porção significativa dos orçamentos de muitos países. Em 1995, a Suécia, por exemplo, investiu 10,6% de todo o seu produto interno bruto na economia do conhecimento. A França aparece imediatamente em segundo lugar, devido a suas grandes despesas com a educação pública.

É preciso reconhecer que a economia do conhecimento continua sendo um fenômeno de difícil investigação – tanto quantitativa quanto qualitativamente! É mais fácil medir o valor do que é físico do que de idéias impalpáveis. Contudo, não se pode negar que a geração e a aplicação do conhecimento têm assumido uma posição central nas economias das sociedades ocidentais, como veremos ao longo deste capítulo.

## A divisão do trabalho e a dependência econômica

Uma das características mais distintivas do sistema econômico das sociedades modernas é a existência de uma **divisão do trabalho** extremamente complexa: o trabalho passou a ser dividido em um número enorme de ocupações diferentes nas quais as pessoas se especializam. Nas sociedades tradicionais, o trabalho que não fosse agrário implicava o domínio de um ofício. As habilidades do ofício eram adquiridas em um período prolongado de aprendizagem, e o trabalhador normalmente realizava todos os aspectos do processo de produção, do início ao fim. Por exemplo, quem trabalhasse com metal e tivesse que fazer um arado iria forjar o ferro, dar-lhe forma e montar o próprio implemento. Com o progresso da produção industrial moderna, a maioria dos ofícios tradicionais desapareceu completamente, sendo substituída por habilidades que fazem parte de processos de produção de maior escala. Um eletricitista que hoje trabalhe em um ambiente industrial, por exemplo, pode examinar e consertar apenas alguns componentes de um tipo de máquina; diferentes pessoas lidarão com os demais componentes e com outras máquinas.

A sociedade moderna também testemunhou uma mudança na localização do trabalho. Antes da industrialização, a maior parte do trabalho ocorria em casa, sendo concluído coletivamente por todos os membros da família. Os avanços na tecnologia industrial, como o uso de maquinários que funcionam a eletricidade e carvão, contribuíram para a separação entre trabalho e casa. As fábricas de propriedade de empresários tornaram-se o foco do desenvolvimento industrial: maquinários e equipamentos concentraram-se dentro destas, e a **produção em massa** de mercadorias começou a ofuscar a habilidade artesanal em pequena escala, que tinha a casa como base. As pessoas que procurassem emprego em fábricas eram treinadas para se especializarem em uma tarefa, recebendo um ordenado por esse trabalho. O desempenho do empregado era supervisionado pelos gerentes, os quais se preocupavam em implementar técnicas para ampliar a produtividade e a disciplina dos trabalhadores.

O contraste que existe na divisão do trabalho entre as sociedades tradicionais e as modernas é verdadeiramente extraordinário. Mesmo nas maiores sociedades tradicionais, geralmente havia não mais que 20 ou 30 ofícios, contando funções especializadas como as de mercador, soldado e padre. Em um sistema industrial moderno, existem literalmente milhares de ocupações distintas. O censo do RU lista cerca de 20 mil empregos diferentes na economia britânica. Nas comunidades tradicionais, a maior parte das pessoas trabalhava na agricultura, sendo economicamente auto-suficiente. Produziam seus próprios alimentos, suas roupas, além de outros artigos de que necessitassem. Um dos aspectos principais das sociedades modernas, em contraste, é uma enorme expansão da **interdependência econômica**. Para termos acesso aos produtos e aos serviços que nos mantêm vivos, todos nós dependemos de um número imenso de trabalhadores – que, hoje em dia, estão bem espalhados pelo mundo. Com raras exceções, a vasta maioria dos indivíduos nas sociedades modernas não produz o alimento que come, as casas onde mora ou os bens materiais que consome.

Os primeiros sociólogos escreveram extensivamente a respeito das conseqüências potenciais da divisão do trabalho – tanto para os trabalhadores em termos individuais, quanto para toda a sociedade. Para Marx, a mudança para a industrialização e a mão-de-obra assalariada certamente resultaria em uma **alienação** entre os trabalhadores. Uma vez que estivessem empregados em uma fábrica, os trabalhadores perderiam todo o controle sobre seu trabalho, sendo obrigados a desempenhar tarefas monótonas, de rotina, que despojariam seu trabalho do valor criativo intrínseco. Em um sistema capitalista, os trabalhadores acabam adotando uma orientação instrumental para o trabalho, afirmava ele, vendo-o como nada mais do que uma maneira de ganhar a vida.

Durkheim tinha uma visão mais otimista sobre a divisão do trabalho, embora ele também reconhecesse seus efeitos potencialmente prejudiciais. Segundo Durkheim, a especialização de papéis serviria para fortalecer a solidariedade social dentro das comunidades. Em vez de viverem em unidades isoladas, auto-suficientes, as pessoas estariam ligadas através de sua dependência mútua. A solidariedade seria intensificada por meio de relações multidirecionais de produção e consumo. Para Durkheim, este seria um acordo altamente funcional, embora ele também estivesse ciente de que a solidariedade social poderia ser interrompida se a mudança ocorresse rápido demais. A sensação da ausência de normas resultante dessa situação ele denominou *anomia* (veja p. 31).

## O taylorismo e o fordismo

Há mais de dois séculos, Adam Smith, um dos fundadores da economia moderna, já escrevia sobre as vantagens que a divisão do trabalho proporciona em termos do aumento da produtividade. Sua obra mais famosa, *The Wealth of Nations* (1776), inicia com uma descrição da divisão do trabalho em uma fábrica de alfinetes. Trabalhando sozinha, uma pessoa talvez conse-