

6

CAPÍTULO

EVOLUÇÃO HISTÓRICA DOS MODELOS DE PRODUÇÃO E SEUS REFLEXOS SOBRE A DESREGULAMENTAÇÃO DO TRABALHO NO BRASIL: ALGUMAS CONSIDERAÇÕES

Rosane da Silva Valois¹

Isabela da Silva Valois²

1 Graduada em Direito pela Universidade Regional do Cariri - URCA. Contato: rosane.valois@oi.com.br, (88) 8142-0768.

2 Professora substituta do Departamento de Economia da Universidade Regional do Cariri - URCA e mestre em Economia Rural pela UFC. Contato: isabelavalois@ig.com.br, (88) 3521-1397.

6.1 INTRODUÇÃO

A busca pela máxima utilização do trabalho remonta ao período clássico dos estudos econômicos, quando o capitalismo ainda firmava suas bases. Com sua consolidação, observou-se que os movimentos de expansão (recuperação) e refreamento (recessão) econômicos provocaram oscilações desarmônicas entre os produtos potencial e real, configurando hiatos característicos de um crescimento cíclico. Assim, modelos paradigmáticos de produção surgem da tentativa de dar sobrevida ao sistema econômico capitalista, quando este se insere em um contexto de crise, de modo que as formas de exploração das riquezas pelo capital por meio da reestruturação produtiva são resultados da evolução histórica dos processos de produção capitalista (ANGELI, 2008).

Nesse sentido, as mudanças ocorridas no processo de trabalho desde a produção artesanal e os estágios da manufatura e maquinaria até as transformações mais recentes, envolvendo os modelos de produção taylorista e fordista, aos métodos de acumulação flexível, como o toyotismo, contribuíram de forma fundamental para acelerar o processo de desregulamentação do mercado de trabalho (ou desregulação do trabalho), passando pela desapropriação dos instrumentos de trabalho, até a destruição e reconstrução das habilidades intelectuais do trabalhador, culminando com a precarização das relações trabalhistas, intensificada principalmente a partir da década de 1970, em um contexto de crescente globalização da economia quando, na tentativa de reorganizar o capital, as ideologias neoliberais ganharam força por meio das privatizações e desregulamentação dos direitos trabalhistas, flexibilização do trabalho, dos produtos e dos padrões de consumo.

Este artigo realizado com base em pesquisa bibliográfica tem o objetivo de verificar os rebatimentos das transformações dos modelos produtivos sobre o mercado de trabalho e se divide em duas partes além da introdução e da conclusão. Na primeira parte é descrita a evolução histórica dos processos de trabalho, a começar por Karl Marx com sua visão sobre cooperação, manufatura e maquinaria, passando, na sequência, pela administração científica de Taylor; pela ultraespecialização do trabalho no fordismo até alcançar as bases da acumulação flexível de que é exemplo o Toyotismo. Na parte seguinte, são feitas algumas considerações sobre o rebatimento dos modelos reestruturantes de produção sobre o mercado de trabalho no Brasil, pela ótica da desregulamentação do modo de trabalho.

6.2 PROCESSOS DE PRODUÇÃO E TRABALHO E SUA EVOLUÇÃO HISTÓRICA

6.2.1 Considerações de Marx

6.2.1.1 Cooperação

Para Marx, a produção capitalista efetivamente começa quando operários deixam de trabalhar para si mesmos e passam a vender sua mão de obra a detentores dos meios de produção. Pela soma expressiva desta força de trabalho, forma-se uma espécie de aglomeração que irá produzir de maneira cooperativa.

Mas a cooperação, para Marx (1994), não tem o sentido de uma aglomeração de trabalhadores produzindo para si e dividindo o lucro da venda entre os cooperados. Cooperação é antes o emprego simultâneo de um grande número de trabalhadores a desenvolverem processos de produção de maneira coordenada.

Essa organização surgiu a partir da ideia e da observação de que certa quantidade de trabalhadores reunidos produz mais e mais rapidamente do que a mesma quantidade de trabalhadores ocupados individualmente em todos os processos geradores de um produto. Ou seja, a cooperação contribui para que se alcance um resultado que nenhum homem isolado poderia alcançar, dado que o trabalho combinado dos diferentes trabalhadores (trabalho coletivo) não corresponde ao realizado pelo trabalhador individual, uma vez que se eleva a força produtiva individual por meio de uma nova força produtiva: a força coletiva. A cooperação também eleva a produtividade em escala, além de intensificar a redução dos custos.

Não ocorre ainda nenhum tipo de desenvolvimento da produção capitalista dado que o processo de trabalho se mantém em nível artesanal.

6.2.1.2 Manufatura

A manufatura se desenvolveu de meados do século XVI ao final do século XVIII, a partir da concentração de trabalhadores sob o comando de um mesmo capitalista. Inicialmente era realizada pela reunião de trabalhadores que executavam diferentes operações independentes, trabalhando o produto até seu acabamento final; com o passar do tempo, tornando-se um sistema de produção dividida em diversas operações especializadas, se executava a mesma e única tarefa e a soma dos trabalhos parciais gerava o produto final.

Marx dividia a manufatura em dois tipos: a orgânica (na qual o artigo passava de uma mão para outra e cada mão deixava nele impresso um trabalho parcial que cada artesão ia completando até que alcançasse o último operário; este o concluiria); e a heterogênea (cuja a produção era fracionada em vários processos com tempos desiguais de trabalhos parciais, embora combinados em determinada proporção e força de trabalho com diferentes graus de formação, permitindo assim o estabelecimento de uma hierarquia na escala salarial).

A manufatura inaugurou a divisão do trabalho, convertendo o operário “num trabalhador que, por toda a vida, executa uma única operação transformando seu corpo em órgão automático e especializado” (MARX, 1994, p. 381).

Nesse estágio a exploração do trabalhador se traduz na destituição do conhecimento total das etapas de produção e na aceleração das atividades em que se imprime cada vez menos tempo de trabalho em um nível cada vez maior de produto.

6.2.1.3 Maquinaria

A partir do século XVIII, com a Revolução Industrial e a incorporação das inovações tecnológicas que dispensavam grande parte do trabalho manual, as máquinas começaram a ter um papel de destaque nos processos produtivos. Nesse período, as operações que cada operário deveria realizar foram simplificadas ao extremo e o trabalho humano aderiu características secundárias de apenas corrigir manualmente o erro das máquinas, manuseá-las e observar seu funcionamento; cabia agora às máquinas a atividade de transformar matéria-prima em produto.

Na produção mecanizada desaparece o princípio subjetivo da divisão do trabalho. Nela o processo por inteiro é examinado objetivamente em si mesmo, em suas fases componentes e o problema de levar a cabo cada um dos processos parciais e entrelaçá-los é resolvido com a aplicação técnica da mecânica, da química etc. [...] Na manufatura, o isolamento dos processos parciais é um princípio fixado pela própria divisão do trabalho; na fábrica mecanizada, ao contrário, é imperativa a continuidade dos processos parciais (MARX, 1994, p. 433).

Na manufatura enquanto o fundamento do processo de produção era a habilidade profissional do trabalhador, na indústria moderna, ele passa a ser o instrumento do trabalho, que se converte em maquinaria.

Esse processo acarretou a desqualificação da mão de obra operária, fazendo com que cada operário se responsabilizasse por uma parcela cada vez menor e mais simples do processo de produção e, deste modo, surgisse, mais rapidamente, uma quantidade maior de pessoas prontas para assumir um posto de trabalho. Nesse momento, em que a maquinaria acabou por tornar dispensável a força muscular do trabalhador masculino (sendo substituída pela força motriz mecâni-

ca, a vapor ou hidráulica), abriu-se espaço para o trabalho feminino (e infantil) nas primeiras indústrias, desvalorizando-se a mão de obra e aprofundando-se a desigualdade de remuneração entre os gêneros.

Na verdade, as máquinas além de reestruturarem todo o processo produtivo, buscam recompor a taxa de lucro do capital, ao mesmo tempo em que geram uma profunda desagregação das classes menos favorecidas, impedindo a organização dos trabalhadores em partidos, sindicatos e associações, os quais assim enfrentariam as investidas do capital, contribuiriam muito mais para aumentar a mais-valia do que para reduzir o tempo de trabalho humano, expondo mulheres e crianças à exploração capitalista, aumentando a jornada de trabalho além dos limites humanos.

Com o decorrer do tempo, a intensificação do trabalho provocou reação da sociedade que, depois de muitas manifestações, conseguiu que a jornada fosse legalmente limitada entre 1844 e 1850. Mesmo assim, já que para os capitalistas essa medida trazia prejuízo aos lucros, o trabalho continuou intenso. Os capitalistas passaram a exigir do trabalhador mais dinamismo e maior velocidade de trabalho em um período mais curto, prejudicando a saúde do operário e, por consequência, a própria força de trabalho; em contrapartida, elevava a produtividade ao mesmo nível do período anterior à limitação da jornada.

A maquinaria também precarizou as relações de trabalho e destruiu a segurança que o trabalhador artesanal ou manufactureiro possuía, transformando e alocando a mão de obra das indústrias em cargos perfeitamente rotativos sem interrupção do processo produtivo.

Mesmo assim, segundo Marx, economistas burgueses tais como Mill, Torrens e Senior afirmavam que a maquinaria não seria responsável pelo desemprego dos trabalhadores do ramo industrial e acreditavam que, caso a maquinaria os dispensasse, eles poderiam ser realocados em outros ramos, correspondendo, desta maneira, ao que os autores chamaram de teoria da compensação.

O processo de organização da força de trabalho dá um salto significativo no século XX, com a incorporação, no processo produtivo, das ideias que ficaram conhecidas como taylorismo.

6.2.2 O processo taylorista de produção

Quando Frederick Winslow Taylor (1856-1915) assumiu a chefia da Midvale Steel Company, no final do século XIX, nos Estados Unidos, revolucionou não apenas o seu ambiente de trabalho, mas a relação que o homem tinha com o trabalho em todos os lugares do mundo. Seu objetivo principal era aumentar a produtividade da empresa em que trabalhava e, para isso, fez uma análise geral da estrutura da empresa, começando pelos trabalhadores da produção, identifi-

cou causas para a baixa produtividade e sugeriu modificações que iniciaram uma nova fase de reestruturação produtiva na busca de reverter a queda tendencial da taxa de lucro do investimento produtivo (GUILHERMETI, 2004).

É preciso enfatizar que nesse período, segundo Guilhermenti (2004), o contexto vivido pelos Estados Unidos era de crise geral do capitalismo. O desenvolvimento industrial, que até então se baseava em lucros comerciais, levou a capacidade de absorção das mercadorias ao declínio e o aumento da produtividade era visto como a única alternativa para a expansão das indústrias e para a geração de lucros. Em tal cenário, Taylor edificou seus postulados a partir da necessidade de ampliação do ritmo de produção e do barateamento do custo do trabalho vivo, por meio de sua redução a trabalhos elementares que dispensavam a qualificação profissional.

O termo taylorismo pode ser definido, portanto, da seguinte maneira:

a soma total das relações de produção interna do processo de trabalho que tendem a acelerar a conclusão do ciclo mecânico dos movimentos do trabalho. Essas relações são expressas num princípio geral de organização que reduz o grau de autonomia dos trabalhadores e os coloca sob uma permanente vigilância e controle das ordens de produção (MORAES NETO, 1989, p. 69).

Segundo Taylor, o operário não tinha capacidade intelectual, nem formação, nem meios para analisar cientificamente o seu trabalho e estabelecer racionalmente qual o método ou processo mais eficiente para realizá-lo. Mesmo assim as operações de produção ficavam sob o livre arbítrio dos operários, porque a própria administração desconhecia os processos e o tempo necessário de produção do produto que eles fabricavam. Para Taylor esta era a grande fraqueza da administração: o absoluto domínio que os operários tinham de seu ofício.

Para solucionar o problema, Taylor retirou da responsabilidade do operário a obrigação de “pensar”, criando um sistema que expropriou a criatividade e a iniciativa dos trabalhadores, transformando-os em meras máquinas vivas que deveriam seguir um processo já planejado:

A chave da administração científica estabelecida por Taylor [...] é o princípio que separa a concepção da execução, ou seja, a separação do trabalho mental e manual; o conhecimento científico é apenas um suporte para que o capital, por um lado explore as particularidades do homem enquanto máquina, e por outro, aperfeiçoe os mecanismos de controle dos passos do trabalhador coletivo (MORAES NETO, 1989, p. 41-43).

Para tanto, Taylor estudou o tempo e os padrões de produção mediante aplicação de vários testes até encontrar a combinação ótima de cada processo; estudou também a supervisão funcional, padronizou ferramentas e instrumentos, planejou tarefas, providenciou a execução, utilizou régua de cálculo e instrumen-

tos para economizar o tempo, aplicou fichas de instruções de serviço. Associou, ainda, a execução eficiente de tarefas a prêmios de produção, classificou produtos e materiais utilizados na manufatura e criou um sistema de delineamento da rotina de trabalho. A partir destas providencias, segundo Guilhermenti (2004), formulou e inseriu princípios científicos de administração das atividades operárias resumindo em quatro conjuntos:

1. Princípio do planejamento - os processos de produção deveriam ser planejados pela administração a partir de estudos científicos;
2. Princípio da preparação dos trabalhadores - os operários deveriam ser selecionados de acordo com suas habilidades específicas para atender às exigências do trabalho e receber instruções sistemáticas e treinamentos que os preparassem para seguir uma rotina de trabalho preestabelecida, com métodos planejados de produção, a fim de que assim produzissem mais em menos tempo e com maior qualidade;
3. Princípio do Controle - o trabalho deveria ser controlado por meio da supervisão do cumprimento das normas estabelecidas e segundo o plano previsto;
4. Princípio da Execução - tarefas distintas deveriam ser distribuídas de acordo com as aptidões dos operários para que a execução do trabalho fosse mais disciplinada.

A substituição de métodos empíricos e rudimentares por métodos científicos nos processos de produção, na tentativa de eliminar desperdícios e aumentar a produtividade, introduzida por Taylor, ficou mundialmente conhecida como Organização Racional do Trabalho (ORT). Trata-se também de uma nova divisão do trabalho, caracterizado pela separação da concepção e execução das tarefas do trabalho físico e mental, além de um modelo paradigmático de reestruturação produtiva.

O modelo taylorista de conceber a produção invadiu as indústrias americanas e rompeu as fronteiras do mundo. Seus métodos, aceitos e utilizados até hoje, vigoraram com força total até meados dos anos 1970, junto ao Fordismo, que remodelou os princípios da administração científica de Taylor ao aplicá-los nas linhas de produção de suas fábricas.

6.2.3 O sistema de produção fordista

O período em que se caracteriza o fordismo (1913) coincide com a Primeira Guerra Mundial e sua consolidação se dá no pós-guerra. É nesse contexto que surgem as estruturas monopolistas de produção. O regime que impera é o de acumulação intensiva baseado em ganhos de produtividade; mas o cenário econômi-

co já dava evidências de que a redução da demanda provocaria um excessivo nível de produção que dificilmente encontraria caminhos para ser escoada. No entanto, o modelo fordista nos anos que antecedem à crise de superprodução de 1930, e os anos que a sucedem, como uma nova forma de reestruturação da produção, tenta superar os hiatos do ciclo econômico, reinventando o modo de produção e de controle gerencial, injetando dinheiro na economia (por meio dos salários dos operários) para incentivar a demanda efetiva, produzindo em massa para gerar demanda em massa.

Para Ford este modelo artesanal de produção não se encaixava às novas exigências do mercado. Resolveu, portanto, remodelar o seu sistema de produção aprofundando o taylorismo no processo de trabalho. Na prática, ele procurou aplicar os métodos da organização científica de Taylor concentrando-se em cinco transformações principais (MORAES NETO, 1991, p.70):

- a racionalização das operações efetuadas pelos operários, com o fim de reduzir o tempo de produção, os custos e conseqüentemente o preço de venda do automóvel:

O fordismo desenvolveu ainda mais a mecanização do trabalho, incrementou a sua intensidade do trabalho, radicalizou a separação entre trabalho manual e trabalho mental, submeteu rigorosamente os trabalhadores à lei da acumulação e tornou o progresso científico contra ele como um poder a serviço da expansão uniforme do valor (AGLIETTA, 1989 apud MORAIS NETO, 1991, p. 72).

- a desqualificação dos operários;
- a criação da linha de produção (esteira rolante) que fixa o operário no local determinado de modo a executar as tarefas em uma seqüência cooperativa que uniria os trabalhos individuais por meio do movimento do produto ao longo do processo;
- a padronização das peças (por meio da integração vertical), que reduziria os movimentos dos operários a gestos simples, sem desperdício de tempo para adaptação do componente ao automóvel;
- automatização das fábricas (esteiras automáticas) para reduzir tempo de produção de um automóvel de doze horas e meia para duas horas e trinta e oito minutos.

Um dos problemas a serem resolvidos por Ford era a falta de mão de obra não especializada. Para garanti-la, estipulou jornada de trabalho de oito horas diárias com intervalo para consumo e lazer, além de um salário de cinco dólares ao dia, enquanto a concorrência pagava apenas 2,5 dólares. Assim, em apenas dois dias, tinha à sua inteira disposição dez mil homens que concorriam às cinco mil vagas de sua fábrica.

O pensamento de Ford estava em sintonia com o pensamento de Keynes, pois, como visto, acreditava que a produção em massa gerava o consumo em massa. Deste modo, era necessário manter um nível elevado de salários de forma a garantir renda disponível para efetuar a demanda efetiva.

Ford acreditava que o novo tipo de sociedade poderia ser construído simplesmente com a aplicação adequada ao poder cooperativo... e era tal a sua crença no poder corporativo de regulamentação da economia com um todo que a sua empresa aumentou os salários no começo da Grande Depressão na expectativa de que isso aumentasse a demanda efetiva, recuperasse o mercado e restaurasse a confiança da comunidade de negócios. Mas as leis coercitivas da competição se mostraram demasiado fortes mesmo para o poderoso Ford, forçando-o a demitir trabalhadores e cortar salários. Foi necessário o New Deal de Roosevelt para salvar o capitalismo – fazendo-o através da intervenção do Estado o que Ford tentara fazer sozinho (HARVEY, 1989, p. 122).

Mesmo assim, com a rígida aplicação do taylorismo somado às linhas de produção, apesar do aumento dos custos salariais, Ford consegue reduzir o preço de venda do veículo porque a produção se intensifica com maior velocidade, assim como o consumo em massa de seus automóveis. Seu estilo de produção conquista rapidamente o mercado norte-americano, e em seguida os mercados mundiais, chegando em 1921, apenas sete anos depois da aplicação da estratégia fordista, a representar 53% dos veículos consumidos no mundo; além de “elevar o capital de sua empresa de 2 milhões de dólares em 1907, para 250 milhões em 1919” (GOUNET, 1999, p. 20). Logo:

A nova organização do trabalho implica certa adesão dos operários, ao menos durante o tempo necessário para que o sistema se generalizasse. É o que levou Henry Ford a propor a diária de 5 dólares para atrair os operários às suas fábricas e retirá-los dos seus concorrentes. Ele pôde fazê-lo graças aos ganhos fenomenais que obteve com os novos métodos de produção... os rivais foram obrigados a segui-lo para não desaparecerem ou saírem do mercado. O sistema se estendeu a ponto de restarem apenas as empresas que o adotaram (GOUNET, 1999, p. 22).

Apesar disso, o fordismo enfrentou inicialmente problemas para se disseminar. A familiarização do trabalhador com processos rotinizados que dispensavam habilidades manuais tradicionais e o conhecimento ou o controle do trabalhador sobre o projeto, além do próprio ritmo e da organização do processo produtivo e da altíssima rotatividade da mão de obra eram ponto de pauta para constantes discussões com os sindicatos dos trabalhadores. Essas associações acabaram por fortalecer a esfera da negociação coletiva nas indústrias de produção em massa, garantindo certo controle sobre as especificações de tarefas de produção, segurança, promoções, benefícios, salário mínimo, seguridade social etc. Mas o próprio modelo de produção em massa enfrentou resistência das indústrias europeias antes da metade dos anos 1930.

O acúmulo de trabalhadores nas fábricas, organizados em sindicatos, era uma ameaça constante de fortalecimento do poder da classe trabalhadora. Por isso, a colaboração com o sistema fordista de produção só se dava por meio de ganhos de salário que estimulassem a demanda efetiva. É nesse estágio que a intervenção do Estado se torna fundamental para a manutenção do sistema. Ele teria que funcionar como um regulador social (*welfare state* ou Estado de bem-estar social) que, além de atacar politicamente os elementos radicais do movimento operário, principalmente a partir de 1945, deveria ser capaz de criar uma situação de demanda para os automóveis, de modo a garantir por meio do crescimento da produção e do consumo, o relativo pleno emprego. Além disso, o Estado adotaria políticas redistributivas que fornecessem à população excluída do modelo de produção fordista (mulheres, negros e uma minoria desprivilegiada), espécies de salários sociais, seguridade social, assistência médica, educacional etc.; ou seja, elementos que visassem remediar as desigualdades geradas pela rigidez no mercado de trabalho (que empregava basicamente homens brancos) e a insatisfação das massas.

O cenário internacional também influenciou o fordismo, que só conseguiu ser implantado na Europa e no Japão a partir de 1940, e sua expansão e consolidação ocorreu no pós-guerra, quando os mercados exteriores passaram a receber ajuda financeira americana por meio do Plano Marshall, além de significativos investimentos diretos. A absorção do método Ford de produção também se beneficiou do poder econômico e financeiro dos Estados Unidos, baseado no domínio militar, principalmente após o acordo de Bretton Woods (1944), que transformou o dólar em moeda-reserva mundial.

Embora o modelo fordista tenha se mantido forte até 1975, já em meados dos anos 1960 começaram a surgir indícios de sérios problemas que viriam pôr fim, estagnar o sistema. A recuperação das economias europeia e japonesa provocou redução da demanda efetiva para os produtos americanos (principalmente automóveis). Os Estados Unidos direcionaram sua economia para a corrida aeroespacial e para a guerra contra o Vietnã; mas problemas fiscais somados à aceleração inflacionária tornaram a moeda instável, desvalorizando-se em 1973 (quebra do acordo de Bretton Woods). Adicionalmente destaca-se a concorrência dos países recém-industrializados, a formação dos euromercados (1966-1967) e a substituição das taxas de câmbio fixas por taxas flutuantes. Nesse período, o fordismo também sofre consequências da crise do Estado de bem-estar social, deflagrada pela insustentabilidade de manutenção dos programas sociais em razão do endividamento do Estado, além da crise do petróleo em 1973.

Com todas essas flutuações e crises, depois de quase meio século, esgotava-se o modelo fordista de produção em massa, abrindo espaço para novos modelos

reestruturantes de acumulação, mais adequados a um ciclo econômico com demanda desaquecida, associado a um novo sistema político em que o Estado deixa de ser interventor e passa a ter orientação neoliberal.

6.2.4 O modelo de acumulação flexível

A partir de meados da década de 1970 o mundo passou por profundas transformações nos métodos de organização produtiva. A rigidez do modelo fordista de produção entrou em confronto com o novo cenário econômico de desaceleração da demanda, quando a produção em massa já não podia mais ser absorvida. A recuperação das economias no pós-guerra, somada às novas economias dos países recém-industrializados, aumentou incrivelmente a competição entre as indústrias, parcelando os mercados em fatias cada vez menores, reduzindo as margens de lucro e aumentando a taxa de desemprego. Nesse estágio a economia de escala da produção fordista teve que ser substituída pela economia de escopo, com produção de bens variados, a preços baixos e em pequenos lotes.

A ideia principal da acumulação flexível, ao contrário do modelo fordista que alcançava lucros exorbitantes, é a de manter as empresas no mercado por meio da máxima eliminação de custos, da tecnologia multifuncional e da tecnologia de informação. Esse regime emerge para satisfazer necessidades muito específicas das empresas que já não podiam manter características fordistas tais como a rigidez salarial e a estabilidade do emprego, que praticamente deixam de existir nesse novo contexto de reestruturação produtiva, dando lugar aos contratos de trabalho mais flexíveis, às subcontratações, ao trabalho autônomo e ao agenciamento temporário. O trabalhador desqualificado (parcial) agora assume características de trabalhador multifuncional; as esteiras das linhas de montagem, que antes individualizavam o trabalho do operário, abrem espaço para a organização celular, ou seja, ao trabalho em equipe; a integração vertical é também outra característica do método Ford de produzir que a modernização flexível não consegue manter devido aos altos custos que ela representa.

A flexibilidade veio também para adequar as empresas à demanda que também sofre transformações drásticas em relação às preferências do consumidor, agora ditadas por modas fugazes. Ou seja, os produtores teriam que acelerar o tempo de giro da produção e dos estoques (de matéria-prima e de produto pronto) em função do novo tempo de giro do consumo.

Os arranjos de empregos flexíveis (subcontratação, temporários e toda categoria de emprego periférico, ou seja, sem estabilidade) da nova estrutura do mercado de trabalho dos anos 1970 abriram espaço para a proliferação de um mercado paralelo – o setor informal – que cresceu rapidamente nos países subdesenvolvidos e também nos capitalistas avançados. Mesmo os empregos que ainda

permaneceram formais e com certa estabilidade sofreram precarização: a perda do poder sindical trabalhista abriu espaço para que o capitalismo trouxesse de volta a antiga exploração do trabalho com extensão da jornada (hora extra) ao invés de realizar novas contratações, prejudicando, deste modo, a saúde do trabalhador. Além disso, a antiga preferência pela mão de obra feminina e mal paga nesse cenário de transição para a acumulação flexível passa a ter um papel de maior consistência nas organizações produtivas. A participação das mulheres no mercado de trabalho, portanto, aumentou cerca de 40%, segundo Harvey (1989, p. 146), em muitos países de capitalismo avançado, ainda que em condições de trabalho pouco favoráveis.

A flexibilização, para Antunes (2003, p. 25), possibilitou a criação ou recriação de novas formas produtivas, permitiu a articulação do desenvolvimento tecnológico com a desconcentração produtiva, baseando-se em empresas médias e pequenas que produzem para um mercado mais localizado e regional. Ou seja, a especialização da produção buscou adequar os agentes produtivos a um novo cenário econômico com mercados segmentados e instáveis por meio da flexibilização dos processos, que nada mais eram do que uma forma de reestruturar a produção por meio da combinação de modelos baseados, inclusive, no próprio fordismo, mas com modificações mais específicas. Como exemplo, tem-se o toyotismo que foi um dos modelos readaptados às novas formas de rentabilidade em um novo contexto do capitalismo, no qual é marcante a crise de produção e os padrões da demanda, implantado no Japão antes mesmo da extinção do método Ford.

6.3 RÁPIDAS CONSIDERAÇÕES SOBRE A PRECARIZAÇÃO DO TRABALHO NO BRASIL

A crise estrutural do capital permitiu a expansão de princípios liberais, afetando fortemente o mundo do trabalho, subjugando o trabalhador a novos moldes reestruturantes de produção demarcados pelo avanço tecnológico e a acumulação flexível. Nesse contexto, antigos valores e ideais do liberalismo político e econômico, herdados do pensamento iluminista e da evolução econômica decorrentes da Revolução Industrial ocorrida no final do século XVIII, são retomados a partir da década de 1970, configurando-se como uma “nova doutrina”, agora chamada de neoliberalismo, a qual buscou reduzir a um nível mínimo, a participação do Estado na economia mediante a realização de privatizações, terceirizações, além de forte resistência aos movimentos sindicais trabalhistas.

No Brasil, entre as décadas de 1920 e 1930, a classe trabalhadora também tentou resistir à implantação do modelo paradigmático taylorista uma vez que a normatização de suas novas técnicas produtivas ultrapassaria o estágio de no-

vidade técnico-organizacional, passando a interferir diretamente no movimento de destituição e instituição de direitos trabalhistas. Seguindo a mesma tendência, também o modelo fordista, implementado ainda no governo Kubitschek (1956-1961), foi repudiado pela classe trabalhadora e pelos sindicatos. Porém, após o golpe de 1964, por intermédio da coerção e da força que reprimiu as lutas sociais opositoras ao projeto, tal modelo foi consolidado. Entretanto, segundo Druck (1999), o desemprego estrutural crônico preexistente no cenário econômico brasileiro impediu a instauração do pleno emprego proposto pelo fordismo e o bem-estar social não pôde acontecer.

A crise econômica da década de 1970, deflagrada no bojo da implementação do II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento, que buscava eliminar as lacunas da estrutura industrial brasileira e os problemas cambiais da segunda crise do petróleo), impactou o modelo político desenvolvimentista brasileiro, revertendo a tendência de crescimento econômico do país.

A desmontagem dos direitos sociais dos trabalhadores, o combate cerrado ao sindicalismo classista, a propagação de um subjetivismo e de um individualismo exacerbados, a cultura “pós-moderna” bem como a clara animosidade contra qualquer proposta socialista contrária aos valores e interesses do capital são traços marcantes deste período recente (ANTUNES, 2003, p. 40).

As práticas neoliberais, primeiro adotadas na Inglaterra, ganharam destaque no cenário econômico mundial por meio da política econômica conservadora da primeira ministra Margareth Thatcher em 1979. Nos Estados Unidos, o paradigma neoliberal passou a vigorar a partir de 1981, servindo de modelo para os países latino-americanos que enfrentavam consequências de inflações crônicas. Os novos postulados permitiram que o governo norte-americano sustentasse o país na liderança do capitalismo mundial por meio da prática de rígida política externa que defendia os interesses políticos e econômicos, além da implantação de política econômica interna com vistas à redução do poder estatal sobre a economia.

O Brasil absorve o neoliberalismo ainda na primeira metade da década de 1980 durante o governo Figueiredo quando o país teve que enfrentar a maior recessão de sua história – a crise de 1981-1983 que caracterizou os anos 1980 como “a Década Perdida” –, intimamente associada à difícil situação das contas externas do país e ao segundo choque do petróleo (1979). O cenário de choques externos expôs a vulnerabilidade da economia brasileira (quadro de inflação, crescimento da dívida externa, elevadas taxas de juros, desestruturação do setor público), gerando necessidade de ajustes que desaceleraram o crescimento econômico (VALOIS, 2007). Nesse cenário em que, segundo Pochmann (2001), a taxa média anual de crescimento do PIB nacional era de apenas 3%, o processo de privatização das empresas estatais, inseridas em um

panorama de desgaste financeiro e elevado grau de endividamento, passou a fazer parte das novas estratégias públicas de desenvolvimento, concentradas em elevar a competitividade e a eficiência econômica do Brasil, além de reequilibrar suas finanças públicas, libertando o Estado de atividades improdutivas (ANDRADE; QUEIROZ, 2008).

As práticas neoliberais no Brasil continuaram no governo Sarney na segunda metade da década de 1980, porém com menos ênfase nas privatizações. Nesse período, a desarticulação do modelo de desenvolvimento industrial, além das fracassadas tentativas de ajustamento econômico (1979/1983) que conduziram o país à estagnação, também rompeu com o padrão estrutural do mercado de trabalho, refletindo em realocação setorial das ocupações urbanas, inflação do desemprego e informalidade, tendência à precarização do trabalho com vistas para a inconsistência salarial, perda de direitos sociais, previdenciários e trabalhistas, elevação do período de jornada de trabalho e subemprego; além do aumento da disparidade distributiva da renda, iniciando-se uma trajetória de desregulação do trabalho, configurada pelas transformações dos parâmetros mínimos de utilização do trabalho (regulamentação das condições de contratação, demissão e jornada de trabalho; regulamentação dos direitos sociais e trabalhistas, política previdenciária, requalificação profissional e ação sindical (CARDOSO Jr., 2001). Antunes (2003) também aponta o desmoronamento da União Soviética e do Leste Europeu como um fator responsável pelo desmoronamento dos movimentos sindicalistas nesse período.

A partir de 1990, as reformas econômicas idealizadas no Consenso de Washington no mesmo período, focadas em políticas de abertura comercial e minimização do Estado por meio da privatização das atividades produtivas, foram acatadas pelo governo Collor (1990-1992) e seus postulados, aprofundados pelo governo Fernando Henrique Cardoso (1994-1998) quando o processo de privatização das empresas públicas e a redução dos gastos governamentais foram mais impactantes. Paralelo a essas mudanças, também ocorria o intenso processo de abertura comercial e financeira, que expôs as empresas nacionais à forte concorrência internacional e aos novos modelos reestruturantes de produção, desencadeando um processo de realocação espacial da indústria.

Nesse período (1990-1999) quando, segundo Pochmann (2001) o crescimento anual do país chega a apenas 1,7%, o aumento dos níveis de desocupação e o desemprego aberto surgem como fatores que intensificam o fenômeno da desestruturação do mercado de trabalho, associados também aos impactos da abertura comercial e financeira, além das consequências da implementação do Plano Real que, apesar de ter alcançado relativo sucesso no combate à inflação, influenciou as baixas taxas de crescimento, principalmente durante a segunda metade da década de 1990, conduzindo a economia brasileira a armadilhas tais como

estagnação econômica em que se constata certa incapacidade das forças de mercado em operar o milagre da retomada do crescimento sustentado, em claros sinais de que a estabilização sem crescimento do produto não pode se manter indefinidamente; [...] a crise fiscal e financeira do Estado brasileiro, na qual se verifica o crescente esgotamento dos mecanismos clássicos de financiamento das contas públicas; [...] e os próprios sustentáculos da estabilização, cujos anteparos têm se mostrado extremamente vulneráveis e dependentes das condições do mercado internacional. A abertura não seletiva com câmbio flutuante (pós-desvalorização em janeiro de 1999) impacta negativamente o crescimento. A estagnação econômica com juros elevados inviabiliza qualquer tentativa de recomposição das condições de financiamento do setor público. Por fim, o estado em situação financeira *ponzi* acelera a deteriorização do cenário político, sintoma inequívoco do aprofundamento da crise latente no país (CARDOSO JR., 2001, p. 12).

O cenário macroeconômico recessivo somado à ineficácia, ou mesmo ausência de políticas públicas de garantia de renda e assistência social aos trabalhadores e desempregados na década de 1990, contribuiu para a aceleração do processo de desestruturação no mercado de trabalho (ou desregulação do trabalho) iniciado nos anos 1980, caracterizado, principalmente, segundo Cardoso Jr. (2001), pelo crescimento patológico do setor terciário (resultado da migração intersetorial das ocupações, além de relativa contribuição do número de jovens e mulheres na composição da população economicamente ativa – PEA); expressivo crescimento das relações informais de trabalho (incrementado pela onda de terceirização das ocupações, declínio relativo do emprego formal e elevação do desassalariamento voluntário e involuntário pode ser resultado da racionalização produtiva das empresas impostas pelos novos padrões de concorrência internacional, afetando a demanda por mão de obra e conseqüentemente elevando o desemprego); a precarização das relações de trabalho (intensificada pela informalização das ocupações, mas também pelo processo de reorganização produtiva e tecnológica que introduziu a flexibilização das relações trabalhistas que afetaram os níveis de renda, jornada de trabalho e de estabilidade das relações trabalhistas, elevando, conseqüentemente, a rotatividade do emprego no Brasil); estagnação da dinâmica distributiva funcional da renda e da distribuição pessoal dos rendimentos (compõe o quadro mais geral da desestruturação do mercado de trabalho brasileiro, no qual a ausência de força sindical, de políticas públicas de transferência de renda e proteção social se reflete em hiatos permanentes entre ganhos de produtividade e repasses reais dos salários, fazendo com que a participação dos salários na renda nacional apresente defasagens por força dos ganhos de produtividade obtidos pelas empresas quase nunca serem convertidos em aumentos reais dos salários, contribuindo para uma deficiente distribuição da renda).

Apesar do histórico de crise econômica se arrastar desde a década de 1980, refletindo-se negativamente na situação do trabalhador em todos os campos do

trabalho, Cardoso Jr. (2001) ainda afirma que somente a partir de 1994, durante o Governo Itamar Franco, é que se contextualizam as primeiras iniciativas de desregulamentação do trabalho, no tocante às condições de contratação e de jornada de trabalho, por meio de leis como a Lei das Cooperativas (Lei nº 8.949) que extingue os vínculos empregatícios entre cooperativas e associados, destituindo os trabalhadores de direitos trabalhistas essenciais (registro em carteira, férias, 13º salário, previdência social, descanso semanal remunerado etc.) constituindo em uma forma de flexibilização extrema do uso da mão de obra que precarizou as condições e relações trabalhistas, dado que os trabalhadores ficaram desprotegidos da regulamentação do trabalho, expostos à excessiva jornada, além de rendimentos menores. A Lei nº 9.601 e MP nº 1.709 de 1998 que, apesar de assegurar os direitos essenciais do trabalhador, legaliza a contratação temporária estendida por um período máximo de dois anos, contribuindo para o aumento da rotatividade do emprego no Brasil. Nesse sentido, trabalhadores do setor público também foram afetados pela desregulamentação e flexibilização das relações de trabalho, quando a MP nº 1.522 de dezembro de 1997 autorizou a demissão de servidores públicos para a realização do ajuste quantitativo do quadro de pessoal, provocando a extinção dos cargos esvaziados e a posterior regularização da contratação temporária também para este setor (CARDOSO Jr., 2001).

A remuneração do trabalhador também foi afetada por leis de desindexação que proibiram seu reajuste automático (CARDOSO Jr., 2001). A reorientação das leis para a realização da reforma do sistema previdenciário brasileiro também buscou reduzir e mesmo eliminar as aposentadorias proporcionais por tempo de serviço, mediante a introdução do fator previdenciário, que rebaixou o valor final dos benefícios, reforçando ainda mais a situação de prejuízo para o trabalhador na histórica trajetória de transformações do mundo capitalista do trabalho, relegando ao operário o papel de coadjuvante no processo produtivo e no capital (ou o próprio capitalismo) o papel principal, cuja atuação jamais poderá ser prejudicada, mesmo que para isso (e como tem sido sempre), o coadjuvante tenha que ser sacrificado.

6.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As discontinuidades e incertezas conjunturais dos ciclos econômicos mundiais, na incessante busca pela retomada do crescimento (pós-crise) têm reinventado as formas de exploração do capital, desde a consolidação do modelo capitalista, irradiando reflexos negativos sobre o campo do trabalho.

Para Marx (1994) a própria consolidação do capitalismo já constitui uma forma inexorável de prejuízo ao trabalhador que, destituído de suas ferramentas, torna-se um “homem mercadoria”, um “fator de produção”, por meio da reprodução do seu trabalho em um ambiente cooperativo.

O processo produtivo manufatureiro, em um período seguinte, caracterizou-se em uma nova etapa simplificada de reestruturação produtiva, uma especialização das operacionalidades do trabalho, que ganhou um caráter de contribuição parcial por parte do trabalhador nas etapas do processo produtivo.

Em mais um estágio do capitalismo, dada a emergência de uma nova fase, as forças produtivas inseridas em um contexto de inovação incorporam a tecnologia da máquina nos processos produtivos, elevando o nível de exploração do trabalho, que passou a exigir do trabalhador mais dinamismo em menos tempo, aumentando a jornada de trabalho a níveis extremos.

A administração científica do modelo taylorista no final do século XIX, substituindo métodos empíricos e rudimentares por métodos científicos no processo de produção por meio da separação da concepção e execução das tarefas (trabalho físico e mental), mais uma vez afeta as relações de trabalho e a condição do trabalhador em favor da recuperação do capital, inserido em um contexto de crise. A identificação de métodos pré-estabelecidos que tornaram a produção mais eficiente significou também a utilização de métodos mais intensos de trabalho, além de redução do grau de autonomia do trabalhador, destituindo-o de sua capacidade intelectual, expropriando-lhe a criatividade e a iniciativa, transformando-o em “máquina viva”.

Com a reorientação econômica voltada para a acumulação intensiva baseada em ganhos de produtividade a fim de potencializar o consumo em massa por meio da produção em massa com baixo custo, a partir de 1913 o fordismo remodela os princípios tayloristas da administração científica, introduzindo a linha de produção (automatização das fábricas por meio de esteiras rolantes) e a padronização das peças (integração vertical), além de mais uma vez proceder a mudanças no papel do trabalhador no contexto produtivo, por meio de um novo estágio de intensificação da racionalização das operações efetuadas (agora em muito menos tempo) e o parcelamento das tarefas em níveis muito pouco complexos (estimulando a rotatividade do emprego), promovendo, desta forma, a desqualificação do trabalhador, o qual perderia a visão geral do processo produtivo e teria sua participação reduzida a uma tarefa muito simplificada.

A recuperação das economias europeia e japonesa no segundo pós-guerra e consequente redução da demanda efetiva dos produtos americanos estagnaram o sistema fordista de produção em massa. O novo cenário de crise fiscal, a instabilidade da moeda americana, a aceleração inflacionária, a concorrência de países recém-industrializados, a crise do estado de bem-estar, além de mais um choque do petróleo, exige uma reinvenção do capitalismo. Nesse contexto, a reorientação neoliberal a partir de meados da década de 1970 afasta o Estado das atividades produtivas e abre espaço para novos modelos reestruturantes da produção.

A acumulação flexível, marcadamente representada pelo toyotismo, reconfigura o modo de produzir e a posição do trabalhador no cenário produtivo. As empresas agora, com o acirramento da competição em nível global, buscam se manter no mercado por meio da máxima eliminação de custos, tecnologia multifuncional e tecnologia de informação. O “novo” trabalhador, tendo que se adaptar a uma nova realidade de desemprego estrutural, volatilidade dos contratos de trabalho, terceirização e subempregos, submete-se ao trabalho multifuncional com organização celular, ampliação da jornada de trabalho (hora extra), complexidade das tarefas executadas que exigem polivalência e elevado grau de qualificação que não condiz com os retornos salariais, devido ao enfraquecimento dos sindicatos.

O Brasil também tem acompanhado as tendências mundiais de transformação do trabalho em favor do capitalismo e em prejuízo do trabalhador, desde o taylorismo entre 1920 e 1930, passando pelo fordismo a partir de 1964 e intensificando as mudanças do mundo do trabalho principalmente a partir da década de 1990, quando os princípios neoliberais foram mais fortemente adotados pelo país e a abertura causou intenso impacto sobre as empresas nacionais e, conseqüentemente, sobre o mercado de trabalho, que tem apresentado tendencial crescimento do desemprego estrutural e aumento da informalidade, inclusive acelerado por iniciativas de desestruturação por meio de leis que extinguíram direitos trabalhistas e precarizaram as nossas relações de trabalho.

REFERÊNCIAS

- ANGELI, José Mario. Produção, reestruturação produtiva e educação profissional: no contexto de crise do capitalismo. *Revista Espaço Acadêmico*, Maringá, n. 85, p. 1, jun. 2008.
- ANTUNES, Ricardo. *Adeus ao trabalho?: ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho*. 9. ed. São Paulo: Cortez, 2003.
- CARDOSO Jr., José Celso; POCHMANN, Márcio. *Raízes da concentração de renda no Brasil: 1930 a 2000*. Brasília, DF: IPEA; Campinas: CESIT, 2000.
- CARDOSO Jr., José Celso. *Crise e desregulação do trabalho no Brasil*. Brasília, DF: Ipeadata, 2001.
- COSTA, Orlando Teixeira da. Direito alternativo ou flexibilização. *Revista LTr*, São Paulo, v. 56, n. 7, p. 779-781, jul. 1992.
- DRUCK, Maria Graça da. *Terceirização: (des)fordizando a fábrica. Um estudo do complexo petroquímico*. São Paulo: Boitempo, 1999.
- GOUNET, Thomas. *Fordismo e toyotismo na civilização do automóvel*. São Paulo: Boitempo, 1999.
- GUILHERMENTI, Paulo. O taylorismo e a expropriação do saber. In: *Portal do CELUNI*, Guararapes, p. 1-3, 18 abr. 2004.

HARVEY, David. **Condição pós-moderna**. São Paulo: Edições Loyola, 1989.

MARX, Karl. **O capital: crítica à economia política**. São Paulo: Abril Cultural, 1994.

PASTORE, José. **Flexibilização dos mercados de trabalho e contratação coletiva**. São Paulo: LTr, 1994. p. 96-97.

PEREIRA, Gislaine dos Santos. Reestruturação produtiva e a degradação do mundo do trabalho: um estudo de caso. **Revista de Iniciação Científica da FFC, Marília**, v. 4, n. 3, p. 117-132, 2004.

POCHMANN, M. **O emprego na globalização: a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu**. São Paulo: Boitempo, 2001.

SANDRONI, Paulo. **Dicionário de economia do século XXI**. 4. ed. Rio de Janeiro: Record, 2008.

VALOIS, Isabela da Silva. **O mercado de trabalho feminino na indústria cearense nos anos de 1990**. 2007. 63 f. Monografia (Graduação em Economia) – Universidade Regional do Cariri, 2007.

